

PRESSESPIEGEL

10.12.2015 FUNDRESEARCH

„Finanzberatung: Darauf legen Anleger besonderen Wert“

<https://www.fundresearch.de/Nachrichten/Top-Themen/Finanzberatung-Darauf-legen-Anleger-besonderen-Wert.html>

„Finanzberatung: Darauf legen Anleger besonderen Wert“

„Unabhängigkeit, niedrige Kosten und individuelle Empfehlungen? Das allein reicht nicht, um Anleger zufriedenzustellen. Eine aktuelle Studie zeigt, was den Deutschen bei einer Finanzberatung wirklich wichtig ist.“

Knapp drei Viertel der Deutschen hatten schon einmal eine Finanzberatung. Viele Anleger haben also schon einmal Erfahrungen gesammelt mit Beratern, die ihnen bei Geldangelegenheit helfen. Manche schwören auf ihren persönlichen Finanzberater oder auf ihre Hausbank, andere wurden enttäuscht. Die Gründe dafür sind sehr unterschiedlich.

Objektive Kriterien wie etwa fachliche Korrektheit oder Performance des Wertpapierportfolios spielen sicherlich eine Rolle. Mindestens genauso wichtig sind jedoch auch die ganz persönlichen Erwartungen der Anleger an die Berater. Werden diese erfüllt oder übertroffen, ist das für den jeweiligen Berater nicht nur eine Bestätigung seiner Arbeit, sondern auch ein wichtiger Vertrauensvorschuss für künftige Gespräche.

Was also macht eine Beratung wirklich gut? Das Hamburger Unternehmen NFS Netfonds Financial Service wollte es genauer wissen und befragte für ihre Studie "Servicemonitor Finanzen" insgesamt 1.026 Bundesbürger ab 18 Jahren. Die Ergebnisse der Studie überraschen zum Teil.

Individuelle Beratung und Kostentransparenz

Einer der wichtigsten Erkenntnisse der Studie: Die Deutschen legen Wert darauf, individuell beraten zu werden. 97 Prozent der Verbraucher erwarten von einer Anlageberatung Empfehlungen, die auf sie persönlich zugeschnitten sind. Daher wollen 95 Prozent nicht, dass ihr Berater auf Produkte bestimmter Anbieter beschränkt ist.

Kein Fachchinesisch

Anleger wollen verstehen und nachvollziehen können, warum und was ihnen im Rahmen einer Beratung empfohlen wird. Eine verständliche Darstellung der Finanzentscheidungen ist 72 Prozent der Kunden bei einer Finanzberatung besonders wichtig.

Anleger wollen ihren Beratern vertrauen

Vertrauenswürdige Berater suchen die Deutschen immer noch bevorzugt bei ihrer Hausbank. 90 Prozent derjenigen, die schon eine Finanzberatung in Anspruch genommen haben, waren dazu in einer Bankfiliale. Doch gerade diesen Vorsprung geben Banken preis. „Kreditinstitute schließen immer mehr Filialen und bauen Personal ab. So wird es für Kunden zunehmend schwieriger, dort Angebote zu finden, die ihre Ansprüche voll erfüllen“, erklärt Christian Hammer, Geschäftsführer von NFS Netfonds. „In dieses Vakuum stoßen immer mehr unabhängige Berater“, so Hammer.

Kostentransparenz wichtiger als niedrige Preise

Beim Thema Kosten sind die meisten Anleger zwar sehr sensibel. 84 Prozent der Befragten fordern Transparenz darüber, ob und von welchen Unternehmen ihr Berater Provisionen erhält. Doch den Kunden geht es dabei offensichtlich in erster Linie darum, Kosten zu sparen, sondern vor allem um das Thema Vertrauen. „Unabhängigkeit ist für Kunden ein wichtiger Maßstab für Beratungsqualität, für die viele auch bereit sind zu zahlen“, sagt Christian Hammer. Sechs von zehn Kunden würden laut Studie auch ein Honorar für eine unabhängige und kompetente Finanzberatung akzeptieren. Die Vorstellungen über mögliche Kostenmodelle sind dabei sehr unterschiedlich. So möchte ein Fünftel keine festgelegte Bezahlung. „Der Kunde möchte sich flexibel entscheiden können, ob die Beratung zu seiner Zufriedenheit erfolgte. Er wünscht sich das für ihn persönlich beste Finanzprodukt passend zu seiner Lebenssituation, Risikobereitschaft und seinem Anlagehorizont“, so Hammer.

Chance für unabhängige Berater

Zwar haben sich zwar schon drei von vier Deutschen in Sachen Finanzen beraten lassen. Doch erst ein Sechstel der Befragten hat Erfahrungen mit unabhängiger Finanzberatung gemacht. Der Nachholbedarf ist hier also groß – und offensichtlich auch der Aufklärungsbedarf. So denken mehr als 40 Prozent der Deutschen, persönliche Finanzplanung sei nur etwas für Besserverdiener. „Weitere Gründe für die Zurückhaltung können mangelndes Wissen über Angebote, aber auch Vorbehalte in Bezug auf die Qualität sein“, so Hammer. Mit persönlichem Service könnten unabhängige Berater hier punkten. Denn 91 Prozent der Anleger wünschen sich im Rahmen einer Betreuung beim Thema Finanzen einen festen Ansprechpartner, der alle ihre Anliegen abwickelt. Für ebenso viele sollte dieser auch immer derselbe sein, sie wünschen sich Kontinuität. Neun von zehn Befragten ist auch die Erreichbarkeit wichtig. “