

TEXT PODCAST

12. Dezember 2013

Sendefähiger Audiobeitrag zum Thema:

Sind Verbraucher bedarfsgerecht mit Anlageprodukten ausgestattet?

Viele Verbraucherinnen und Verbraucher verfügen nicht über die Anlageprodukte, die ihrem Bedarf entsprechen. Das belegt eine aktuelle Untersuchung der Initiative Finanzmarktwächter, die rund 300 Fälle aus fünf Verbraucherzentralen ausgewertet hat. Die Verbraucherzentralen gehen von einem Zusammenhang zwischen fehlerhafter Beratung und unpassenden Produkten aus.

Link zu weiterführenden Informationen auf vzbv.de:

<http://www.vzbv.de/12606.htm>

O-Töne von

- Dorothea Mohn, Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)

Ob einfacher Sparplan oder maßgeschneiderte Altersvorsorge: Die Geldanlage ist oft eine komplizierte Angelegenheit. Das richtige Finanzprodukt zu finden, erfordert entweder gute Fachkenntnisse oder eine gute Anlageberatung. Um herauszufinden, wie es um die Geldanlagen der Verbraucherinnen und Verbraucher bestellt ist, hat die Initiative Finanzmarktwächter eine Stichprobe von rund 300 persönlichen Geldanlage- und Altersvorsorgeberatungen aus fünf Bundesländern ausgewertet. Die Daten stammen von den Verbraucherzentralen Baden Württemberg, Hamburg, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Sachsen. Das Ergebnis: Die Geldanlagen und Altersvorsorgeverträge, die die Verbraucher besitzen, entsprechen selten ihrem Bedarf, so Dorothea Mohn, Finanzexpertin beim Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv):

O-Ton 1 Dorothea Mohn, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) (0:29 Min)

Das Ergebnis der Untersuchung ist an dieser Stelle alarmierend. Das Gesamtergebnis ist, dass ungefähr die Hälfte der Produkte, die die Verbraucher mitgebracht haben, als nicht bedarfsgerecht eingestuft worden sind, entweder weil die Produkte, die sie haben, zu teuer sind oder zu risikobehaftet bezogen auf ihre Risikobereitschaft. Teilweise wird aber auch gegen das Kriterium der erforderlichen Flexibilität oder Liquidität verstoßen.

Das Ergebnis betrifft praktisch alle Arten von Finanzprodukten, von Giro- oder Festgeldkonten über Kapitallebensversicherungen bis hin zu Fonds oder Zertifikaten:

O-Ton 3 Dorothea Mohn, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) (0:24 Min)

Besonders gravierend stechen fondsgebundene Renten- und Lebensversicherungen hervor. Diese scheitern häufig an der Bedarfsgerechtigkeit wegen der fehlenden Flexibilität und auch wegen der erheblich hohen Kosten. Ähnlich sieht das bei Dachfonds aus, und auch Zertifikate schneiden schlecht ab, vor allem wegen der schlechten Flexibilität.

Die Gründe für das schlechte Ergebnis sehen die Verbraucherschützer zum überwiegenden Teil in der schlechten Qualität der Anlageberatung. Erschwerend kommt hinzu, dass die meisten Kunden nicht über das erforderliche Wissen verfügen, um die Vorschläge der Finanzberater beurteilen zu können. Ein grundlegendes Problem dabei ist, dass die Berater meist provisororientiert arbeiten:

O-Ton 4 Dorothea Mohn, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) (0:27 Min)

Wir müssen uns vor Augen halten, dass wir uns hier in einem Markt bewegen, in dem die Berater auf Provisionsbasis vergütet werden. Das heißt, sie werden nicht für ihre Beratungsleistung, sondern faktisch für ihren Verkauf vergütet, und jeder Finanzberater oder -vermittler, der ökonomisch denkt, muss teure, hochprovisionierte Produkte verkaufen wollen, ansonsten wäre er ökonomisch nicht rational.

Mittlerweile gibt es zwar Produktinformationsblätter und Beratungsprotokolle, um Verbraucher besser zu informieren. Es kann jedoch nicht erwartet werden, dass sich jeder zum Finanzexperten ausbildet, um bei der Geldanlage keine Fehler zu machen. Ratsuchende müssen Beratern vertrauen können, so Dorothea Mohn vom Verbraucherzentrale Bundesverband. Eine Lösung sieht sie in der Honorarberatung:

O-Ton 5 Dorothea Mohn, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) (0:25 Min)

Unsere Hauptforderung liegt darin, die Beratungsqualität verbessern zu wollen. Deshalb plädieren wir dafür, Beratung und Verkauf zu trennen, dass man sagt, die Beratung wird durch ein Honorar vergütet, hier dürfen Provisionen keine Rolle spielen, und der Verkauf von Produkten ist davon abzugrenzen. Darin liegt die Kernlösung.

Darüber hinaus muss sichergestellt werden, dass diese Berater gut ausgebildet sind und die Marktüberwachung auch auf die Qualität der Finanzberatung ausgedehnt wird. Erst dann wird die Ausgabe für die Honorarberatung zu einer guten Geldanlage.

ENDE