

# Wie Profis der Anlegerfalle Zinstief entkommen



Ob Geld für sich selbst anlegen oder für Kinder vorsorgen - Kunden sitzen in der Zinsfalle. Für früher gängige Investitionen gibt es teilweise nur eine negative Verzinsung. Doch wie versuchen internationale Fondsmanager in diesem Umfeld Mehrwert zu lukrieren? Wir haben uns ein wenig umgehört.

Von Klaus Schweinegger

Noch vor wenigen Jahren hätte niemand vermutet, welche Rolle die Notenbanken in der Weltwirtschaft einmal spielen würden. Niedrige Zinsen und Anleihekaufprogramme - aktuell in Höhe von 80 Mrd € monatlich allein durch die EZB - machen einerseits viele früher gängige Veranlagungen unrentabel, lassen andererseits aber auch die Aktienmärkte am Globus in die Höhe schießen. Nichtsdestoweniger sind gewieftete Strategien gefordert.

## **Dividenden sind die neuen Zinsen**

Für viele Fondsmanager führt demnach kein Weg an Aktien bzw. Aktienfonds vorbei, und Dividenden sind die neuen Zinsen. Doch die Sicherheit darf dabei - vor allem im Umgang mit Kunden(-geldern) - nicht zu kurz kommen, weshalb sich viele auf die Suche nach handfesten Investments begeben.

Diese findet man einerseits unter jenen Blue Chips (Aktien der großen Konzerne), die zumindest 25 Jahre in Folge ihre Dividendenausschüttungen steigerten, aber auch in defensiven Bereichen wie Nahrungsmitteln, Getränken, Haushaltswaren und Pharma. Wichtig ist dabei, dass die Firmen etwas anbieten, was unabhängig von konjunkturellen Zyklen wirklich dringend und ständig benötigt wird. Das gilt vor allem für Strom, Wasser sowie die Benützung von Mautstraßen, Öl- und Gas-Pipelines oder Stromnetzen.

### Chancen rund um den Globus nützen

Wichtig ist es auch, über den geographischen Tellerrand zu blicken. Denn eine weltweite Fondsanlage hat freilich einen wesentlichen Vorzug: Anleger können von Chancen rund um den Globus profitieren. Diese muss man allerdings erst einmal herauspicken.

Im Vorteil sind dabei natürlich weltweit agierende Fondshäuser mit ihren Researchteams vor Ort. So erklärt etwa **Adam Lessing** von Fidelity: „US-Aktien konnten im August immerhin das sechste Monat in Folge zulegen, wobei die Entwicklung vor allem von positiven Wirtschaftsdaten unterstützt wurde.“ In Europa wurden Aktien sowohl am Kontinent als auch in London von der Zinssenkungsentscheidung der Bank of England unterstützt, meint Lessing. Dennoch: „Die beste Entwicklung legte Emerging Asia zurück, gefolgt von Lateinamerika“, so der Fidelity-Österreich-Chef. Was ihn nicht verwundert. Denn gerade der pazifische Raum (ohne Japan) profitierte davon, dass China aufgrund schwacher Wirtschaftsdaten neue Konjunkturmaßnahmen ergreifen muss.

### Auf die Megatrends setzen

Viele Fondshäuser- und -manager setzen weiters auch auf die sogenannten weltweiten „Megatrends“. So etwa **Céline Piquemal-Prade** von der französischen Fondsgesellschaft Comgest, die bei ihrer Veranlagung mehrere Themen im Fokus hat und diese mit entsprechenden Aktien abdecken will. Sie nennt in diesem Zusammenhang die „wachsende Mobilität“, die „Digitalisierung“ natürlich, oder allgemein den Anteil an den Schwellenländern mit ihren demografischen Veränderungen sowie Produktivitätssteigerungen.

Andere wie die deutsche Gesellschaft Lacuna wiederum setzen fast ausschließlich auf den Bereich Pharma und Generika, Medtech, Biotech und Healthcare-Services aus der Region Asien, der infolge des Entstehens einer neuen großen Mittelschicht in Asien seit Jahren boomt. Zu nennen, weil bei vielen Kunden mittlerweile nachgefragt und im Bewusstsein, sind übrigens auch Investmentfonds rund um das Thema Nachhaltigkeit.

### Fazit

Trotz der für die Geldanlage sehr ungemütlichen Zeit gibt es gerade im Bereich Investmentfonds noch viele Möglichkeiten, Geld gewinnbringend anzulegen - wobei eines jedem Kunden klar sein muss: Höhere Chancen gibt es ausschließlich gemeinsam mit höherem Risiko.

## Warum zu Ihrem Berater?

Er kennt den Markt und die zig-tausenden am internationalen Markt erhältlichen Investmentfonds und passt diese individuell an Ihre Lebenssituation und Ihre Möglichkeiten an! Er ist unabhängig und muss Ihnen deshalb auch keine „hauseigenen Produkte“ verkaufen.

## Staatsfonds haben viel Zeit und sind breit aufgestellt

Die Zahl der Staatsfonds ist in den vergangenen 15 Jahren stark gestiegen - laut einer Studie der Ratingsagentur Moody's hat sie sich mehr als verdoppelt. Beachtlich: Ende 2015 belief sich ihr globales Volumen auf nicht weniger als 6,6 Bio €. Gemeinsam haben sie, dass sie oft aus den Einnahmen aus dem Öl- und Gasgeschäft gespeist werden und aufgrund ihres imposanten Volumens unter anderem dazu beitragen, wie in Norwegen etwa die Pensionen der nächsten Generationen zu sichern.

Auch als Privatanleger kann man sich von der Veranlagungspolitik der Staatsfonds ein Scheibchen abschneiden. Diese basiert nämlich auf zwei grundlegenden Säulen: Einem langen Veranlagungshorizont sowie einem breiten Mix aus verschiedenen Assetklassen und Einzelpositionen. Aufgrund ihres langfristigen Investmenthorizonts können die Fonds etwa schwierige Marktphasen aussitzen, ohne sich von Positionen trennen zu müssen - frei nach der Devise: Buchverluste stören nicht, solange sie nicht durch Verkäufe realisiert werden.

# Vertrauen und fundierte Beratung bleiben unersetzlich



Genauere Standards sollen umfassend und gleichzeitig übersichtlich über Investmentprodukte informieren. Diese Aufgabe kommt manchmal der Quadratur des Kreises gleich - persönliche Beratung bleibt jedenfalls unabdingbar.

Von Harald Kolerus

Das Heulen und Zähneklappern war vor rund zehn Jahren groß, als die Schwere und Tragweite der internationalen Finanzkrise zum Vorschein kam. Ihren Ausgang nahm sie bereits 2007, richtig dramatisch wurde die Situation dann durch den Kollaps der US-Investmentbank Lehman Brothers im September 2008. Die Tatsache, dass das Haus nicht gerettet wurde, löste einen immensen Vertrauensverlust an den Finanzmärkten aus, der schließlich in die Rezession führte und auch die Aktienbörsen kräftig nach unten taumeln ließ. Investoren verloren Unmengen an Geld, so stürzte etwa der US-Aktienindex Dow Jones von rund 14.000 Punkten (Oktober 2007) auf ca. 6.600 Zähler im März 2009 ab. Das eingesetzte Kapital wurde also mehr als halbiert.

Im Zuge dieses mehr als schmerzhaften Einschnitts wurde auch die Beratungspraxis von Banken und anderen Finanzinstituten scharf in die Kritik genommen. Viele Privatanleger fühlten sich nicht umfassend über die Risiken informiert.

## **Schutz für Anleger**

Darauf musste auch die Politik reagieren: In Europa hat man sich u.a. zur sogenannten „PRIIP-Verordnung“ durchgerungen (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products, also: Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte).

Was steckt hinter diesem Wortungetüm? Zentraler Bestandteil der Verordnung ist die Einführung von Produktinfor-

mationsblättern, sogenannten „Key Information Documents“ (KIID oder auch KID abgekürzt), für alle verpackten Anlageprodukte (z.B. strukturierte Finanzprodukte, die in Versicherungen „verpackt“ sind). So soll eine Stärkung des Anlegerschutzes und die Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes gewährleistet werden.

PRIIP findet also nicht nur Anwendung auf Investmentfonds, sondern auch auf andere Finanzprodukte (z.B. Zertifikate oder Versicherungsprodukte mit Anlagecharakter, wie Fondsgebundene Lebensversicherungen), die sowohl von Banken als auch von Versicherungen vertrieben werden.

Laut Europäischer Kommission ist KIID „ein einfaches Dokument, das auf leichte und verständliche Art und Weise die Investoren mit den wesentlichen Informationen versorgt.“ Das liest sich natürlich schön, die Investmentbranche wird dadurch aber vor erhebliche Anforderungen gestellt: „Die neue PRIIP-Verordnung wird für hohe Aufwände auf Seiten der Anbieter von Finanzprodukten sorgen, und das in einem sehr engen Zeitfenster“, heißt es etwa seitens der vwd group, einem Anbieter für Informations- und Technologielösungen.

Die Vorschriften sind ab dem 31. Dezember 2016 in allen Mitgliedstaaten der EU anzuwenden, wobei noch an Details gefeilt wird und nicht sicher ist, ob der Zeitplan hält. Prinzipiell herrscht dennoch Zustimmung vor; bei der Investmentgesellschaft M&G etwa heißt es zu KIID, das in der Fondsbranche bereits zur Anwendung kommt: „KIID ist ein Dokument, das die wesentlichen Informationen über einen Fonds enthält, wie etwa die Wesensart des Fonds, die anfallenden Gebühren und Kosten sowie die mit einer Anlage in den Fonds verbundenen Risiken. Die enthaltenen Informationen sind gesetzlich vorgeschrieben und ermöglichen einen einfachen Vergleich zwischen Fonds verschiedener Verwaltungsgesellschaften.“

KIID ersetzt somit den vereinfachten Verkaufsprospekt, der Unterschied: Während letztgenannter die gesamte Fonds- und Produktpalette umfasst, wird für jede einzelne Anteilsklasse jedes Fonds ein eigenes KIID erstellt und als separates Dokument bereitgestellt. „Es wird für Anleger deutlich einfacher, die Eigenschaften der einzelnen Fonds auf einen Blick zu erkennen“, urteilt man bei M&G.

Ist es aber nicht immens schwierig, alle „wesentlichen Informationen“ auf wenigen Seiten zusammenzufassen? Werfen wir als Beispiel einen Blick auf das KIID zu einem zufällig ausgewählten Produkt, den Erste WWF Fonds Environment. Tatsächlich fühlt man sich nach der Lektüre von zwei PDF-Seiten gut informiert und erfährt Nützliches zu Anlagestrategie, Kosten sowie Risiko- und Ertragsprofil des Produkts. Wirtschaft muss man nicht studiert haben, um den Text zu verstehen; wer noch weiter in die Tiefe gehen will, wird zusätzlich auf den Prospekt zum Fonds hingewiesen, der wiederum sechs Seiten umfasst.

### **Ausführliche Beratung nötig**

Somit bilden PRIIP und KIID praktische Entwicklungen, wobei umfassende Anlageberatung natürlich mehr benötigt als ein paar Seiten zu einem bestimmten Produkt. Es geht schließlich darum, das Risikoprofil eines Kunden und seine Vermögensziele möglichst genau zu erörtern und eine Gesamtstrategie zu erarbeiten. Auch haben verschiedene Investmentformen ihre eigenen, durchaus komplexen Gesetze, man denke hier etwa an den Rohstoffbereich bzw. den Terminhandel: Wie viele Anleger können tatsächlich mit Fachvokabeln wie Contango oder Forwardation etwas anfangen?

Deshalb bleiben - PRIIP, KIID und dem schnelllebigen Internetzeitalter zum Trotz - persönliche Beratung und fundierte Gespräche mit dem Finanzdienstleister des Vertrauens unverzichtbar.

# Die eigene Arbeitskraft - der unterschätzte Wert!

Von Andreas Puchinger



Für die meisten von uns hängt die persönliche Lebensqualität von der eigenen Arbeitskraft ab. Es macht also durchaus Sinn, sich Gedanken darüber zu machen, wie man diese absichert. Dazu gibt es unterschiedliche Zugänge, die man in der Beratungspraxis einsetzen kann, um die individuellen Bedürfnisse und Möglichkeiten des Kunden bestmöglich abzudecken.

## **Welchen Wert hat meine Arbeitskraft?**

Meist werden der Wert der Arbeitskraft und die Auswirkungen, wenn diese nicht mehr einsetzbar ist, massiv unterschätzt. Schnell kommt man hier auf einen Millionenbetrag. Wir Vermögensberater erkennen in der Praxis oft, dass das eigene Fahrzeug mindestens vollkaskoversichert ist, der Kunde aber sich selbst sträflich vernachlässigt hat. Gerade wenn es um Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit geht, ist die Absicherung der Sozialversicherung keinesfalls ausreichend um den Standard zu erhalten. Besonders schlimm ist das dann, wenn man nicht nur selbst, sondern zusätzlich auch Ehepartner und/oder Kinder vom Einkommen abhängig sind. Da geht es dann auch schnell um die persönliche Wohnsituation. Das eigene Heim ist in solchen Situationen oft nicht mehr aufrecht zu erhalten. Eine Tragödie.

## **Von Haftpflicht bis Teilkasko**

Es gibt mittlerweile sehr vielfältige Möglichkeiten der Absicherung - von der Basisabsicherung bis hin zur Komplettabsicherung. Letztendlich geht es um die bestmögliche Absicherung, also den Spagat zwischen den finanziellen Möglichkeiten des Kunden und dem gegenüberstehenden Risiko. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit möchte ich die Unterschiede der einzelnen Möglichkeiten am Schluss des Artikels kurz darstellen.

## **Das brauch ich nicht! Das interessiert mich nicht!**

Immer wieder kommt es vor, dass Kunden das Thema nicht ernst nehmen bzw. meinen, dass dieses Risiko bereits abgesichert ist. In der Praxis scheint den Kunden das Thema Berufsunfähigkeit nicht fremd, es ist aber oft in eine bestimmte Schublade gerutscht. „Ja. Habe ich schon gehört. Das ist mir zu teuer!“. „Ich habe schon eine Unfallversicherung. Ich habe das Thema gelöst.“ „Das brauche ich nicht. Mir passiert schon nichts.“ „Ich bin eh schon knapp vor der Pension. Ist kein Thema mehr für mich.“

Tja. Die wenigsten Kunden wissen, dass man sich schon ab 20 € absichern kann. Oder dass mit der Unfallversicherung gerade einmal 7 % der Fälle abgesichert sind und satte 93 % durch Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit entstehen.



## Stellen sie sich vor, ...

... Sie sind auf Urlaub. Kairo! Sie wollten schon immer die Pyramiden sehen. Am vorletzten Tag des Urlaubs wachen Sie auf, Sie öffnen die Augen ... alles schwarz ... Ihnen ist übel ... es geht gar nix. Fast 24 Stunden bewegungsunfähig, weil jede Bewegung zu Schwindel führt. Nur eines ist klar. Ich muss zurück. Ich geh fix nicht in Kairo in ein Spital. Reisekrankenversicherung hab ich natürlich keine.

Eh klar. Kairo. Was Falsches gegessen. Das geht vorbei. Nun ja. Aufgrund eines Virus ist ein Nerv im Innenohr, der für den Gleichgewichtssinn zuständig ist, ausgeschaltet. Dauerhafter Schwindel, neu gehen lernen, wahrscheinlich nie wieder selbst Auto fahren, sehr langwierig, das Gehirn ist schwer beschäftigt und man ist schnell müde, dauerhafte Konzentration ist schwierig. Es dauert Monate bis überhaupt klar ist, was wieder hergestellt werden kann. 100 % ist unwahrscheinlich. Der Virus muss übrigens sein Werk schon in Österreich begonnen haben. Woher ich das weiß?

Ist mir selbst passiert. Diesen Sommer. Ich hatte echt verdammtes Glück. Gottseidank bin ich nicht ausschließlich von Mobilität abhängig. Wäre ich Taxifahrer, Busfahrer, Fahrverkäufer - meine berufliche Zukunft wäre besiegelt. Ganz plötzlich, von heute auf morgen, ohne Vorwarnung. „Mir passiert schon nichts.“ Ja - das dachte ich auch!

## Welche Möglichkeiten der Absicherung gibt es?

### • Absicherung der Grundfähigkeiten

Die Basis bei Absicherungen ist die Absicherung von bestimmten Grundfähigkeiten. Diese sind in Form von ADL-Punkten (Aktivitäten des täglichen Lebens), wie z.B. bei der Feststellung von Pflegestufen, dargestellt. Dabei setzt jede Versicherung in den Bedingungen die jeweiligen abgesicherten Grundfähigkeiten fest und wie viele ADL-Punkte den Leistungsfall auslösen. Das sind schon die schlimmen Dinge! Also beispielsweise selbständige Fortbewegung, selbständiges Essen, Aus- und Anziehen etc. Wichtig ist dabei, genau zu erarbeiten, welche Grundfähigkeiten abzusichern sind, welche Prioritäten gesetzt werden sollen. Mittlerweile gibt es hier auch Kombinationen mit schweren Krankheiten usw. Vernünftig als Basisabsicherung, für die tatsächliche Problemlösung ist es aber sicher zu wenig.

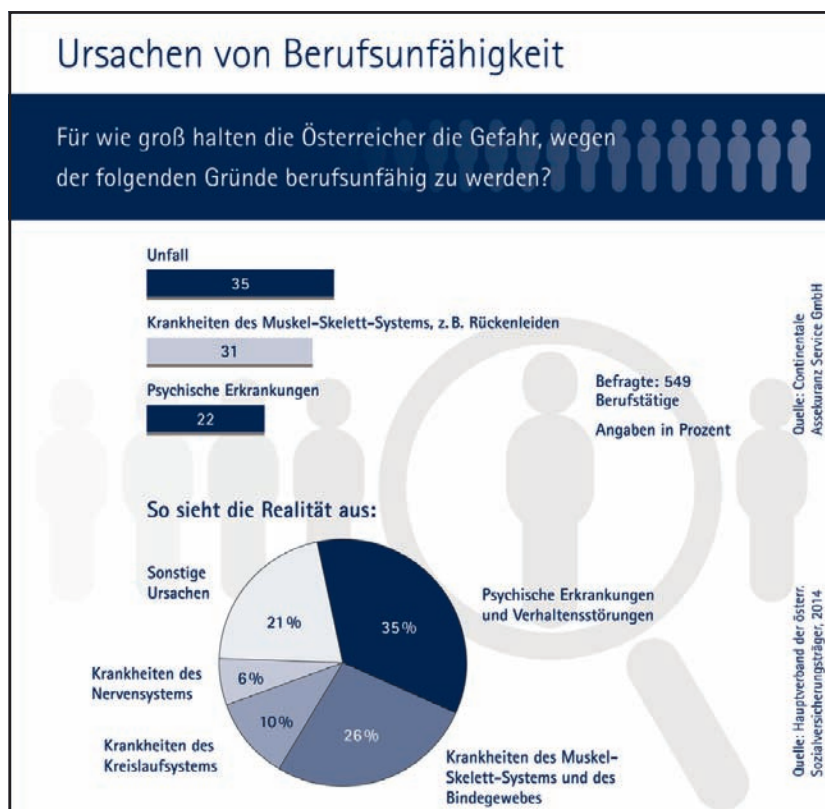
### • Erwerbsunfähigkeit absichern

Die Absicherung der Erwerbsfähigkeit wird gerne mit der Berufsunfähigkeit verwechselt. Sie unterscheidet sich aber vom Ansatz her klar von der Berufsunfähigkeit. Hier geht es darum, Erwerbsrisiken, also Erkrankungen und Fähigkeitenverlust, die sehr konkret in der Absicherung dargestellt sind, abzusichern. Der Versicherungsfall tritt eben auch nur dann ein, wenn der versicherte Fall eingetreten ist.

### • Berufsunfähigkeit

Die BU ist, wenn man so will, die Vollkasko in dieser Reihe. Hier wird unabhängig vom Ereignis und Grund die Fähigkeit, den bisherigen Beruf auszuüben, abgesichert. Wesentlich dabei ist der Ausschluss der „abstrakten Verweisung“, also dass tatsächlich der bisherige Beruf und die Tätigkeit abgesichert sind, unabhängig von der Möglichkeit, eine andere Tätigkeit auszuüben.

Sinn macht eine Absicherung jedenfalls! Welche genau sinnvoll und leistbar ist, gilt es herauszufinden.



# Biomasse, Wind- und Solarenergie im praktischen Vergleich

## Ihre Checklist für „grüne“ Investments



Der eigenen Geldbörse und gleichzeitig der Umwelt etwas Gutes tun? Wir haben die Vor- und Nachteile von erneuerbaren Energieformen für Sie ausgearbeitet.

Von Mag. Manfred Kainz

„Aber hoazen doa ma en Woazen und de Ruabn und den Kukuruz“, singt **Hubert von Goisern** in seinem Hit „Brenna tuats guat“. Biomasse hat also auch Kritiker. Aber dafür spricht, dass es gute Erfahrungen mit dieser erneuerbaren Energie gibt, vor allem im regionalen Bereich. Beispiel Hackschnitzel: Wenn landwirtschaftliche Betriebe Hackschnitzelwerke betreiben, die Produkte selber verwenden und vertreiben, ist das ja gut. Schwachstelle von Biomasse, die man nicht selbst herstellt oder regional kauft, ist, dass man von den Rohstoffpreisen abhängig ist - die schwer vorhersehbar sein können. Wie das mit den Preisen von Commodities sein kann, erleben wir ja nicht nur beim Erdöl und Gas, sondern auch bei landwirtschaftlichen Rohstoffen, etwa wenn Naturkatastrophen oder Missernten die Preise treiben. Da sind schon Biomasseproduzenten Pleite gegangen. Fazit: Biomasse ist zwar eine erneuerbare Energiequelle, aber die Rohstoffe sind eine beschränkte Ressource und den Weltmarktpreisen ausgesetzt. Aus all dem ergibt sich, dass die Renditen unsicher sind.

### **Beweglich**

Während man bei Biomasse das „Antriebsmittel“ herstellen oder zukaufen muss, gibt's Wind und Sonne gratis. Was für Windparks spricht, ist ihre hohe Effektivität. Schwachstelle sind hohe Kosten beim Bau und für die Wartung, etwa der Getriebe der Windräder. Bewegliche Teile gehen leichter kaputt als unbewegliche. Windräder kön-

nen daher „durchbrennen“ und die Reparatur kann kostenintensiv sein. Diskussionsstoff bei Windparks liefert auch die Frage der Lärmbelastung, der Platzbedarf und „die Optik“, siehe diverse Anrainerproteste. Windkraftwerksbetreiber leiden außerdem unter dem niedrigen Strompreis.

### **Der Sonne entgegen**

Bei Solarparks bzw. Photovoltaikkraftwerken gibt es keine beweglichen Teile. Und damit auch keine mechanische Abnutzung. Das macht sie praktisch wartungsfrei - mit trotzdem langer Lebensdauer. Denn Solarpaneele sind heutzutage schon sehr stabil: Praktiker meinen, man könne sogar mit dem Bagger darüber fahren. Diese Robustheit minimiert das Ausfallrisiko bei Hagelunwettern. Wenn man also nur alle zehn bis fünfzehn Jahre den Wechselrichter austauschen muss, ist das außerdem leicht kalkulierbar. Und staatliche Solar-Förderung (das „Erneuerbare Energie Gesetz EEG“ in Deutschland wird gerne genannt) ermöglicht kalkulatorische Planbarkeit sogar für ein preisliches Worst-Case-Szenario. Dazu kommt die „unendliche“ Gratis-Verfügbarkeit der Sonne und dass es bei Solarparks bzw. Photovoltaikkraftwerken keine Lärmbelastung gibt.

„In die Sonne investieren“ kann man entweder in Solarpark- bzw. KW-Betreiber und/oder in Produzenten von Photovoltaikmodulen bzw. Solarpanelen. Letztere sind fast alle börsennotiert und im Modulpreiskampf, also ein risk investment. Photovoltaik-Kraftwerksbetreiber können hingegen von einer Einspeisevergütung profitieren. Inzwischen gibt es auch schon erfolgreiche Crowdfunding-Plattformen (z.B. econeers.de, greenvesting.com) und Schwarzinvestment-finanzierte Solarenergieprojekte. Wer lieber in große Solarmarktplayer investieren will, für den gibt es Fonds, die auf erneuerbare Energien spezialisiert sind. So gut wie alle wesentlichen Kapitalanlagegesellschaften haben „New Energy“, „Zukunftsressourcen“ und ähnliche Themenfonds in ihrem Angebot. Mittel- bis langfristig performen die in der Regel auch ganz ordentlich.

## **Was Ihr Berater leisten kann**

Nachhaltige Geldanlage ist noch ein sehr junges Investmentthema und wird in erster Linie über Wertpapierfonds lanciert. Doch wie überall gibt es auch in diesem Bereich seit Anbeginn schwarze Schafe. Um bedarfsgerecht und umfassend beraten zu können, ist ein breites Wissen und Erfahrung nötig. Ihr Berater hilft Ihnen dabei, herauszufinden, welche Geldanlagen auch wirklich nachhaltig sind, und wo umgekehrt der Begriff nur als Deckmäntelchen bzw. zur Verkaufsförderung dient.



# Warum Profis nachhaltig investieren



Ethische Investments beruhen nicht ausschließlich auf moralischen Grundsätzen, sondern entspringen auch kühler Kalkulation und nüchterner betriebswirtschaftlicher Überlegung - diesen Schluss kann man aus einer aktuellen Studie von Allianz Global Investors ziehen. Die Umfrage ist durchaus repräsentativ, sie wurde unter 755 institutionellen Investoren mit einem Gesamtanlagevermögen von immerhin rund 24 Bio€ in 23 Ländern durchgeführt.

Für 45 % dieser Investoren spielen Nachhaltigkeitsaspekte bei ihrer Veranlagungsstrategie eine Rolle, wobei es dafür unterschiedliche Gründe gibt. Das Hauptmotiv bilden ethische Argumente: 38 % der Befragten wenden sogenannte „ESG-Prinzipien“ (Environment Social Governance, also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) an, um bestimmte Industrien in der Veranlagung zu meiden, die sie für unmoralisch halten. An zweiter Stelle steht die grundsätzliche Unternehmenspolitik (31 %), auf Platz 3 das Vermeiden von Reputationsrisiken (19 %). Immerhin 8 % erwarten höhere Renditen, 3 % sehen ESG als zusätzliche Diversifikationsmöglichkeit.

Wobei sich die Frage stellt, ob die eingangs genannten 45 %, die Nachhaltigkeitsaspekte in die Veranlagung einbeziehen, nicht einen relativ kleinen Anteil darstellen? Hier darf man nicht den Umkehrschluss ziehen, dass den restlichen 55 % Nachhaltigkeit gleichgültig ist. Dazu meint **Martin Bruckner** von der Allianz Gruppe in Österreich: „Wenn sie fünf Investoren nach der Definition von Nachhaltigkeit befragen, kann es schon passieren, dass sie fünf unterschiedliche Antworten bekommen. Auch kann die Auslegung des Nachhaltigkeitsbegriffs in verschiedenen Ländern differieren.“ Der Experte zeigt sich jedenfalls davon überzeugt, dass die Bedeutung von Nachhaltigkeit unter Investoren zunimmt, nicht zuletzt hätten die Entscheidungen des letztjährigen Klimagipfels von Paris zu dieser positiven Entwicklung beigetragen.

# Macht es Sinn, meinen Kredit umzuschulden?



Was Sie beachten müssen, wenn Sie die Umschuldung eines Kredit andenken und welche Fallen sich dabei für Sie auftun könnten.

Von Andreas Puchinger

Das aktuelle Zinsniveau ist niedrig wie nie. Wie sich die Situation auch immer weiter entwickelt: Es liegt nahe, über eine langfristige Sicherung des niedrigen Zinsniveaus nachzudenken. Letztendlich ist es aber eine individuelle Entscheidung, die jedenfalls mit einem unabhängigen Profi besprochen werden sollte!

## Ist mein Kredit überhaupt noch zeitgemäß?

Alles entwickelt sich weiter. Auch Kreditfinanzierungen. Was vor zehn Jahren noch der letzte Schrei war, ist heute nicht mehr zeitgemäß. Kredite sind flexibler und anpassungsfähiger geworden. Die Kunden wurden aufgrund einzelner OGH-Entscheidungen und Gesetze wesentlich besser gestellt als noch vor ein paar Jahren. Die Formulierungen und Auskunftspflichten wurden kundenfreundlicher gestaltet.

Es kann also durchaus ein Kriterium sein, diese Vorteile für sich zu nutzen. Entscheidend ist aber vor allem der Kostenfaktor.

## Wann zahlt sich eine Umschuldung aus?

Letztendlich muss der finanzielle Vorteil einer Umschuldung wesentlich höher sein als die Kosten für die Umschuldung. Dieser Meinung ist übrigens auch die Arbeiterkammer. Kosten entstehen jedenfalls: einerseits für die Rückzahlung und Schließung des Altkredites und andererseits die Kosten für den Neukredit. Diese Kosten sind nicht zu unterschätzen und sollten im Vorhinein genau erhoben werden. Gerade bei schon länger abgeschlossenen Verträgen kann fast nur ein Profi alle Aufwendungen für die Rückzahlung herausarbeiten. Oft sind noch zusätzliche Pönalen und Strafzinsen in diesen Verträgen versteckt. Erst wenn alle Kosten verfügbar sind, ist die Basis für einen Vergleich vorhanden. Dem gegenüber steht der Zinsvorteil der Neufinanzierung. Fairerweise sollte man hier von einer langfristigen Fixverzinsung ausgehen. Daraus ergibt sich der Vorteil. Meist sind das mehrere Tausend Euro.

Hierzu auch ein Tipp für bestehende Kredite: Oftmals bitten Banken den Kunden, noch zusätzliche Vereinbarungen oder Informationen zu unterschreiben. Tun Sie das bitte niemals, ohne mit Ihrem Berater Rücksprache zu halten. Sie haben eine bestehende Vereinbarung. Warum sollten Sie einer Veränderung zustimmen, wenn Sie keinen Vorteil daraus haben?

### **Die Laufzeit**

Wesentlich für eine Umschuldung ist sicher die Laufzeit. Je länger die Restlaufzeit eines Kredites ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass bei einer Umschuldung auch ein wesentlicher Vorteil herauskommt. Kurzfristige Laufzeiten wird sich ein Profi gar nicht erst anschauen, weil die anfallenden Kosten einfach zu hoch sind, um einen Vorteil zu erwirtschaften.

### **Zusammenfassung mehrerer Kredite**

Es kann jedenfalls Sinn machen, bestehende Kredite zu einem Kredit zusammenzufassen. Neben der nicht unwesentlichen größeren Übersichtlichkeit sind oft monatliche Kreditkosten ein wesentlicher Kostenfaktor. Wenn sie beispielsweise für einen Kredit 35 € (aktuelles Beispiel bei einem Kunden) monatliche Manipulationsspesen bezahlen, dann kommt da bei zwei oder drei Krediten schon ordentlich etwas zusammen! Gerade bei langen Laufzeiten sind diese Kosten keineswegs zu unterschätzen.

### **Wo kann ich Kosten sparen?**

Bevor Sie den Weg zu einer anderen Bank suchen, verhandeln sie mit ihrer bestehenden Bank. Lassen Sie sich ein Angebot zur Optimierung Ihres bestehenden Kreditvertrages geben. Hier können Sie eventuell einen Kostenvorteil erreichen.

Bauen Sie vor! Möglicherweise macht es in zehn Jahren wieder Sinn, eine Optimierung anzustreben. Schauen Sie jetzt schon genau drauf, wie Sie dann ihren neuen Kredit optimieren können und welche Kosten dann anfallen werden.

### **Sicherheit geht vor**

Laut dem neuen Kreditvermittlergesetz ist es zwingend vorgeschrieben, dass Berater ihre Kunden sehr genau über die Vorsorge und die Einkommensabsicherung informieren. Sehr häufig können Kredite beispielsweise aufgrund von Unfällen, einer dauerhaften Berufsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit nicht mehr bedient werden. Wenn damit der Traum vom Eigenheim finanziert wurde, fackelt die Bank oft nicht lange und der Traum wird zum Alptraum. Deshalb hier die Empfehlung, den Vorteil in die Sicherheit zu investieren und die bestehenden Absicherungen genau zu durchleuchten und gegebenenfalls zu optimieren.

### **Wie sieht das bei Fremdwährungsfinanzierungen aus?**

Hier ist in den meisten Fällen durch die Konvertierung in Euro kein Vorteil zu erzielen, weil sich die Restschuld erhöht. Es kann aber den Schlaf durchaus angenehmer machen. Wichtig dabei ist, zu beachten, wie mit bestehenden Tilgungsträgern umgegangen wird. Bei einer Umschuldung werden sie keine endfällige Finanzierung umsetzen können.

Profis haben ausgeklügelte Tools, die ihnen rasch ein konkretes Ergebnis liefern, ob sich eine Umschuldung auszahlt und wie hoch der Vorteil für sie ist!

Eine Kreditumschuldung ist jedenfalls keine einfache Entscheidung und sollte ausschließlich gemeinsam mit Ihrem persönlichen Berater überlegt werden. Es sind aber durchaus Vorteile von mehreren Tausend Euro möglich. In der Praxis öfter als man denkt!

# Hilfe in allen Fragen rund ums Geld



In Rechts- und Steuerfragen konsultiert der Österreicher völlig zu Recht den Profi. Bei den nicht minder wichtigen Geldangelegenheiten passiert das viel zu selten. Wir wollen nochmals aufzeigen, welchen Mehrwert Ihr persönlicher Berater Ihnen bringt.

Von Rudolf Erdner

Über lange Zeit war das Wissen auf der Erde relativ konstant. In den vergangenen Jahrzehnten ist es allerdings geradezu explodiert. Dieses „Know-how“ steckt selbstverständlich in allen Produkten, die Menschen kaufen. Gut greifbar ist das an Dingen zum Anfassen. Nehmen wir beispielsweise ein Fenster: Wer früher eines benötigte, ging zum nächsten Tischlermeister. Dieser fertigte nach Überlieferung ein Kastenfenster an, einfache Beschläge daran, ein Glasermeister passte Fensterglas ein - fertig. Und heute? Verschiedene Fabriken stellen hochkomplexe Profile mit zahlreichen Eigenschaften, wie etwa Festigkeit, Isolierung und Dichtheit her. Speziell abgestimmte Beschläge werden in eigenen Werken eingepasst. Dazu kommen noch verschiedene Glasstärken und eine unterschiedliche Anzahl von Lagen, gepaart mit verschiedenen Isoliermaßnahmen. Dies alles sorgt dafür, dass es auf dem Markt viele verschiedene Produkte mit unterschiedlichen Eigenschaften und unterschiedlichen Preisen gibt. Gut ausgebildete Marketing- und Werbefachleute sorgen dafür, dass jedes Unternehmen sein Produkt als das beste anpreist.

## **Wohlstand**

Auch mit abstrakteren, nicht (an-)greifbaren Produkten verhält es sich so. Da ist wesentlich mehr Know-how drinnen als es früher der Fall war. Zusätzlich bekommen, dank der zügigen Wohlstandsentwicklung unserer Gesellschaft seit dem Ende des letzten Weltkrieges, mehr Menschen die Möglichkeit und die Notwendigkeit, sich mit solchen komplexen Produkten zu beschäftigen. Bleiben wir beim Thema Bau: Mehr Familien haben heute die Möglichkeit, im Laufe ihres Lebens ein Eigenheim zu kaufen, zu bauen oder zu erben. Diese Eigenheime sind größer und aufwendiger als früher und daher teurer. Viel Vermögen steckt da drinnen. Gleichzeitig sind aber auch die Risiken, dass dieses Vermögen oder ein Teil davon untergeht, wesentlich größer geworden. Während früher eine einfache Feuerversicherungspolize, die aber gar nicht alle Hausbesitzer hatten, offensichtlich für eine Risikoabdeckung ausreichend war, ist heute eine Eigenheimversicherung, die sich aus sehr vielen verschiedenen Komponenten zusammensetzt, Standard. Und dies reicht oft gar nicht aus, um alle Risiken eines Hausbesitzers abzudecken. Auch bei den Anbietern von Versicherungen sind gute Marketingfachleute angestellt, die die Vorzüge der eigenen Produkte anpreisen.

## **Fortbildung**

In einer dynamischen Gesellschaft kommt es stetig zu einer Veränderung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen. Spürbar wird diese für viele Personen häufig bei der Betrachtung ihres Lohnzettels oder ihres Jahresabschlusses. Speziell Finanzprodukte unterliegen ebenfalls diesen rechtlichen und steuerlichen Veränderungen. Am ehesten spürbar wird das bei Änderungen der staatlichen Prämie bei Bausparverträgen oder bei Lebensversicherungen in Bezug auf Sonderausgaben. Ebenso wie die Rechtsanwälte und Steuerberater sind die gewerblichen Vermögensberater verpflichtet, sich regelmäßig fortzubilden, um in ihren Einsatzgebieten auf dem aktuellen Stand zu bleiben.

## **Finanzieren**

Mit der Aufnahme von Krediten begeben sich die Kreditnehmer in ein Abhängigkeitsverhältnis, in dem verschiedene Faktoren zusammenspielen, der Kreditgeber aber jedenfalls versucht, im Rahmen dieser Faktoren eine möglichst starke Position zu haben. Zu den offensichtlichen Faktoren Zinssatz, Kredithöhe, Ratenhöhe und Laufzeit gesellen sich noch weitere, die häufig nicht erkennbar sind. Von einem nicht angestellten, also gewerblichen Vermögensberater werden sie aber oft sehr schnell aufgedeckt. Es zahlt sich für Kreditnehmer einfach nicht aus, monatelang intern zu beratschlagen und dann doch wesentliche Punkte zu übersehen. Ebenso kann es unangenehm werden, gänzlich ohne Finanzplanung Kreditverpflichtungen einzugehen. Neben langfristigen Krediten, meist im Zusammenhang mit Haus/Wohnungskauf oder ähnlichem, zahlt es sich aber auch aus, bei kurzfristigeren Schuldverhältnissen, wie etwa Konsumkrediten, Kontoüberziehung oder Leasing, sich von einem gewerblichen Vermögensberater beraten zu lassen.

## **Vorsorgen**

Durch die kontinuierlich geringer werdenden staatlichen Pensionen für jene Personen, die sich im aktiven Berufsleben befinden, ist längst nicht mehr die populäre Lebensversicherung das Allheilmittel zur Vorsorge. Eine Vielzahl neuer Produktschienen wurde in den vergangenen beiden Jahrzehnten entwickelt, um dem Rückzug des Staates bei den staatlichen Pensionen zu begegnen. Sie alle stehen, gemeinsam mit den älteren Produkten, auf dem Markt im Wettbewerb und versuchen, möglichst hohe Marktanteile zu erreichen. Was und welche Kombination das Beste für eine Person ist, lässt sich nur in einem relativ umfangreichen Gespräch herausfinden. Hier ist allemal ein unabhängiger Berater der bessere Partner als der Verkäufer eines bestimmten Produkts.

## **Veranlagen**

Wer es geschafft hat, sich etwas erspart zu haben, das frei ist, um veranlagt zu werden, hat meist folgenden Wunsch: Die Veranlagung soll sicher sein, viel Ertrag bringen und im Bedarfsfall schnell verfügbar sein. Über dieses Spannungsfeld muss ein gewerblicher Vermögensberater einen umfangreichen Dialog mit seinen Kunden führen, um herauszufinden, ob einer dieser Wünsche Priorität hat und welcher es ist. Und danach richtet sich das Ergebnis, und nicht umgekehrt, weil ein Verkäufer vielleicht gerade ein für ihn passendes Produkt hat.

## **Einsparen**

Ein Faktor, welcher von vielen Haushalten nur allzu häufig übersehen wird, ist der Umstand, dass auch Geld, welches man nicht ausgibt, zur Bildung von Vermögen beitragen kann. Hier setzt die umfassende Finanzplanung an, die versucht, sämtliche relevante Bereiche zu erfassen und zu analysieren. Mit einem unabhängigen Fachmann kommen die meisten Personen ihrem Einsparungspotenzial auf die Spur und können dessen Hilfe auch bei der ungleich schwierigeren Umsetzung in Anspruch nehmen.