Januar 2013

Was schützt vor falscher Beratung?

Zwischen den Feiertagen sorgte eine aktuelle Studie der Uni Bamberg für die Bundestagsfraktion „Die Grünen“ für mediale Aufregung. Nach dieser Studie verlieren Verbraucher jährlich über 50 Milliarden Euro durch falsche Beratung.[1] Ein Hauptkritikpunkt der Studie ist, dass bei langlaufenden Sparverträgen (bspw. Rentenversicherungen) auch nach sieben Jahren im Falle einer Kündigung nur die Hälfte des eingezahlten Kapitals zurückerhalten würde.
Wahrscheinlich sind die genannten gesamtwirtschaftlichen Verluste überzeichnet, da nur ein sehr kleiner Ausschnitt aller Verträge als Stichprobe betrachtet wurde und gemäß breiter Berichterstattung die notwendige wissenschaftliche Sorgfalt nicht eingehalten wurde.[2] Die relevante Frage ist aus unserer Sicht aber weniger, ob nun 50 Milliarden, 30 Milliarden[3] oder vielleicht sogar „nur“ 10 Milliarden durch falsche Beratung verloren gehen, sondern eher, „**wie kann falsche Beratung künftig vermieden werden?“.**

Für die Analyse dieser Frage lassen Sie uns den Finanzberater doch einmal hypothetisch als „Finanzarzt“ bezeichnen und bewerten. Wie auch der Humanmediziner unterliegt der „Finanzarzt“ einigen Einschränkungen in seinen Behandlungsmöglichkeiten, die ich nachfolgend anhand des Mediziners aufzeigen möchte:

1. <u>Der Kunde geht überhaupt nicht zum Arzt</u>
   Wenn der Kunde eine Beratung überhaupt nicht in Anspruch nimmt, weil er sich „gesund“ fühlt, kann der Arzt auch keine Behandlung empfehlen. Ein Ergebnis dieser Verweigerung ist beispielsweise, dass private Haushalte aktuell 1.971 Milliarden Euro an liquidem Geldvermögen besitzen.[4] In der derzeitigen Niedrigzinsphase bedeutet dies bei einem Verlust von 1% durch diese falsche Anlage (u.a. schlecht verzinstes Sparbuch mit 0,25%) einen jährlichen Verlust von knapp 20 Milliarden Euro. Auch wenn sich der Kunde „gesund“ fühlt, bedeutet diese Anlagestrategie unter Berücksichtigung von Steuern und Inflation einen realen Vermögensrückgang. Mediziner empfehlen ab einem bestimmten Alter einen regelmäßigen Gesundheitscheck in Form einer Vorsorgeuntersuchung. Auch für die Geldanlage und Altersvorsorge wäre eine solche regelmäßig „Untersuchung“ zu empfehlen.
2. <u>Der Kunde erzählt dem Arzt nicht alles</u>
   Manche Diagnosen sind von einer Gesamtanalyse des Gesundheitszustands abhängig. Werden nur einzelne Symptome (bspw. Fieber) untersucht, kann die Diagnose und damit die Therapie, stimmen, muss sie aber nicht. Bei wohlhabenden Anlegern war es lange Zeit Usus, das Vermögen auf verschiedene Banken aufzuteilen. So konnte jede Bank nur einen Teil des Gesamtvermögens bewerten und der Anleger hatte als Einziger den vollständigen Überblick. Das Risiko liegt hier für den Anleger in nicht erwünschten Wechselwirkungen der einzelnen Anlagen, die ein Privatanleger in der Regel nicht erkennen kann, ähnlich der Wechselwirkungen mancher Medikamente.
3. <u>Der Kunde nimmt die Medizin nicht</u>
   Geht der Patient zum Arzt, gibt er umfassend Auskunft und kann dann auch noch die

[1] Vgl. u.a. Dürener Zeitung „50 Milliarden Schaden durch falsche Beratung“ vom 27.12.12 Seite 1.
[2] Vgl. u.a. http://www.stern.de/wirtschaft/geld/milliardenverluste-bei-privater-altersvorsorge-versicherer-weisen-kritik-an-beratung-zurueck-1947401.html oder http://www.fondsprofessionell.de/news/aktuelle-news/nid/versicherer-verband-wehrt-sich-gegen-quotschlicht-unserioesequot-studie/gid/1007287/ref/2/
[3] Auf diesen Wert beziffert eine Studie für das BMELV die Verluste aus falscher Beratung. Siehe „Anforderungen an Finanzvermittler“ Seite 12.
[4] Siehe Auswertung der deutschen Bundesbank unter http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/BBK/2012/2012_10_29_geldvermoegensbildung_finanzierung_anlage2.pdf?__blob=publicationFile

Anschrift
Dr. König und Kollegen GmbH
Eisenbahnstrasse 27
52459 Inden

Telefon
02465 - 304 825
Fax
02465 - 300 997

Email
info@koenig-kanzlei.de
Internet
www.koenig-kanzlei.de

Bankverbindung
Deutsche Bank Düren
BLZ 395 700 24
Kto-Nr. 8095952

USt-IdNr.
DE815387385

richtige Diagnose gestellt werden, erfolgt in der Regel die Therapiephase. Diese ist natürlich abhängig davon, wie exakt der Patient sich an die Vorschriften zur Einnahme der Medizin hält. Nur bei richtiger Anwendung kann die volle Wirkung erfolgen. Jeder kennt dies aus der Einnahme von Antibiotika, die auch nach Rückgang der Symptome eine gewisse Zeit weiter genommen werden müssen. Auch beim „Finanzarzt" hängt die Erreichung eines besprochenen und geplanten Ergebnisses davon ab, dass der Kunde den erhaltenen Rat auch umsetzt. Wiedersprüche sind dem Autor in großer Zahl bekannt. Obwohl eine Immobilie überteuert ist, wird diese gekauft. Obwohl die Lebensversicherung zu hohe Kosten aufweist, wird daran festgehalten. Obwohl die Zinsen auf Niedrigstniveau sind, erfolgt keine konsequente Asset Allokation uvm.

Aber auch aus Sicht des Kunden/ Patienten, gilt es, gewisse Wahrheiten zu erkennen:

1. <u>Beratung kostet Geld</u>
   Nur weil der Mediziner über die Krankenkasse direkt (Gesetzliche KV) oder indirekt (Private KV) bezahlt wird, erhält er doch ein Honorar für seine Beratung. Damit kann sich auch ein Interessen- und Zielkonflikt zwischen Verdienst des Arztes und Patientennutzen ergeben, auch wenn ein Mediziner selbstverständlich den Wunsch die Krankheit zu heilen wichtiger einschätzen wird.[5]
   Ebenso ist es beim „Finanzarzt". Auch dieser arbeitet nicht selbstlos und unterliegt dem Zwang, Geld zu verdienen. Der Unterschied besteht darin, dass der typische „Finanzarzt" bei einer Bank, Versicherung oder einem freien Vertrieb nicht für die Beratungsleistung (Diagnose) bezahlt wird, sondern ausschließlich durch die „Verschreibung eines Medikamentes", also durch den Verkauf eines Produktes. Eine reine Vorsorgeuntersuchung erzeugt hier (im Gegensatz zum Humanmediziner) nur Kosten/ Aufwand für den „Finanzarzt" und führt zu keinen Einnahmen, wenn nicht eine neue „Krankheit" gefunden wird, die dann therapiert werden kann. Fragen Sie sich selbst, wie oft Sie nach einer „Vorsorgeuntersuchung" eine Empfehlung zum Kauf eines Produkts erhalten haben. Nur wenn es gelingt, den „Finanzarzt" ebenso wie den Mediziner für die Fachexpertise und Beratung zu vergüten, können wirklich unabhängige Lösungen erwartet werden.
2. <u>Das Leben verändert sich</u>
   So wie sich der Gesundheitszustand zwischen dem 20. und 70. Geburtstag in der Regel verschlechtert und damit andere Therapien/ Medikamente notwendig werden, so ändert sich auch der finanzielle Zustand im Zeitverlauf. Zudem haben wir nicht nur einen medizinischen Fortschritt, sondern glücklicherweise gibt es auch im Bereich der Finanzen heute Lösungen für Firmen- und Privatkunden, die noch vor 10 Jahren nicht verfügbar waren.
   So wie kein Mediziner mehr einen Aderlass gegen Fieber empfehlen würde, ist es heute auch nicht mehr sinnvoll, beispielsweise Gelder auf einem schwach verzinsten Sparbuch mit 0,25% Zins zu sparen.
3. <u>Die Gesundheit zu erhalten ist aufwändig</u>
   Um über einen langen Zeitraum gesund zu bleiben, sind sicherlich ein maßvolles Leben, ausreichend Sport und Schlaf hilfreich. Dies erfordert einen bewussten Lebensstil und damit eine persönliche Anstrengung des Patienten. Auch in finanziellen Fragen kommt der „Gewinn" nicht von selbst sondern setzt Anstrengungen, beispielsweise in Form von langjährigem Sparen für die Altersvorsorge voraus. So wie einmal Sport wenig bewirkt, ist es auch eine kurzfristige Betrachtung eines über viele Jahre geplanten Sparprozesses über wenige

[5] Dan Ariely beschreibt dies sehr anschaulich in seinem Buch „Die halbe Wahrheit ist die beste Lüge" auf den Seiten 81ff. Dort wird beschrieben, wie ein zum Kundennutzen angeschaftes neues Gerät (oder Verfahren) Mediziner dazu verführt, dieses öfter einzusetzen, als es eventuell medizinisch notwendig wäre.

Monate nur bedingt hilfreich. Hier gilt es, klare Strategien zu entwickeln und diese dann auch über einen längeren Zeitraum konsequent umzusetzen.

Laut einer Studie des Marktforschungsinstituts Innofact AG aus dem Herbst 2012 wissen 71% der befragten Bürger nicht, dass es sogenannte „Nettotarife“ gibt, also Versicherungen, bei denen keine Provisionen für den Vermittler anfallen.[6] Auch die rechtliche Unterscheidung in Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler ist den meisten Kunden unbekannt. Ein Versicherungsvertreter vertritt eine einzelne Versicherungsgesellschaft und kann auch nur Tarife dieses Unternehmens anbieten. Der Versicherungsmakler kann dagegen alle Tarife von allen Gesellschaften anbieten und soll grundsätzlich den Kunden bei der Auswahl unterstützen. Beiden gemeinsam ist, dass diese nur für ihre Arbeit bezahlt werden, wenn ein Abschluss erfolgt und ein Vertrag abgeschlossen wird.
Einen richtigen „Finanzarzt“, der eine unabhängige Beratung erbringt und nicht am Verkauf gewisser Medikamente verdient, finden Sie nur unter den Honorarberatern. Die in FN 3 bereits zitierte Studie des Bundesministeriums für Verbraucherschutz schreibt auf Seite 152: „Qualitätsprobleme in der Finanzvermittlung sind am effizientesten aufzulösen, wenn der Interessenskonflikt ‚Beratung versus Produktverkauf’ aufgelöst wird. Im Idealfall kauft der Verbraucher Beratung neutral ein und setzt die Ergebnisse anschließend mit Anbietern um. Eine solche sogenannte ‚Honorarberatung’ ist in anderen Ländern deutlich verbreiteter als in Deutschland.“ Beispielsweise in den Niederlanden oder in England ist der Produktverkauf gegen Provisionen ab 2013 verboten worden.
Das geschilderte Problem in der eingangs erwähnten Studie der Uni Bamberg, dass nach sieben Jahren nur die Hälfte der eingezahlten Beiträge wieder ausgezahlt würden, könnte durch konsequenten Verzicht auf teuere Provisionstarife vermieden werden. Hier bieten Nettotarife auch nach dem ersten Jahr schon einen Überschuss.

Fazit:
So, wie Sie in medizinischen Fragen einen (Fach-) Arzt nutzen, sollten Sie auch in finanziellen Fragen den „Finanzarzt“ befragen. Allerdings bieten die meisten „Berater“ keine wirklich ergebnisoffene und faire Beratung, sondern arbeiten auf den Produktverkauf hin. Nur Honorarberater arbeiten wirklich einem Arzt vergleichbar, indem nicht an der Therapie verdient werden muss, sondern die Beratungsleistung entlohnt wird. So können Sie sicher sein, einen unabhängigen Rat zu erhalten. Auch Steuerberater oder Rechtsanwälte arbeiten nach diesem Prinizip, um eine möglichst große Unabhängigkeit für ihre Mandanten zu erreichen.
Allerdings bedeutet dies auch für Verbraucher, bisherige „Ratgeber“ in Frage zu stellen und zu prüfen, ob diese wirklich als „Finanzarzt“ in Frage kommen. Durch konsequente Nutzung von Honorarberatung würde weniger Anlass bestehen, immer wieder ein neues Produkt zu verkaufen. Damit würden sich die Anlagen und Vorsorgeverträge langfristiger entwickeln und zudem könnten die Risiken deutlich verringert werden. Damit sollte es gelingen, die genannten bis zu 50 Milliarden Euro an jährlichem Schaden deutlich zu reduzieren. Schicken Sie auch Ihre Finanzen zur Vorsorgeuntersuchung. Es lohnt sich!

Ihr

Dr. Michael König

Die Einschätzungen, die in diesem Dokument vertreten werden, basieren auf Informationen Stand Januar 2013. Die Einschätzungen sollen dabei nicht als auf die individuellen Verhältnisse des Lesers abgestimmte Handlungsempfehlungen verstanden werden und können eine persönliche Beratung nicht ersetzen. Alle Informationen basieren auf Quellen, die wir als verlässlich erachten. Garantien können wir für die Richtigkeit nicht übernehmen.

[6] Vgl. „Provisionskosten von privaten Rentenversicherungen nicht bekannt“ in AssCompact Dezember 2012 Seite 18.

Anschrift
Dr. König und Kollegen GmbH
Eisenbahnstrasse 27
52459 Inden

Telefon
02465 - 304 825
Fax
02465 - 300 997

Email
info@koenig-kanzlei.de
Internet
www.koenig-kanzlei.de

Bankverbindung
Deutsche Bank Düren
BLZ 395 700 24
Kto-Nr. 8095952

USt-IdNr.
DE815387385