

Bevölkerungsbefragung zum Thema

Unabhängige Anlageberatung

Grafikreport
Oktober 2016



TNS Emnid

© TNS 2016

Interessen des Kunden vs. Interessen der Bank

Die überwiegende Mehrheit glaubt, dass Finanzberater sich vorwiegend für eigene Interessen engagieren

Engagiert sich die Bank/der Finanzberater beim Gespräch über Ihre Geldanlage...



22%

... vorwiegend für Ihre Interessen?



70%

... vorwiegend für seine Interessen?

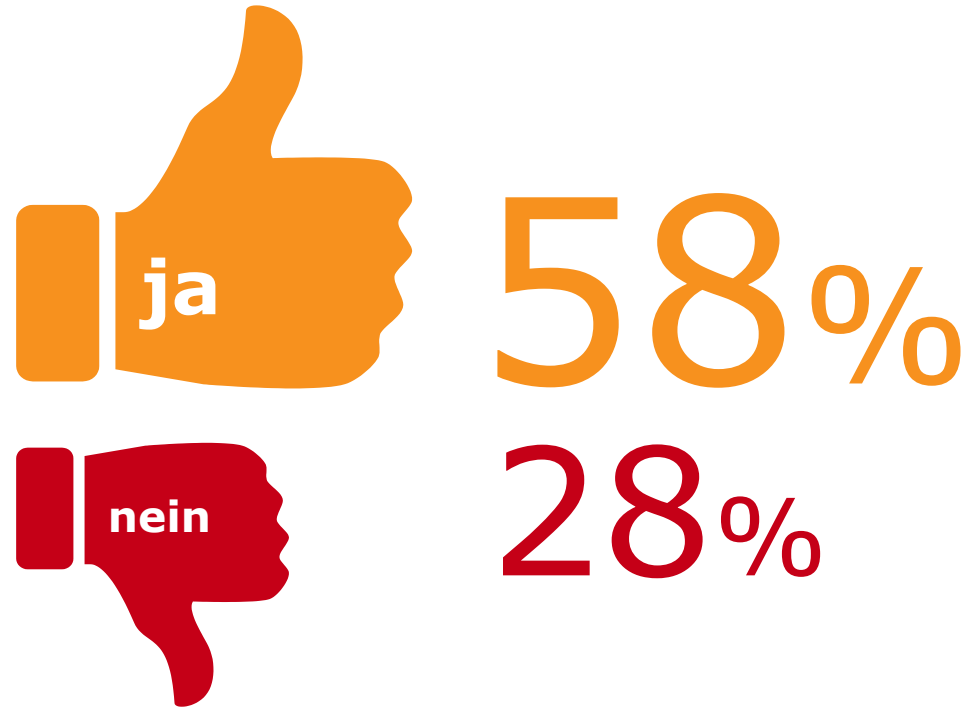
Zu 100% fehlend: weiß nicht, keine Angabe

Frage: Einmal angenommen, Sie hätten 10.000 Euro und möchten diese gerne für Ihre Altersvorsorge anlegen. Sie gehen zu Ihrer Bank oder Ihrem Finanzberater und fragen ihn um Rat. Was glauben Sie, engagiert sich die Bank bzw. der Finanzberater bei dem Gespräch über Ihre Geldanlage...

Bezahlung durch den Kunden statt über Provisionen

Mehrheit befürwortet die Bezahlung der Beratung durch den Kunden

Ist es ein Vorteil, wenn die Beratungsleistungen eines Bankberaters durch den Kunden, und nicht über den Verkauf der Produkte bezahlt werden?



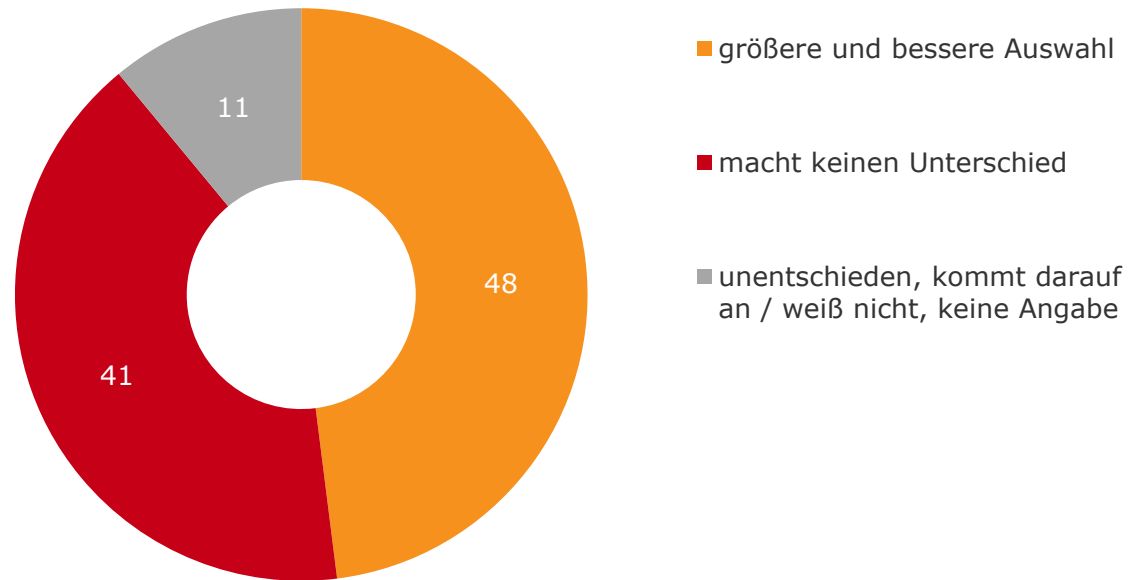
Zu 100% fehlend: weiß nicht, keine Angabe

Frage: In Deutschland ist es üblich, dass die Bank bzw. der Bankberater über den Verkauf von Finanzprodukten bezahlt wird. Die Hersteller der Produkte haben hierfür einen Preisaufschlag einkalkuliert, den die Bank bzw. der Berater in Form einer Provision erhält, wenn er Ihnen als Kunden ein bestimmtes Produkt verkauft. Alternativ dazu gibt es die Möglichkeit, den Berater direkt zu bezahlen und dafür die in den Produkten enthaltenen Provisionen zurückerstattet zu bekommen. Was meinen Sie: Wäre es aus Ihrer Sicht ein Vorteil, wenn die Beratungsleistungen eines Bankberaters durch den Kunden und nicht über den Verkauf der Produkte bezahlt würden?

Erwartungen an Unterschiede je nach Bezahlungsmodell

Gespaltene Meinung bei der Frage, ob die direkte Bezahlung eine größere und bessere Auswahl zur Folge hat

Erwartungen an die Auswahl bei direkter Bezahlung des Beraters im Vergleich zum Provisionsverkauf

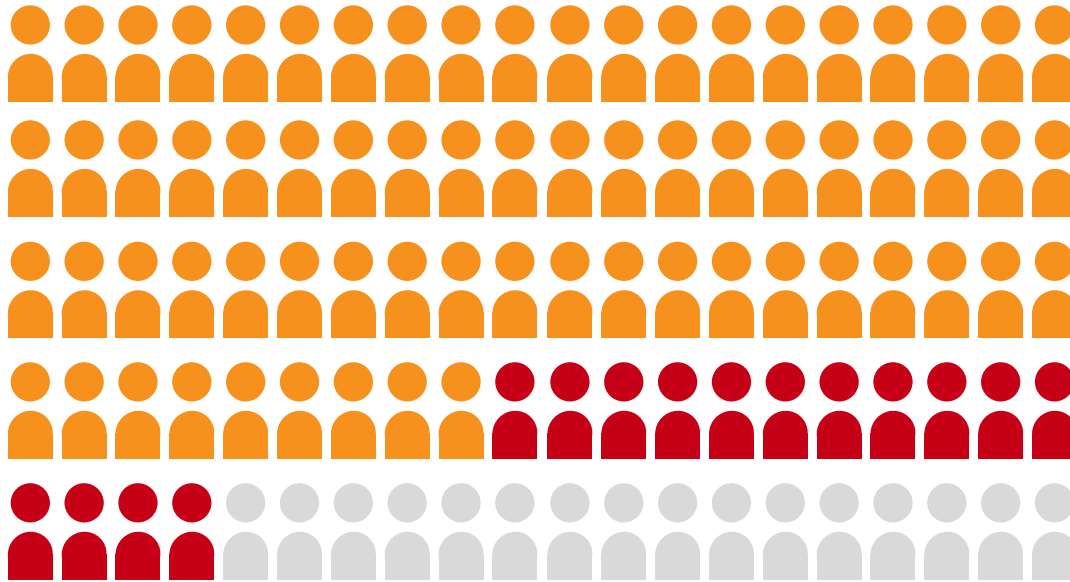


Angaben in Prozent

Frage: Erwarten Sie, dass Sie bei der direkten Bezahlung des Beraters eine größere Auswahl an Produkten und bessere Anlagemöglichkeiten bekommen als bei der bisherigen Praxis, die sich durch Provisionen bei Verkauf bestimmter Produkte finanziert – oder erwarten Sie da keine Unterschiede?

Bevorzugtes Modell zur Bezahlung von Anlageberatung

Mehr als zwei Drittel ziehen eine direkt bezahlte, vom Produktverkauf unabhängige Beratung vor



69%

bevorzugen **direkt bezahlte** Beratung

- Beratung, unabhängig vom Verkauf bestimmter Produkte, die ich direkt bezahle
- Beratung, die vom Verkauf bestimmter Produkte finanziert wird
- unentschieden, kommt darauf an / weiß nicht, keine Angabe

Frage: Und welches Modell würden Sie persönlich bei einer Beratung zu Geldanlagen bevorzugen: eine Beratung, die durch den Verkauf bestimmter Produkte finanziert wird – oder eine Beratung, die unabhängig vom Verkauf bestimmter Produkte erfolgt und durch Sie direkt bezahlt wird?

Honorarberatung vs. unabhängige Beratung

Die Wortwahl macht den Unterschied

A

Wenn Sie das Wort Honorarberatung zur Altersvorsorge hören, woran denken Sie dann als erstes?

vs.

B

Wenn Sie unabhängige Beratung zur Altersvorsorge hören, woran denken sie dann als erstes?

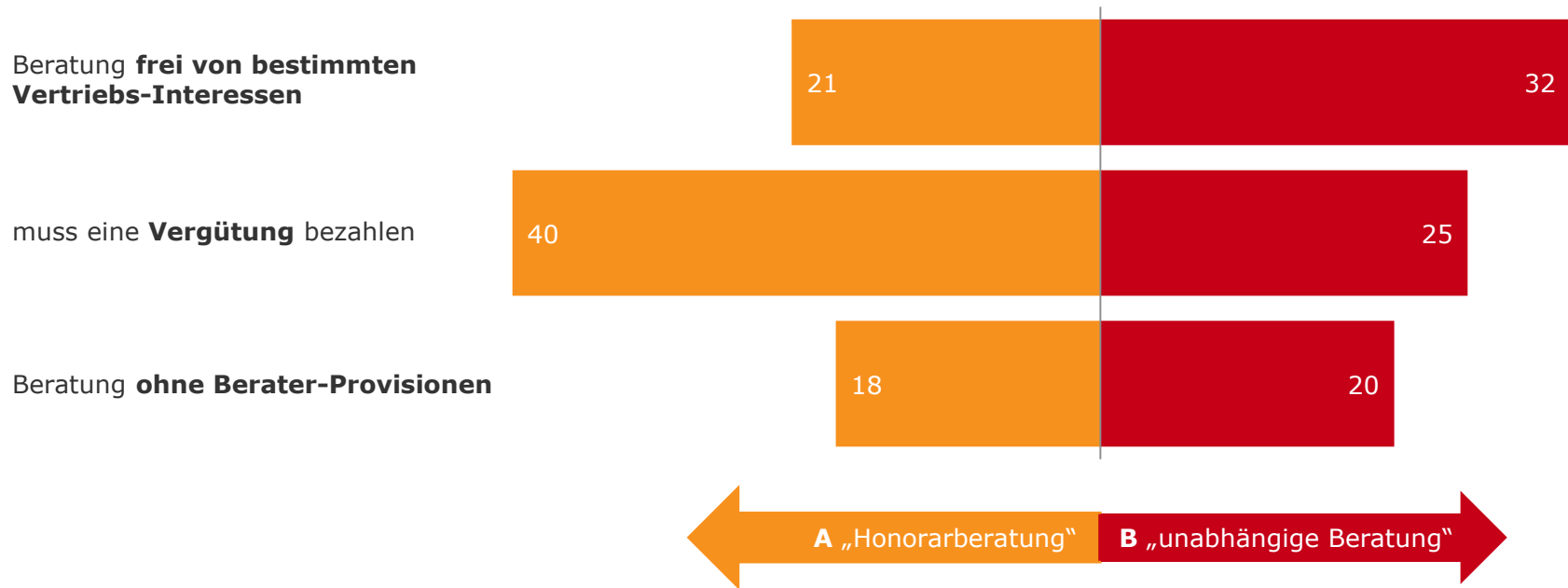
Antwortoptionen jeweils:

- Ich muss eine **Vergütung** bezahlen.
- Ich bekomme eine Beratung, bei der der **Berater keine Provisionen** erhält, wenn ich ein Produkt, z.B. eine Riester-Rente, kaufe.
- Ich bekomme eine Beratung, die **frei von bestimmten Vertriebs-Interessen**, z.B. Anbieter A von Riester-Renten, ist.

Methodischer Hinweis: Durchgeführt wurde ein Split-Half-Test mit identischer Stichprobe und randomisierter Zuordnung der Varianten A und B.

Honorarberatung vs. unabhängige Beratung

Die Wortwahl macht den Unterschied



Angaben in Prozent

Frage: Wenn Sie das Wort Honorarberatung / unabhängige Beratung zur Altersvorsorge zur Altersvorsorge hören, woran denken Sie dann als erstes?

Studiensteckbrief

Unabhängige Anlagenberatung



Befragungsgebiet

Bundesrepublik
Deutschland



Grundgesamtheit

Deutschsprachige
Bevölkerung in
Privathaushalten
ab 18 Jahren



Stichprobengröße

2.010 Interviews



Auswahlverfahren

Repräsentative
Zufallsstichprobe



Methode

Telefonische Interviews
(CATI Dual Frame Omnibus)



Erhebungszeitraum

30. August bis 7. September
2016

Methodischer Hinweis: Da die dargestellten Anteilswerte auf ganze Zahlen gerundet sind, kann es vorkommen, dass sie sich nicht zu 100 Prozent aufsummieren. Aus demselben Grund können durch Addition zusammengefasste Kategorien (z.B. „Top-Two-Werte“ wie: „sehr zufrieden“ + „eher zufrieden“) von der Summe der dargestellten Einzelkategorien abweichen. Bei Fragen mit mehreren möglichen Antwortoptionen können die aufaddierten Nennungen 100 Prozent überschreiten.



TNS Emnid

Unabhängige Anlageberatung

Oktober 2016 | Seite 7