

vom 16.05.2009

## Was Bäcker, Bank- und Vermögensberater verbindet

**BZ-GASTBEITRAG: Lüder Gerken rät den Verbrauchern, in jedem Fall zu vergleichen – obwohl das gar nicht einfach ist**

Herr Meier ist vor kurzem umgezogen. In seiner neuen Nachbarschaft gibt es zwei Bäckereien: Altheife und Kleinbrot. Er möchte wissen, welche die frischeren Brötchen verkauft. Er geht in die Bäckerei Altheife und fragt: „Haben Sie hier die frischesten Brötchen?“ Altheife weiß zwar, dass Kleinbrot tagsüber einige Brötchensorten nachbackt, doch das verschweigt er und sagt selbstbewusst: „Ja, natürlich!“ Herr Meier ist über diese Antwort hocherfreut. Er hält seine Frage für beantwortet und sucht die Bäckerei Kleinbrot daher gar nicht mehr auf. Und von sofort an kauft er seine Brötchen immer bei Altheife. Was halten Sie davon? Ziemlich naiv, oder? Für ein objektives Bild hätte er die Brötchen beider Bäckereien vergleichen müssen.

Werfen Sie Bäcker Altheife sein Verhalten vor? Würden Sie von ihm erwarten, dass er Dinge sagt, die Herrn Meier zur Konkurrenz treiben? Wohl nicht. Der Kunde ist selbst dafür verantwortlich, das für ihn beste Angebot zu finden, und nicht die untereinander konkurrierenden Anbieter.

Was für Brötchen gilt, gilt freilich auch für die Geldanlage: Wer sich jemals in einer Bank beraten ließ, weiß, dass sie ihre hauseigenen Produkte – etwa ihre Aktienfonds – anpreist, jene der Konkurrenz dagegen möglichst totschweigt. Kein

Bankangestellter würde seinem Kunden sagen: „Bei der Konkurrenz gibt es bessere Konditionen.“ Kann man das der Bank vorwerfen? Nein, genauso wenig wie dem Bäcker.

Merkwürdig ist nur, dass viele Menschen beim Brötchenkauf stärker auf ihre Interessen achten als bei der Geldanlage, wo sie oft blindlings das kaufen, was ihnen ihre Bank empfiehlt. Nun ist die Geldanlage für viele ein Buch mit sieben Siegeln; sie glauben, dass sie die komplizierten Angebote verschiedener Banken sowieso nicht zuverlässig vergleichen und abwägen können. Das hält sie davon ab, sich bei anderen Banken nach Konkurrenzangeboten zu erkundigen. In diesem Fall hilft nur der Rat eines unabhängigen Experten. Kann es den aber geben?

In der Tat gibt es viele freie Vermögensberater und Vermittler, die die Finanzprodukte diverser Anbieter verkaufen: Bausparverträge verschiedener Bausparkassen, Aktienfonds verschiedener Fondsgesellschaften, Lebensversicherungen verschiedener Versicherungsunternehmen und so weiter. Doch wie

neutral und uneigennützig ist der Rat dieser Experten?

Sie erhalten für jede Vermittlung eine Provision, bezahlt von demjenigen Anbieter, dessen Finanzprodukt sie dem Anleger am Ende verkauft haben. Eine neutrale Beratung wäre gewährleistet, wenn die Vermittler für alle Produkte aller Anbieter dieselbe Provision erhielten. Denn dann wäre es für ihren eigenen Geldbeutel egal, welches Produkt sie dem Anleger empfehlen.

Die Provisionen weichen jedoch – von Anbieter zu Anbieter und von Produkt zu Produkt – zum Teil ganz erheblich voneinander ab. Das führt dazu, dass die Vermittler der Versuchung ausgesetzt sind, diejenigen Produkte an den Mann zu bringen, die die höchste Provision abwerfen, die also mehr ihnen als dem Anleger nützen.

Nun mögen Sie sagen, es sei verwerflich, wenn ein freier Vermittler mehr auf seinen Geldbeutel achtet als auf die Interessen seines Kunden. Dieses Argument hat freilich einen Pferdefuß: Der Kunde zahlt dem Vermittler für die Beratung kein Geld. Dieser lebt allein von den Pro-

visionen der Anbieter von Finanzprodukten. So gesehen sind die Anbieter die eigentlichen Geschäftspartner des Vermittlers, nicht der Anleger.

Der freie Vermittler steht – wie Bäcker Altheife – in dem Interessenkonflikt: Gute Beratung oder guter Verdienst? Und was man von einem Bäcker (und einer Bank) nicht verlangt – dass nämlich die eigenen Interessen selbstlos hintangestellt werden –, wird man von einem Vermittler auch nicht verlangen können.

### **Eine Idee: Der Anleger übernimmt das Honorar des Beraters**

Die gesetzliche Pflicht, dem Anleger die Provisionshöhen mitzuteilen, kann zwar Transparenz schaffen, aber nicht den Interessenkonflikt beheben.

Was hilft dann, eine wirklich unabhängige Beratung zu bekommen? Der Anleger könnte mit einem Vermögensberater vereinbaren, dass er ihm ein festes Honorar für eine neutrale Beratung zahlt und dass im Gegenzug der Berater sämtliche Provisionen, die er von den Anbietern erhält, an den Anleger weiterreicht. Ob die Vermittler dazu bereit sind? Versuchen Sie es doch mal.

*– Lüder Gerken ist Vorsitzender der Stiftung Ordnungspolitik und der Hayek-Stiftung.*



**Lüder Gerken** FOTO: BZ