

## MEINUNGEN

# „Mit dem Berater auf Augenhöhe“

Nic Schaub, Finanzprofessor an der WHU, erklärt im Interview, wie Anleger sich davor schützen können, dass ihnen teure und ungeeignete Produkte verkauft werden und wie sie gute und faire Berater identifizieren.



**Herr Professor Schaub, in der EU wird immer wieder über ein Provisionsverbot für Finanzprodukte diskutiert. Wäre ein solches Verbot im Sinne der Anleger?**

Auf den ersten Blick ja. Denn Provisionen führen potenziell zu Interessenkonflikten. Diese wiederum haben zur Folge, dass Finanzberater oft Produkte verkaufen, an denen sie gut verdienen, die aber für die Kunden ungeeignet sind. Ein Provisionsverbot kann aber auch unerwünschte Nebenwirkungen haben.

**„Der Kunde sollte verstehen, weshalb der Berater ein Produkt anbietet.“**

**Welche?**

In der Schweiz gibt es bereits ein teilweises Provisionsverbot. Dieses haben mein Koautor Simon Straumann und ich in einer Studie untersucht. Unsere Untersuchung zeigt, dass die Banken ihren Kunden deutlich mehr bankeigene Produkte verkaufen, nachdem sie angekündigt haben, zumindest teilweise auf Provisionen zu verzichten. Für die Kunden wirkt sich das negativ aus, da sich die um das Risiko

bereinigte Rendite der Kundenportfolios nach dem Verzicht auf Provisionen signifikant verschlechtert im Vergleich zu Kundenportfolios, die vom Provisionsverbot nicht betroffen sind.

**Ein Provisionsverbot in Deutschland wäre also nicht zielführend?**

Es würde vermutlich nicht ausreichen, um die Interessenkonflikte in der Finanzberatung zu beseitigen. Es braucht immer ein Zusammenspiel verschiedener Maßnahmen. Nur so lässt sich vermeiden, dass die Berater das Problem einfach verlagern.

**Was können Anlegerinnen und Anleger angesichts dieser unbefriedigenden Situation tun, um sich vor den Interessenkonflikten in der Finanzberatung zu schützen?**

Man sollte einem Berater grundsätzlich kritisch und mit einer Portion Skepsis entgegentreten. Der Kunde sollte versuchen zu verstehen, weshalb der Berater ein Produkt anbietet und ob er tatsächlich im Interesse des Kunden agiert. Zusätzlich zu empfehlen ist, dass der Anleger eine Zweitmeinung einholt. Das kann bei einer anderen Bank sein oder bei einer unabhängigen Finanzberatung. Ungeachtet dessen ist es wichtig, dass man

in Finanzfragen so viel wie möglich selbst versteht, damit man dem Berater auf Augenhöhe begegnen kann.

**Was halten Sie von Anbietern, die weder eigene Produkte verkaufen, noch Provisionen erhalten? Sie nehmen nur eine jährliche Vergütung von ihren Kunden, die sich an der verwalteten Summe orientiert.**

Das geht in die richtige Richtung. Diese Art der Vergütung sollte Interessenkonflikte reduzieren, was dem Kunden zugutekommen dürfte. Allerdings sollte der Kunde hier darauf achten, dass der Vergütungssatz angemessen und nicht zu hoch ist. ●

## ZUR PERSON

Nic Schaub (39) ist Professor für Household Finance an der renommierten Hochschule WHU bei Koblenz. Schaub hat an den Universitäten Basel und St. Gallen (HSG) Wirtschaft sowie Banking und Finance studiert und an der Universität Mannheim in Finance promoviert. In seiner Forschung fokussiert er sich auf Themen wie das Verhalten von Privatanlegern oder die Rolle von Finanzberatung.