

04.07.2015

DREI FRAGEN AN . . .

. . . **Professor Dr. Jürgen Steiner**, wissenschaftlicher Leiter des ifp Institut für Private Finanzplanung an der Universität Passau sowie Chef der gfp Gesellschaft für Private Finanzplanung mbH:

"Verbraucher in den ‚Fahrsitz“"

Das Internet-Portal finatra.de basiert auf Forschungsergebnissen des ifp Institut für Private Finanzplanung an der Universität Passau. Welche Fehlentwicklungen im Bereich des Anlegerschutzes und der privaten Finanzplanung kritisieren Sie?

Prof. Dr. Jürgen Steiner: Seit der Finanzkrise und der Krise der Staatsschulden steht der Anlegerschutz mehr denn je im öffentlichen Interesse. Falschberatungen und häufige Berichte in den Medien haben erheblich dazu beigetragen, dass sich viele Verbraucher in finanziellen Angelegenheiten schlecht beraten fühlen. Das hat in den letzten Jahren dazu geführt, dass der Finanzmarkt immer mehr reguliert wird und Kunden bei Produktabschlüssen in einem Papierschwall von Anlagen regelrecht "ersticken". Wenn Regelungen und Vorschriften zum Schutz soweit gehen, dass diese dem Anleger – falls überhaupt – nur noch mit juristischem und fachlichem Sachverstand nutzen, dann hat man das Kind mit dem Bade ausgeschüttet.

Der Ansatz von oben – also durch die Politik – schießt demnach über das Ziel hinaus. Wie kann ein Ansatz von unten her – also direkt beim Verbraucher – erfolgreich gestaltet werden?

Steiner: Es steht außer Frage, dass der Schwächere am Markt geschützt werden muss – und das ist bei ja den recht komplizierten Finanzprodukten natürlich der Verbraucher, den es durch Regelwerke und vor allem durch Informationen zu schützen gilt. Beim Verbraucher selbst ist der Anlegerschutz in den besten Händen. Dazu muss er die Möglichkeit erhalten, Selbstschutz und Selbstverantwortung wirksam wahrnehmen zu können.

Wie kann dies funktionieren?

Steiner: Um zu wissen, worauf es bei der Planung und der Steuerung der Wirtschaft des eigenen privaten Haushalts ankommt, bedarf es einer Rundum-Analyse. Denn nur in der Gesamtheit kann der Verantwortliche erkennen, welche Handlungsfelder seines privaten Haushalts über den finanziellen Lebenszyklus wann wie wichtig sind. Dadurch hat der Verbraucher einen fundierten Start zur gezielten weiteren Planung in der Hand. Im Gespräch mit dem Finanzberater kann ein so informierter Kunde – bildlich gesprochen – im "Fahrsitz" Platz nehmen. Denn der Kunde weiß, welche Fragen für ihn wichtig sind, um die individuellen finanziellen Aufgabenstellungen bedarfsgerecht lösen zu können. Dann greift die Formel: Wer weiß, was er will, erhält, was er braucht.

Fragen: Sebastian Fleischmann

URL: http://www.pnp.de/nachrichten/heute_in_ Ihrer_tageszeitung/heimatwirtschaft_niederbayern/1733363_DREI-FRAGEN-AN-...html

© 2014 pnp.de