

Pressemitteilung

19.11.2021

DIVA-Studie zur Finanzberatung in Deutschland:

Mehrheit der Deutschen stellt Finanzberatern gutes Zeugnis aus

- **Beratungsqualität ist unabhängig von der Vergütungsform**
- **Kunden von Finanzberatern haben die ausgewogensten Portfolios**
- **Provisionsberatung sozialer als Honorarberatung**

Die Mehrheit der Menschen in Deutschland ist mit ihren Finanzberatern nahezu durchgängig zufrieden. Dieses insgesamt positive Bild ist das Ergebnis einer breit angelegten Bürgerbefragung. Zugleich mahnen die Studienautoren: Noch mehr Regulierung könne die Existenz vieler Berater kosten und die finanzielle Eigenverantwortung der Bürgerinnen und Bürger noch weiter schwächen.

In allen Qualitätskriterien für eine Beratung zeigt sich jeweils eine Mehrheit der 2000 Befragten zufrieden oder sehr zufrieden (Werte zwischen 52 und 70%). Das gilt auch für den Umfang und die Qualität der bereitgestellten Informationen. Hier sind es sogar 84 Prozent. Dabei hat die Form der Vergütung der Berater – Honorar oder Vermittlungsprovision – keinen erkennbaren Einfluss auf die Zufriedenheit.

Die beiden Autoren, die Professoren Michael Heuser von der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Marburg und Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund, bringen das Ergebnis ihrer umfangreichen Studie auf den Punkt: „Die immer wieder anzutreffende Behauptung, die Provisionsberatung übervorteile den Verbraucher, wird von letzteren so nicht gesehen und empfunden.“

Ein wesentliches Qualitätskriterium ist auch die Ausgewogenheit der Finanzberatung. Hier zeigt sich, dass die Kunden von (freien) Vermögens- und Finanzberatern jeweils die beste Ausstattung mit Versicherungen, Fonds und Aktien aufweisen.

Am schlechtesten versorgt sind diejenigen Kunden, die auf jegliche Beratung verzichten. Unausgewogen sind die Portfolios auch bei den Kunden, die sich nur von einzelnen Produktanbietern beraten lassen – sie haben weit überwiegend nur Versicherungs- oder nur Anlageprodukte dieser Anbieter. Zudem sind laut Studie auch Kunden, die sich von Verbraucherschutzinstitutionen beraten lassen, recht einseitig versorgt, und zwar ausgerechnet mit Lebensversicherungen, vor denen die Verbraucherschützer oft warnen.

„Die Provisionsberatung ist im Übrigen auch sozial ausgewogener als die Honorarberatung“, so Heuser und Beenken, „Provisionen belasten weniger vermögende Kunden geringer als vermögende Kunden.“ Erfahrungen des europäischen Auslands zeigen dar-

über hinaus, dass weniger vermögende Kunden auch weniger Honorarberatung in Anspruch nehmen und in Folge schlechter mit vermögensbildenden und Altersvorsorgeprodukten ausgestattet sind. „Das kann im Rentenalter dazu führen, dass staatliche Sozialleistungen in Anspruch genommen werden müssen“, schlussfolgern die Autoren. Am Ende könnte daraus eine zusätzliche Belastung öffentlicher Kassen und des Sozialstaats entstehen.

Zu den empirischen Ergebnissen passen kontinuierlich geringe Beschwerdezahlen bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und bei den Ombudslenten. „Der empirische Befund liefere keine Hinweise auf ein strukturelles Problem, das der Branche gelegentlich unterstellt wird“, so Beenken und Heuser.

Zu ähnlichen Ergebnissen wie das DIVA kommt auch eine Studie der KPMG AG. Demnach würden bei einem Verbot der Provisionsberatung insbesondere Menschen mit nur geringen Anlagebeträgen nicht mehr fundiert beraten werden.

Im Wettbewerb der beiden Vergütungskonzepte ist die Honorarberatung trotz zahlreicher staatlicher Fördermaßnahmen in der Vergangenheit eine Nischenerscheinung ohne breite Akzeptanz geblieben. Nicht von ungefähr, so die beiden Wissenschaftler: „Die von Teilen der Politik vertretene Auffassung, die Honorarberatung müsse noch bessere Rahmenbedingungen bekommen, ist angesichts der sehr niedrigen Verbreitung durchaus vertretbar. Dies durch politische Zwangsmaßnahmen wie Provisionsdeckelungen oder gar -verbote erreichen zu wollen, führt aber eher zu einer Diskriminierung als zu einer Förderung des Wettbewerbs zwischen beider Vergütungsformen.“ Sie plädieren für die Beibehaltung des freien Wettbewerbs der beiden Vergütungskonzepte: „Kunden wollen frei zwischen Provisions- und Honorarberatung wählen können, und diesen Wunsch sollte die Politik auch als Maßstab heranziehen.“

Für die Studie befragte das Deutsche Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) in Marburg 2000 Entscheider in privaten Haushalten in Deutschland, die in den letzten drei Jahren eine Finanzberatung in Anspruch nahmen. Im Mittelpunkt stand unter anderem die Frage: Empfinden die Bürger eine Beratung höherwertiger, wenn diese nicht mit der üblichen Provision für Beratung und Vermittlung, sondern über ein vom Kunden zu entrichtendes Honorar vergütet wird?

DIVA-Marktstudie „Provisions- oder Honorarberatung – Was erwarten die Kunden?“

Die Studie des DIVA wurde im Jahr 2021 im Auftrag des Deutschen Berufsbildungswerks Vermögensberatung e.V. durchgeführt. Autoren sind Prof. Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund und Prof. Dr. Michael Heuser von der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW). Die Studie basiert auf einer repräsentativen Umfrage bei 2000 Entscheidern ab 18 Jahren aus privaten Haushalten in Deutschland, die in den letzten drei Jahren eine Finanz-/Vorsorgeberatung in Anspruch nahmen. Die Onlinebefragung wurde im Frühjahr 2021 vom DIVA entwickelt und von Statista durchgeführt. Die vollständige Studie ist als Band 1 der Schriftenreihe des Deutschen Instituts für Vermögensbildung und Alterssicherung, herausgegeben von Dr. Helge Lach, erschienen. Die Langfassung sowie eine Kurzfassung sind auf der Webseite des DIVA hinterlegt: www.diva.de.

DIVA – Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung

Das DIVA ist Hochschulinstitut der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) und das Forschungsinstitut des Bundesverbands Deutscher Vermögensberater (BDV). Im Rahmen eines breiten Forschungsspektrums veröffentlicht es jeweils zweimal jährlich einen Geldanlage-Index und Altersvorsorge-Index, die das Meinungsklima der Menschen in Deutschland zu diesen Finanzfragen messen. Sie werden ergänzt durch Sonderbefragungen des Instituts zu Themen der Vermögensbildung und Alterssicherung; diese basieren auf DIVA-Tandemumfragen, repräsentativen Doppelbefragungen von Endverbrauchern einerseits und Vermögensberatern andererseits. Geschäftsführender Direktor ist Dr. Helge Lach, zugleich Vorstandsvorsitzender des BDV; die wissenschaftliche Leitung liegt bei FHDW-Professor Dr. Michael Heuser. Veröffentlichungen des DIVA und weitere Informationen unter www.diva.de.

FHDW – Fachhochschule der Wirtschaft

Die private Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) wurde 1993 gegründet. Sie bietet an fünf Campussen duale und berufsbegleitende Bachelor- und Master-Studiengänge in den Bereichen Betriebswirtschaft und Wirtschaftsinformatik an. Neben der engen Verzahnung von Theorie und Praxis durch die Kooperation mit rund 650 Unternehmen bietet die FHDW kleine Studiengruppen, intensive Betreuung, effiziente Studienorganisation und attraktive Karrieremöglichkeiten. Im Wintersemester 2019/2020 waren 2.209 Studierende eingeschrieben. Sie werden von 50 Professoren und zahlreichen Lehrbeauftragten betreut. Seit ihrer Gründung hatte die FHDW 8.080 Absolventen. Weitere Informationen unter www.fhdw.de.

Kontakt

Prof. Dr. Michael Heuser, Wissenschaftlicher Direktor
Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung GmbH
Bahnhofstraße 23 | 35037 Marburg
06421 59078-11 | michael.heuser@diva.de