



## Risikoprofilung mit Anlegern<sup>1</sup>

Die Finanzpsychologin Monika Müller und der Leiter einer Rating-Agentur, Dr. Oliver Everling sind die Herausgeber dieses Buches, das Bedeutung und Nutzen, Rahmenbedingungen, Systeme und Kriterien des Risikoprofilings untersucht und Verfahren zur Optimierung in der Praxis zusammenstellt. Insgesamt 30 Autoren steuern auf fast 500 Seiten Fachbeiträge bei, die bezüglich Praxisnutzen, Erkenntnisgewinn und Fachniveau ein recht breites Spektrum abdecken.

Lesenswert ist der Fachbeitrag von Otto Lucius (Erfassung der Risikobereitschaft von Kunden), der die Verpflichtung zu psychologisch fundiertem Risikoprofilung fordert, aber vor allem einen Nachholbedarf an Wirtschaftserziehung in der Schule ortet. Künftige Berater sollen Kunden befähigen, gut die optimale Entscheidung für seine Finanzen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen. Die wissenschaftlich valide Messung der Risikobereitschaft mittels der Psychometrik findet in der Praxis bisher kaum Anwendung, wie die Autoren Geoff Davey und Paul Resnik ausführen. Ihre Studien widerlegen, dass die finanzielle Risikobereitschaft ungreifbar und ständig in Veränderung sei, eine unter Finanzberatern immer noch weitverbreitete (aber falsche) Ansicht. Interessant auch der Aspekt, dass die Risikobereitschaft positiv korreliert mit Einkommen, Wohlstand und Ausbildungsgrad, aber negativ mit dem Ehestand und der Anzahl der Versorgungsberechtigten.



Oliver Hansen, sieht die klassische umsatzgetriebene Bankberatung als Auslaufmodell und auch Swaantje Dirks fordert ein grundsätzliches Umdenken im Beratungsprozess, in dem die Anlageberatung auf die persönlichen Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet werden. In die gleiche Kerbe schlägt die Herausgeberin Monika Müller mit der Forderung, dass die Finanzberatung der Zukunft auf ein neues Geschäftsmodell abgestellt werde und die Berater sich auch Kenntnisse aus dem Bereich der Finanz- und Entscheidungspsychologie aneignen sollen.

Weitere spannende Beiträge sprengen den Rahmen dieser Rezension, sind aber für Finanzberater eine Quelle der Inspiration, der Reflexion und des Erkenntnisgewinns.

Die meisten Menschen haben wenig Bezug zum Kapitalmarkt, ihnen fehlen Wissen über die Zusammenhänge und die dazu nötige Sprache. Statt Produkte zu erklären und zu verkaufen sollen Finanzberater lernen, gesamtheitliche Lösungen mit ihren Kunden zu erarbeiten und die Konzepte interpretieren – damit wird künftig Geld verdient. Und für diese Aufgabe ist dieses Buch eine empfehlenswerte Hilfe.

© Reto Spring, Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®  
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, CH-8702 Zollikon

<sup>1</sup> Monika Müller und Oliver Everling (2018) Risikoprofilung mit Anlegern, Kundenprofile treffend analysieren und in der Beratung nutzen. Bank Verlag GmbH, Köln, ISBN 978-3-86556-506-8