

## Das können Sie tun, um Ihre Interessen und Anlageziele durch einfache Vorkehrungen wirksam zu schützen:

### - **Transparenz erhöhen**

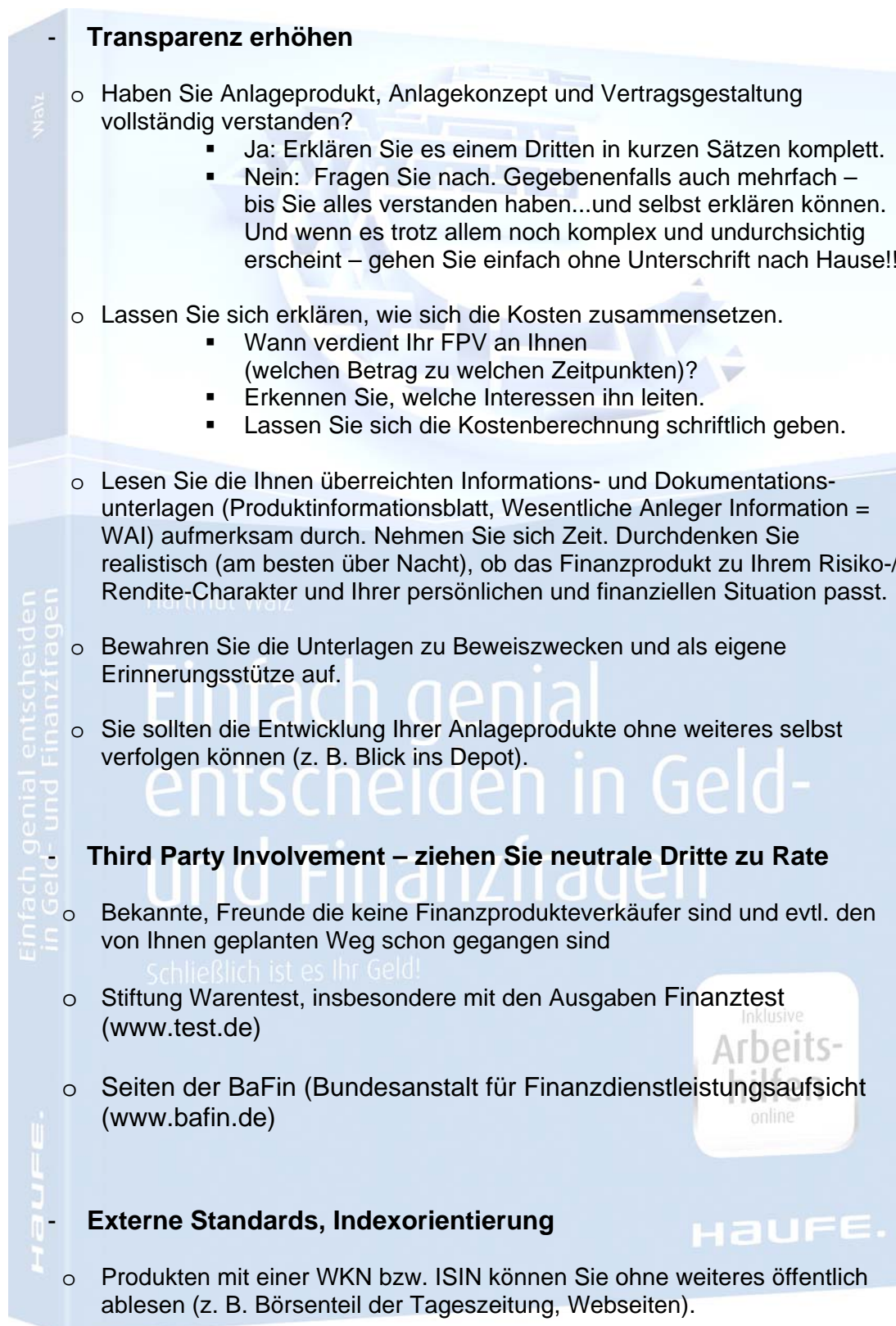
- Haben Sie Anlageprodukt, Anlagekonzept und Vertragsgestaltung vollständig verstanden?
  - Ja: Erklären Sie es einem Dritten in kurzen Sätzen komplett.
  - Nein: Fragen Sie nach. Gegebenenfalls auch mehrfach – bis Sie alles verstanden haben...und selbst erklären können. Und wenn es trotz allem noch komplex und undurchsichtig erscheint – gehen Sie einfach ohne Unterschrift nach Hause!!!
- Lassen Sie sich erklären, wie sich die Kosten zusammensetzen.
  - Wann verdient Ihr FPV an Ihnen (welchen Betrag zu welchen Zeitpunkten)?
  - Erkennen Sie, welche Interessen ihn leiten.
  - Lassen Sie sich die Kostenberechnung schriftlich geben.
- Lesen Sie die Ihnen überreichten Informations- und Dokumentationsunterlagen (Produktinformationsblatt, Wesentliche Anleger Information = WAI) aufmerksam durch. Nehmen Sie sich Zeit. Durchdenken Sie realistisch (am besten über Nacht), ob das Finanzprodukt zu Ihrem Risiko-/ Rendite-Charakter und Ihrer persönlichen und finanziellen Situation passt.
- Bewahren Sie die Unterlagen zu Beweis Zwecken und als eigene Erinnerungstütze auf.
- Sie sollten die Entwicklung Ihrer Anlageprodukte ohne weiteres selbst verfolgen können (z. B. Blick ins Depot).

### **Third Party Involvement – ziehen Sie neutrale Dritte zu Rate**

- Bekannte, Freunde die keine Finanzprodukteverkäufer sind und evtl. den von Ihnen geplanten Weg schon gegangen sind
- Stiftung Warentest, insbesondere mit den Ausgaben Finanztest ([www.test.de](http://www.test.de))
- Seiten der BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) ([www.bafin.de](http://www.bafin.de))

### - **Externe Standards, Indexorientierung**

- Produkten mit einer WKN bzw. ISIN können Sie ohne weiteres öffentlich ablesen (z. B. Börsenteil der Tageszeitung, Webseiten).
- Ebenso können Sie dort diverse Indizes (z. B. DAX, MDAX, EURO STOXX 50, MSCI World, REX) ablesen.



## - Vermeiden überflüssiger Umschichtungen (Churning)

- Vermeiden Sie, dass Ihr Finanzprodukteverkäufer Ihnen immer wieder andere Anlageprodukte ins Depot legt oder neue Finanzprodukte verkauft. Es fallen jedes Mal Provision, Abschlussgebühr, Agien = Aufgelder, Kickbacks, Strukturierungskosten etc. an
- „Hin und her – Taschen leer“. Die (Schein)Argumente: „steuerfreie Gewinnmitnahme“ und „erwartete Risikoreduzierung“ müssen die zusätzlichen Kosten tatsächlich und belastbar rechtfertigen.

## - Handlungsbeschränkungen bei Vermögensverwaltungsverträgen

- Beschränken Sie die Möglichkeiten Ihres Finanzprodukteverkäufers, mehr oder weniger eigenmächtig Ihre Geldanlage zu gestalten.
- Wenn Sie dem nicht Einhalt gebieten, wird Ihre Geldanlage möglicher Weise zu aktiv gemanagt und die Transaktionskosten steigen unnötig.

## Informations- und Berichtspflichten bei Vermögensverwaltungsverträgen

- Vereinbaren Sie die Information über die Tätigkeiten Ihres FPV und rufen Sie diese auch ab.
- Sehen Sie regelmäßig (z. B. vierteljährlich) das Portfolio an, welches Ihr FPV für Sie betreut. Vergleichen Sie die Entwicklung mit objektiven Marktdaten (WKN, Indizes usw.).
- Notieren Sie dabei Ihre Gedanken und Fragen und Marktbeobachtungen. So werden Sie immer vertrauter mit der Finanzmaterie.
- Hinterfragen Sie Entwicklungen. Und notieren Sie auch die Aussagen Ihres FPV dazu.

**Schließlich ist es Ihr Geld!**

HAUFE.