



Beraten statt Verraten ¹

Diplompsychologe Bosetti und der Kapitalmarktexperte Walz, der als Professor an der Hochschule Ludwigshafen lehrt, möchten, dass Kunden auf gleicher Augenhöhe mit ihren Finanzberatern kommunizieren können. Die Autoren sehen im Vertrieb von Finanzprodukten nämlich eine gezielter Einsatz von manipulativen Verkaufsrhetorik und weniger eine Finanzberatung, wo der Kunde mit seinen Bedürfnissen im Zentrum steht.



Der Begriff „Finanzberatung“ sei in Wahrheit ein „Verkaufsgespräch“: Die Anreizstrukturen im Finanzdienstleistungsmarkt seien dringend reformbedürftig, so die Autoren. Die Aussage gilt zwar für Deutschland, ist für die Schweiz aber mutmasslich nicht besser. An der Front heisst es: möglichst viel, möglichst oft und dauerhaft und zu möglichst hoher Marge verkaufen!

Die Autoren sind nicht abgehoben im Elfenbeinturm, sondern konstatieren, dass eine Honorarberatung insgesamt deutlich schwächere Fehlanreize habe als die heute zu 99% praktizierte Provisionsberatung. Sie sprechen sich dafür aus, dass es analog Grossbritannien, den Niederlanden, Dänemark, Finland und Schweden auch in Deutschland zu einem Provisionsverbot im Vertrieb von Finanzprodukten kommt. Begründung: mehrere Billionen Euro kumulierter Schaden für Privatkunden.

Da stellt sich die Frage der Verhältnismässigkeit. Wieviel Butter wird dem Bürger vom Brot genommen? Was rechtfertigt den staatlichen Eingriff in diesen Markt? Nun, das hängt damit zusammen, dass Kunden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses selten in der Lage sind, das Produkt und die Konsequenzen zu beurteilen. Im Gegensatz zu einem „Suchgut“ (Sportmagazin) oder einem „Erfahrungsgut“ (Sandwich) lässt sich die Qualität erst stark verzögert beurteilen. Die Wissenschaft nennt für solche „Vertrauensgüter“ drei negative Folgen: schlechtes Preis-Leistungs-Verhältnis, versteckte Informationen und Handlungen.

Was in der Sache zwar nichts Neues ist, wird in diesem Buch akribisch wissenschaftlich aufgearbeitet und mit Studienergebnissen belegt. Der Grossteil des Buches widmet sich der sogenannten Verkaufsrhetorik, zum Beispiel der Reziprozität, der Ja-Strasse und anderen Manipulationstechniken. Viele Standardtechniken wie das „magische Dreieck der Geldanlage“, die Geldillusion, die provozierte Verwechslung von Zins und Risikoprämie werden analysiert und kritisiert. Die Autoren haben wirklich ganze Arbeit geleistet.

Privatkunden, die sich VOR dem Treffen mit einem FPV (Finanzprodukteverkäufer) mittels dieses Buches über „versunkene Kosten“ aufschlauern, sind - mit Verlaub - höchstens einmal pro Schaltjahr anzutreffen.

Daher stellt sich die provokative, aber berechnete Gegenfrage: Was wollen die einsamen Rufer in der Wüste mit diesem Buch? Die Konsumenten und Verbraucher werden damit wohl

¹ Ulrich Bosetti & Hartmut Walz, Beraten statt Verraten. So wehren Sie Manipulationen in der Finanzberatung souverän ab. Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt am Main, 2022. ISBN 978-3-96251-124-1

kaum in der Masse erreicht. Eher noch die einen oder anderen weiterbildungsaffinen Finanzberater, die sich Richtung Honorarberatung weiterentwickeln wollen. Oder Menschen, die selber erlebt haben, wie man sich durch unvorteilhafte Anlageprodukte quasi „arm spart“.

Das Zeitalter der Aufklärung hat die Finanzwelt noch nicht erreicht, so die Autoren. Vielleicht trägt dieses wichtige Buch dazu bei, dass es bald beginnt. Ein japanisches Sprichwort sagt: „Nichts ist teurer als das, was du umsonst bekommst.“ Wie wahr. Pflichtlektüre für alle, die auch in der aufgeklärten Finanzwelt noch beraten wollen.

© Reto Spring
Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®. Präsident Finanzplaner Verband Schweiz