

Auf dem Weg zum Einheitsprodukt?

Unbestritten: Fehlberatungen in der Anlageberatung, gerade auch beim Thema Vorsorge, sind für den Kunden immer ärgerlich. Umso mehr gilt dies, wenn sie durch Vertriebszielvorgaben oder provisorientierten Verkauf zustande kommen. Daraus aber den Schluss zu ziehen, die Beratung so zu standardisieren, dass das Ergebnis unabhängig vom jeweiligen Berater beziehungsweise der Wahl des Anbieters immer das gleiche ist, schießt aber doch wohl über das Ziel hinaus. Eben darauf aber läuft das vom Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. in Auftrag gegebene Gutachten „Alles Riester? Die Förderidee in der Praxis“ von Prof. Andreas

Oehler hinaus. Wie sollen sich Anbieter noch vom Wettbewerb differenzieren? Warum nicht gleich ein Einheitsprodukt als gesetzliche Zusatzrente? Den Finanzdienstleistern bliebe als Unterscheidungskriterium nur noch der Preis. Den Wert der persönlichen Beratung könnte man den Kunden unter diesen Rahmenbedingungen kaum noch vermitteln. Marktverschiebungen zugunsten des beratungsfreien Angebots wären vermutlich die Folge. Vorsorgeberatung wäre auf dem Rückzug. Das kann politisch nicht gewollt sein. Die Umsetzung solcher Maximalforderungen in der Gesetzgebung ist insofern eher unwahrscheinlich. **Red.**