

## Marktforschung

## Absage an komplexe Anlageprodukte

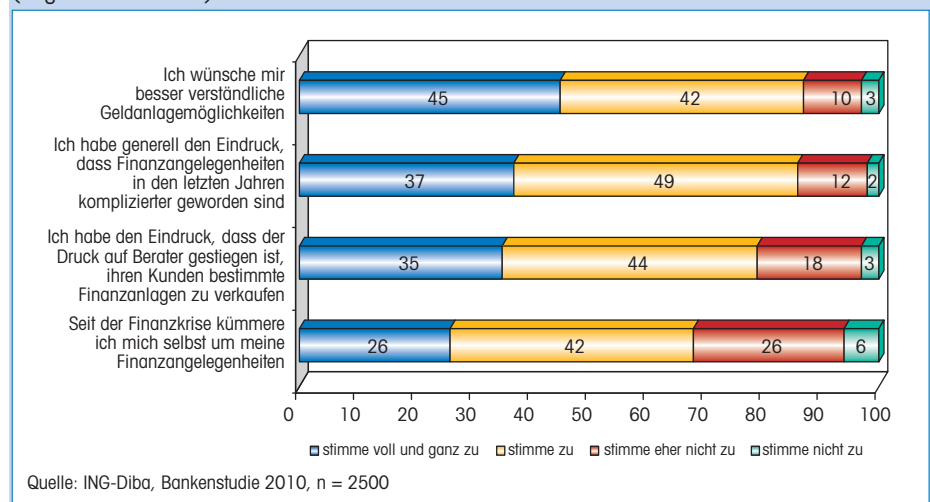
Nur gut jeder dritte Bankkunde hat in der Anlageberatung noch nie einen Konflikt zwischen den eigenen Interessen und denen der Bank oder Sparkasse gespürt, so das ernüchternde Ergebnis einer im Juli veröffentlichten Online-Umfrage von TNS Infratest im Auftrag der ING-Diba vom Mai dieses Jahres. Rund 40 Prozent sind da-

Finanzangelegenheiten in den letzten Jahren immer komplizierter geworden sind. Und 81 Prozent argwöhnen, dass die mangelnde Verständlichkeit auch dazu dient, Gebühren zu verstecken.

Verglichen mit diesem überwältigenden Misstrauensvotum ist der Anteil derjenigen

## Geldanlage und Anlageberatung aus Kundensicht

(Angaben in Prozent)



gegen der Meinung, dass bei der Beratung insgesamt eher die Interessen des Beraters beziehungsweise Kreditinstituts im Vordergrund standen. Nur 32 Prozent empfanden die Beratung als wirklich an den Kundenbedürfnissen orientiert. Und 79 Prozent der Befragten hatten den Eindruck, dass der Druck auf die Berater in Banken und Sparkassen gestiegen ist, den Kunden bestimmte Finanzanlagen zu verkaufen.

Vor diesem Hintergrund wünschen sich die Kunden vor allem mehr einfache und verständlichere Geldanlagemöglichkeiten (87 Prozent Zustimmung). Noch ist davon aber nichts zu spüren. 86 Prozent der Befragten haben den Eindruck, dass

Kunden, die in der Studie angaben, sich seit der Finanzkrise mehr selbst um ihre Finanzangelegenheiten zu kümmern, verhältnismäßig moderat. Zwar signalisieren insgesamt 68 Prozent zu dieser Aussage volle Zustimmung beziehungsweise Zustimmung. Mit anderen Worten: Es ist noch schwieriger geworden, Kunden vom Wert der Beratung zu überzeugen. Immerhin bleibt die Quote derjenigen, die die Dinge selbst in die Hand nehmen, aber deutlich hinter den Zustimmungswerten der anderen Fragen zurück. Das heißt also: Wenn es den Kreditinstituten gelingt, das Vertrauen in die Beratung wiederherzustellen, wird der eine oder andere wohl zurückkommen. **Red.**