

Offenlegung von Interessenskonflikten in der Finanzberatung

Prof. Dr. Roman Inderst



Die Rolle von Finanzberatung

- Besonderheiten von Finanzentscheidungen: Fokus auf Anlage!
 - Geringe „Finanz-Bildung“
 - Komplexität
 - „Produkte-Dschungel“
 - Möglicherweise sog. „Behavioral Biases“ besonders relevant?

→ Großes Potential für Beratung

Nachfrage nach Finanzberatung

- DAB Umfrage 2004: 80% konsultieren Berater regelmäßig.
- IPOS 2009: 67% lassen sich persönlich beraten.
- GFK 2009: 85% lassen sich bei Fondsentscheidungen beraten.
- Eurobarometer 2003: 92% erwarten, dass sie von Finanzinstituten beraten werden.
(Europäischer Spitzenwert mit Österreich. EU15 = 74%)

Erhöht Finanzberatung die Bereitschaft Aktien und andere riskantere Anlagen zu halten? (Inderst/Georgarakos 2010; Chater/Huck/Inderst 2010)

	Hohe Bildung	Geringere Bildung
Rolle von Vertrauen in die Finanzberatung	Hauptfaktor für Risikobereitschaft → Erhöht Bereitschaft um ca. 25%	Keine Rolle
Rolle des Vertrauens in den Verbraucherschutz	Keine Rolle	Hauptfaktor für Risikobereitschaft → Erhöht Bereitschaft um ca. 20%



Wer verlässt sich auf Finanzberatung? (Hackethal/Inderst/Meyer 2010)

sinkt mit

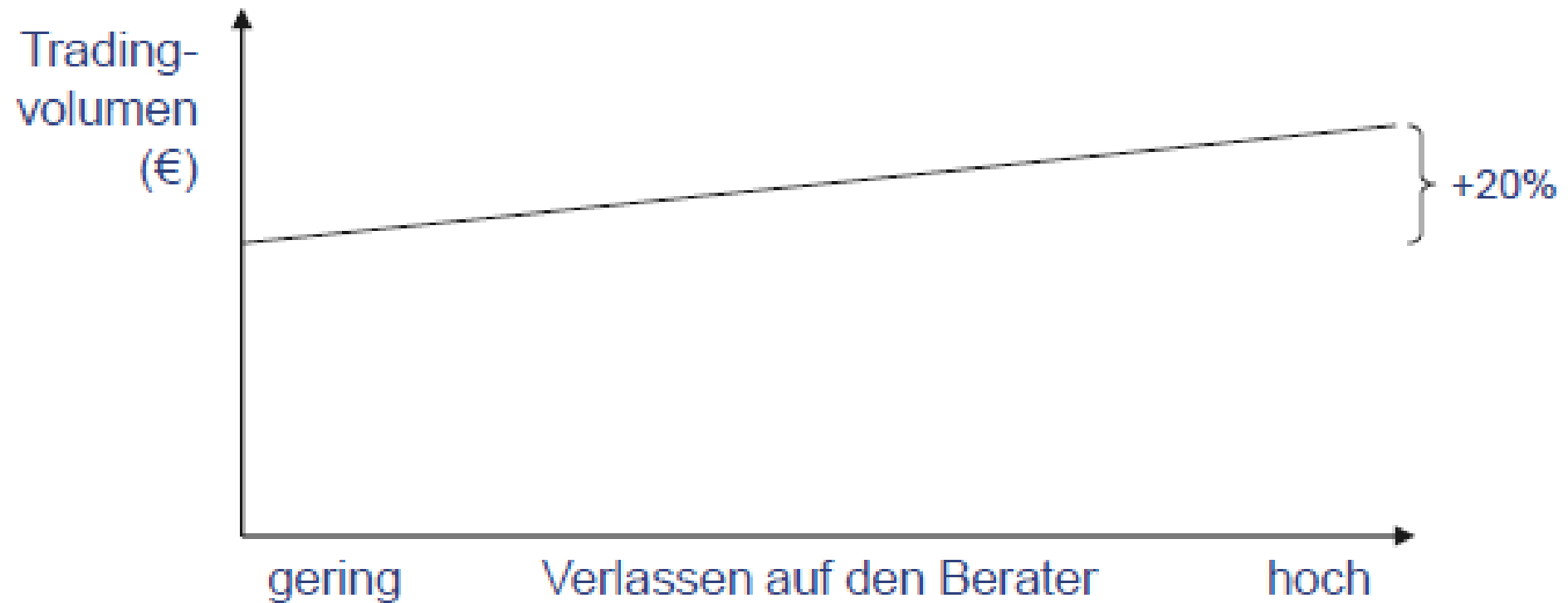
- eigener Finanzkenntnis
- „Spaß an Zahlen“
- Bildung

**Wahrscheinlichkeit,
sich auf den
Berater zu
verlassen**

steigt mit

- Einschätzung der Kenntnis des Beraters
- „Fairness“ des Beraters

...mit welcher Wirkung ? (Hackethal/Inderst/Meyer 2010)



Die „richtige“ Dosis Vertrauen?

Umfrage mit 7T europäischen Haushalten, die vor kurzem Anlageprodukte kauften.

	Angestellte	UnabhängigeBerater	Rest
Wer berät vornehmlich?	51%	25%	-
Ist der Rat von “Incentives” wie Provisionen beeinflusst?			
<i>Daran dachte ich beim Kauf nicht</i>	36%	28%	-
<i>Nein</i>	51%	52%	-
<i>Ein wenig nur</i>	8%	12%	-
<i>Ja</i>	4%	7%	-



Forschungs- und Praxisfragen

1. Sind Kunden hinreichend über Anreizkonflikte informiert?
 - Vertrieb eigener Produkte?
 - Explizite Incentivierung
 - Implizite Incentivierung
2. Wenn nicht, sollte hier mehr Transparenz hergestellt werden?
3. Wenn ja, auf welche Weise?

„Unerwünschte Nebeneffekte“ von Transparenz?

- FTC Studie 2004: „Information Overload“
→ Führt zu übermäßiger „Reaktanz“?
- Chater/Huck/Inderst 2010: (Laborexperiment mit 500 Subjekten)
 - Bestätigt diese „Reaktanz“
 - Aber: Sie verschwindet völlig wenn mit dem Berater kommuniziert wird!

„Unerwünschte Nebeneffekte“ von Transparenz?

- Cain/Loewenstein/Moore 2005/2010
 - Führt zu „Moral Licencing“
 - Führt zu mehr konformen Verhalten des Ratsuchers
- Chater/Huck/Inderst 2010
 - „Einfache Disclosure“ wird oft gar nicht wahrgenommen
(Online-Experiment mit 7000 Subjekten)
 - Direkte Kommunikation vermindert Effekt noch weiter!

Online Experiment: Transparenz von Anreizkonflikten in fiktiver Beratungssituation hat fast keinen Effekt.



Alternative: Verbot/Beschränkung von Provisionen?

- Übersieht möglicherweise vielfältige Rolle von Provisionen
- Wie werden Berater für Kundenakquise bezahlt, vor allem wenn sie unabhängig sind?
 - „Free-Riding“ Problem
 - Alternative: Honorarberatung gegen fixe Gebühr?
- Unterschiedliche Provisionen spiegeln unterschiedliche Produktmargen und damit auch Kostenunterschiede wieder?
 - Nötig für allokativer Effizienz!

Alternative: Honorarberatung?

- Transparenzproblematik wird nachrangig.
- Zahlungsbereitschaft für Beratung?
 - Geringe ZB als Übergangsphänomen?
 - Oder tieferliegende Probleme (z.B. „loss aversion“, Anreizprobleme)

Offenlegung von Interessenskonflikten in der Finanzberatung

Prof. Dr. Roman Inderst

