

Börsen-Kurier

ÖSTERREICHS WOCHENZEITUNG FÜR FINANZ UND WIRTSCHAFT, SEIT 1922

+++ ams +++ AT & S +++ Flughafen Wien +++ Immofinanz +++ KTM Industries +++ Lanxess +++ Semperit +++



38

BRÜCKL

2170

PÖSSDOFF

MFG.

FAKULTÄT

TRAUD

HÄUSLER

Deutsche Bank
X-markets

Zins-Renner
X-markets Aktienanleihen

www.db-aktienanleihe.at

Die Lehre aus Wienwert

Unsere Anlegerschutz-Kolumne auf Seite 7

Vieles spricht für Flughafen

Heimische Infrastruktur-Aktie mit Fantasie. S. 7

Beraterin des Jahres 2017

Vermögensberater stellten sich Publikumswahl. S. 13

Nr. 6 vom 8. Februar 2018 € 2,90

Experten: DAX könnte 2018 die 14.000-Punkte-Marke knacken

„An deutschen Aktien führt kein Weg vorbei“

Trotz der jüngsten Rücksetzer sind Experten guter Dinge, dass der positive Trend des DAX anhält. Steigende Unternehmensgewinne sollten den negativen Währungseinfluss ausgleichen.

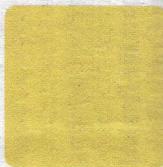
Das neue Jahr hatte für den DAX denkbar gut begonnen. Ende Jänner erreichte der deutsche Leitindex einen neuen Rekordstand von rund 13.600 Punkten. In einer ähnlichen Tonart könnte es im weiteren Jahresverlauf weitergehen - zumindest erwarten das die Experten der Deutschen Asset Management. „Wir gehen davon aus, dass der DAX 2018 die Marke von 14.000 Punkten überschreiten wird“, sagt Tim Albrecht, Leiter DACH-Aktien. Nachsatz: „An deutschen Aktien führt weiter kein Weg vorbei.“

Moderate Bewertungen
Als „spannend“ schätzt Hackenberg aktuell den Chemiektor ein. Dort sieht man, dass Unternehmen wie BASF (ISIN: DE000BASF111) fia/photomagaz

MADE

IN

GERMANY



VORSORGE

SPEZIAL

BK6

IHR WEGWEISER IN EINE SICHERE ZUKUNFT

Die „Vermögensberaterin des Jahres“ Waltraud Hauser im Gespräch Mit Authentizität und Bedacht zum Sieg

Premiere beim Bildungs-KickOff 2018 der Finanzdienstleister: Erstmals ging mit der Niederösterreicherin Waltraud Hauser eine Frau als Siegerin der Publikumswahl der beliebtesten Vermögensberater hervor.

„Diese Anerkennung tut gut und motiviert. Sie ist Belohnung für die bisherigen 18 Jahre meiner Beratungstätigkeit um den Kunden Gutes zu tun.“ Waltraud Hauser (*im Bild mit WK/NÖ-Fachgruppenobmann Michael Holzer*) freut sich im Gespräch mit dem Börse-Kurier sichtlich über die Auszeichnung „Vermögensberaterin des Jahres“. Dies zu schaffen war durchaus kein Leichtes, stellten sich doch 478 Gewerbliche Vermögensberater und Wertpapiervermittler aus ganz Österreich 2017 dieser Publikumswahl, also der Bewertung durch ihre Kunden. Da auf dem obersten Stockerlplatz zu landen, war für die Poysdorferin (NÖ) Hauser und die gesamte Branche doppelt erfreulich: Denn sie ging als erste Frau als Siegerin aus dieser Wahl hervor.

Praxis berichten: Für ihre Veranlagungsbegleitung von Kunden sieht sie drei wesentliche Qualitätskriterien: Erstens, nicht alle über einen Kamm scheren. „Wesentlich ist: Was ist das Anlageziel?“ Das ist für 20-Jährige wohl anders als für 60-Jährige. Zweitens, ebenso kundenspezifisch, seinen „Zeithorizont“ klären: „Wie lange braucht er das eingesetzte Geld nicht?“ Wie lange kann also sein Kapital „liegen bleiben“? Und

Was die Beratungssäulen Veranlagung, Vorsorge und Finanzierung betrifft, so kann die frisch gekürte Vermögensberaterin des Jahres aus dem Nähkästchen ihrer langjährigen

sikobereitschaft des Kunden geklärt werden. Er müsse verstehen, dass es auch hinunter gehen kann; sich dessen bewusst sein, „dass der Finanzmarkt aus Schwankungen besteht“. Dafür könne Bedacht, „eher Bremsen einlegen als zu viel Gas geben“ in der kundenindividuellen, strategischen Fondsveranlagungsberatung besser sein.

Minus muss man fragen: „Glaube ich an den Fonds noch oder nicht mehr, ist er mir zu unsicher geworden?“ Außerdem solle der Fondsansparer am Anfang nicht gleich mit einem Riesenplus rechnen, denn Ausgabeaufschlag und andere Spesen müssen eingerechnet werden. „Erwarten Sie kein garantiertes sicheres Plus“, und Schwankungen am Anfang seien „keine Tragik“, weil ja der Cost-Average-Effekt genutzt werden kann.



drittens: das individuelle Risikoprofil, die persönliche „Verlusttoleranz“. Wer keine Verlusttoleranz habe, für den seien Wertpapiere trotz Renditeaussicht nicht die Wahl. Und wer sich emotional nicht über einen Einmalerlag dient, dem böte sich monatliches Ansparen mittels Fondsparen. Da nütze man den Cost-Average-Effekt und verkraft eher, dass es Schwankungen gibt. Daher müsse von Anfang an die Ri-

Fixzinssatz auf 10 bis 15 Jahre, wo man Topkonditionen bekommen könne. Und in der Wohnraumfinanzierung seien für Kunden eben meist die niedrigsten Kosten der entscheidende Faktor.

Kein Ersatz
Die Gefahr, dass Digitalisierung und Robo Advisors die persönliche Beratung verdrängen, sieht die Vermögensberaterin des Jahres nicht. Sie setzt auf regelmäßige Kontaktpflege mit ihren Kunden. Wichtig sei dabei „authentisch“ zu sein. Dazu gehöre auch, mal „Nein, das mache ich nicht“ zu sagen oder „mit weniger anzufangen“ als der Kunde vielleicht wollen würde. „Digitalisierung ersetzt keinen Berater, aber sie unterstützt den Beratungsprozess“, sieht es Hauser pragmatisch. Es gehe „in Kombination“. Digitalisierung könne auf Knopfdruck und auch um Mitternacht Berechnungen und Übersichten liefern, dafür bleibt mehr Zeit für die individuelle Beratung.

Niedrigzinsen als Vorteil
In der Finanzierung könne man den „Vorteil der niedrigen Zinsen“ nutzen. Die Tendenz sei:

Manfred Kainz