

„7 % Rendite sind absolut realistisch!“

Wer auf solche Art für sein Produkt wirbt, ist unseriös. Finger weg!

Unbedingt beachten:

Private (Alters-)Vorsorgeprodukte sind langfristige Verträge mit hohen Kosten, daher sollte man:

- den eigenen Bedarf genau prüfen;
- sie bis zum Vertragsende durchhalten (können), d.h. eher mit geringeren als zu hohen Prämien einsteigen;
- nicht für anderweitigen Finanzbedarf „opfern“, d.h. z.B. die Erfüllung von Wünschen wie Wohnungsanschaffung schon beim Abschluss einkalkulieren;
- keine Produkte auswählen, die man nicht versteht;
- Kontoüberziehung für Pensionsvorsorge vermeiden! Zuerst Schulden abbauen!

TIPP

Verwechseln Sie niemals Brutto- mit Nettorendite. Bruttorendite minus der verrechneten Kosten ergibt die Nettorendite. Erst das ist der Ertrag, der Ihnen im Geldbörstel bleibt. Ein Beispiel: das beworbene Gesamtergebnis der Veranlagung einer Lebensversicherung ist nicht gleichbedeutend mit der individuellen Nettorendite Ihres einzelnen Lebensversicherungsvertrages.

Rendite-, Zins- und Prozentangaben können täuschen. Ein Beispiel: Wenn ein Fonds die letzten 5 Jahre 7 % Rendite erwirtschaftet hat, heißt das nicht dass er nicht die 10 vorhergehenden Jahre erhebliche Verlust hinnehmen musste. Der Chart zeigt möglicherweise „werbewirksam“ nur die letzten 5 Jahre.

Unterschreiben Sie Verträge nie bei der Erstberatung! Angebot einholen, vergleichen, um Rat fragen. - Trotzdem vorschnell unterschrieben? Eventuell gibt's eine Möglichkeit zum Rücktritt – schnell klären, die Fristen sind kurz!

Vollmachten an VermittlerInnen sollten auf das jeweils sinnvolle Ausmaß einschränkt werden!

Der Ausstieg aus langfristigen Verträgen ist meistens ein Verlustgeschäft. Daher Vorsicht!

noe.arbeiterkammer.at

Kammer für Arbeiter und
Angestellte für Niederösterreich
AK-Platz 1, 3100 St. Pölten

SERVICENUMMER

05 7171-0
mailbox@aknoe.at
noe.arbeiterkammer.at

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag bis Donnerstag 8 – 16 Uhr
Freitag 8 – 12 Uhr

BERATUNGSSTELLEN

	DW
Amstetten, Wiener Straße 55, 3300 Amstetten	25150
Baden, Elisabethstraße 38, 2500 Baden	25250
Flughafen-Wien, Office Park 3 - Objekt 682, 2. OG - Top 290, 1300 Wien	27950
Gänserndorf, Wiener Straße 7a, 2230 Gänserndorf	25350
Gmünd, Weitraer Straße 19, 3950 Gmünd	25450
Hainburg, Oppitzgasse 1, 2410 Hainburg	25650
Hollabrunn, Brunnthalgasse 30, 2020 Hollabrunn	25750
Horn, Spitalgasse 25, 3580 Horn	25850
Korneuburg, Gärtnergasse 1, 2100 Korneuburg	25950
Krems, Wiener Straße 24, 3500 Krems	26050
Lilienfeld, Pyrkerstraße 3, 3180 Lilienfeld	26150
Melk, Hummelstraße 1, 3390 Melk	26250
Mistelbach, Josef-Dunkl-Straße 2, 2130 Mistelbach	26350
Mödling, Franz-Skribany-Gasse 6, 2340 Mödling	26450
Neunkirchen, Würflacher Straße 1, 2620 Neunkirchen	26750
Scheibbs, Bürgerhofstraße 5, 3270 Scheibbs	26850
Schwechat, Sendnergasse 7, 2320 Schwechat	26950
SCS, Bürocenter B1/1A, 2334 Vösendorf	27050
St. Pölten, AK-Platz 1, 3100 St. Pölten	27150
Tulln, Rudolf-Buchinger-Straße 27 – 29, 3430 Tulln	27250
Waidhofen, Thayastraße 5, 3830 Waidhofen/Thaya	27350
Wien, Plöbßlgasse 2, 1040 Wien	27650
Wr. Neustadt, Babenbergerring 9b, 2700 Wr. Neustadt	27450
Zwettl, Gerungser Straße 31, 3910 Zwettl	27550

ÖSTERREICHISCHER GEWERKSCHAFTSBUND

Landesorganisation Niederösterreich
AK-Platz 1, 3100 St. Pölten
niederösterreich@oegb.at



Facebook
facebook.com/akniederoesterreich



Broschüren
noe.arbeiterkammer.at/broschueren

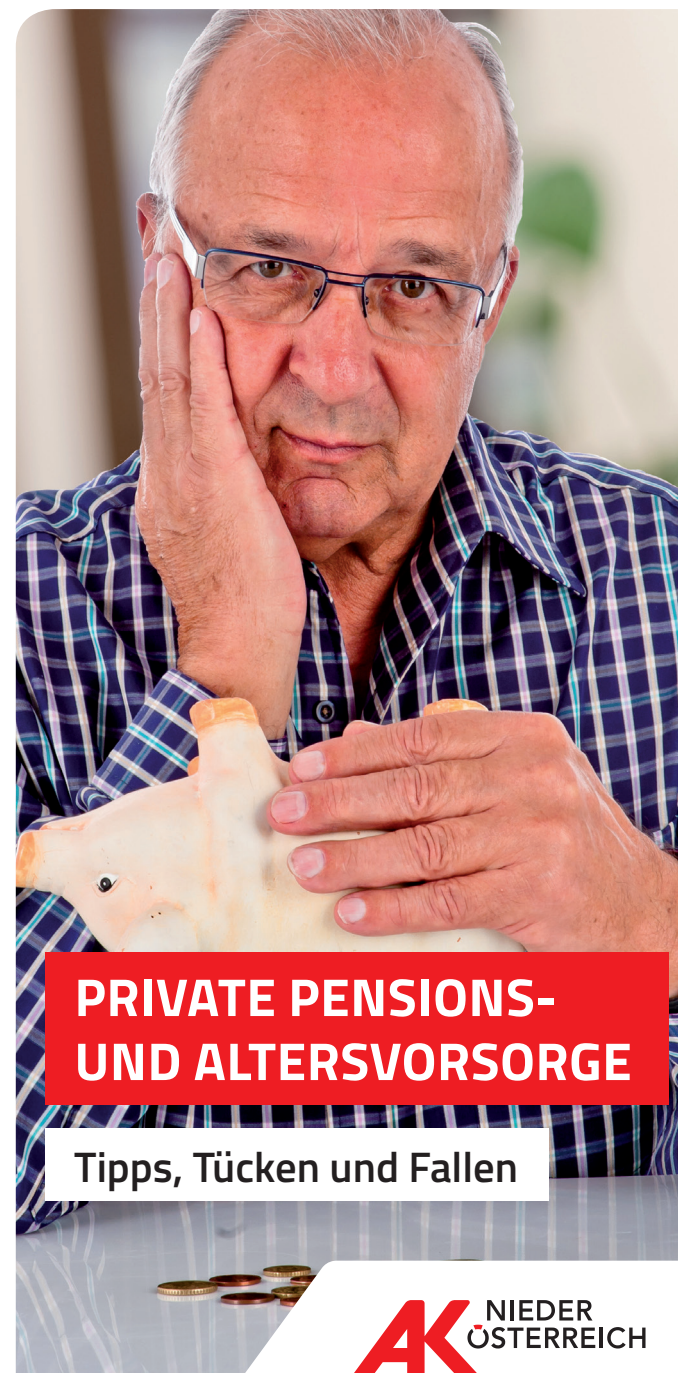


AK-App
noe.arbeiterkammer.at/app



YouTube
www.youtube.com/aknoetube

Foto: Fotolia



PRIVATE (ALTERS-)VORSORGE

Wie mache ich das? Tipps und Tücken.

Das Geschäft mit sogenannten privaten (Pensions-)Vorsorgeprodukten ist für Finanzdienstleister wie z.B. Banken, Versicherungen und Fondsgesellschaften ein sehr rentables Geschäft.

Aber, Ihre Interessen als KonsumentIn müssen im Vordergrund stehen! Achten Sie auf eine qualitätsvolle Beratung und eine maßgeschneiderte Vorsorge. Diese kann Ihren ganz persönlichen Lebensabend beeinflussen. Der vorliegende Folder soll Sie daher beim Weg durch diesen „Vorsorge-Dschungel“ unterstützen.

Bedenken Sie: Private Vorsorge ist nicht immun gegen demographische oder wirtschaftliche Veränderungen (zunehmende Lebenserwartung, Finanzkrisen, Arbeitslosigkeit etc.). Im Unterschied zur gesetzlichen Pensionsversicherung trägt aber die/der Einzelne das volle Risiko daraus resultierender geringerer Leistungen, vielleicht sogar von Leistungsausfällen oder höheren Prämien.

Information: Für Rückfragen stehen Ihnen die Experten der AK-Konsumentenberatung unter der Servicenummer 05 7171-23000 zur Verfügung.

Der Weg zur persönlichen (Pensions-)Vorsorge: Wie geht man am Besten vor?

Zuerst: Abklärung des persönlichen Risikos

Ermitteln Sie den für Sie selbst angemessenen Versicherungsschutz. Welche (existenzbedrohenden) Schadensfälle (z.B. Invalidität, Berufsunfähigkeit, Wohnungsbrand, etc.) muss ich absichern, für welche bekomme ich Versicherungsschutz? Angesparte Prämien für ein (Pensions-)Vorsorgeprodukt stellen in solchen Fällen oft nur einen Tropfen auf dem heißen Stein dar. Daher hat Absichern Vorrang!

Haushaltsplanung und „Lebensplanung“

Erstellen Sie einen Haushaltsplan samt Lebensplan. Stellen Sie Einkommen, Ausgaben, (zukünftige) Vorhaben Ihrer

(absehbaren) beruflichen Entwicklung gegenüber. Überlegen Sie dann, was Sie sich leisten wollen oder können. Stehen mittel- oder langfristig größere finanzielle Anschaffungen an? Vergessen Sie nicht auf die Geldreserve für etwaige Notsituationen!

BeraterInnen-Check

Wer sitzt Ihnen gegenüber? Vertritt sie/er eine einzige Gesellschaft oder kann sie/er Produkte aus nahezu dem ganzen Produktmarkt bieten? Mit der Vermittlung verdienen ist ok, nur müssen Ihre Interessen dabei gewahrt bleiben!

Der Produktvergleich

Fordern Sie eine Geeignetheits- oder Angemessenheits-Analyse ein! Bewerten Sie Produkte hinsichtlich der Rendite und der Kosten (wie Ausgabeaufschläge, jährliche Managementgebühren, Depotgebühren, Kontoführungsgebühren, Eröffnungs-/Schließungsspesen, Verkaufsgebühren, Garantiekosten, steuerliche Abzüge, Provisionskosten, Verwaltungskosten, Ablebensrisikokosten). Vorsicht vor nicht vergleichbaren Renditedarstellungen (Brutto vs. Netto), Vergangenheitswerten oder unverbindlichen Prognosen! Beachten Sie die bei Vorsorgeprodukten meist langen Bindefristen und hohen Verluste bei vorzeitigem Ausstieg. Lesen sie deshalb Produktbeschreibung und Risikohinweise genau durch.

Abschluss

Lassen sie sich Zeit! Sie müssen nicht sofort unterschreiben! Lesen und heben Sie Antragskopien, Beratungsprotokolle, Geeignetheits-Analysen u.ä. auf. Besondere Vereinbarungen schriftlich im Antrag festhalten und kontrollieren, ob diese auch im Vertrag enthalten sind.

Hinterfragen Sie folgende Verkaufsargumente kritisch:

„Am Abschluss eines privaten Altersvorsorgeproduktes führt kein Weg vorbei!“

Das hängt von der persönlichen Lebenssituation, dem persönlichen Bedarf, der eigenen finanziellen Leistungsfähigkeit oder dringenderen Aufgaben (wie z.B. Entschuldung) ab.

„Mit privater Altersvorsorge kann man nicht früh genug beginnen!“

Steter Tropfen höhlt den Stein. Ja, aber... viele Produkte erweisen sich als Renditekiller, sind nicht flexibel genug für den sich in den Lebensphasen verändernden Bedarf oder das verfügbare Einkommen. Daher Hände weg vor jahrzehntelangen Knebelverträgen mit möglicherweise noch viel zu hohem Beitrag.

„Wir sind für Sie da!“

Ein/e VermittlerIn ist kein/e WohltäterIn! Stellen Sie Ihre Interessen in den Vordergrund und nicht den Verdienst der/s VermittlerIn.

„Die (Alters-)Vorsorgeprodukte die Sie da haben sind völlig unbrauchbar, da müssen wir was ändern!“

Bei einer Vertragsauflösung oder Prämienfreistellung mit gleichzeitigem Neuabschluss, ohne deutlichen Hinweis auf die damit oft verbundenen Verluste und erhöhten Kosten ist Vorsicht geboten! Fragen Sie bei unabhängigen Organisationen wie der AK Konsumentenberatung nach.

„Unterschreiben Sie so schnell wie möglich. Das Angebot ist einmalig!“

Halten sie den von uns beschriebenen Weg zur privaten (Pensions-)Vorsorge ein. Unterschreiben Sie erst nach reiflicher Überlegung.

„Das Produkt ist viel besser verzinst als ein Bausparvertrag. Und Sie können sich Teilbeträge jederzeit auszahlen lassen!“

Langfristige Pensionsvorsorge bzw. Anlegen und mittelfristiges Ansparen sind 2 Paar Schuhe. Bei vorzeitiger Auszahlung zahlt immer der Kunde drauf.

„Sie verlieren nichts beim Neuabschluss, weil den alten Vertrag lassen wir ohne Beitrag weiterlaufen!“

Achtung! Wer so argumentiert ist unseriös. Sie haben die Kosten ja zu Beginn bereits bezahlt und müssen diese während der Vertragslaufzeit wieder „zurückverdienen“. Jetzt fallen derartige Kosten erneut an. Doppelt zahlen soll eine Lösung sein?