

Finanzverhalten

Roman Inderst

Goethe University Frankfurt am Main

- Eurobarometer 2003: In einigen europäischen Ländern – so Deutschland – erwarten mehr als 90% der Befragten Beratung (EU15 = 74%)
- SANCO 2010: Von 6000 Befragten, die aktuell ein Finanzprodukt erworben hatten, gab es nur bei 14% keinen Beraterkontakt

Relevantere Frage: Wie wird Beratung genutzt?

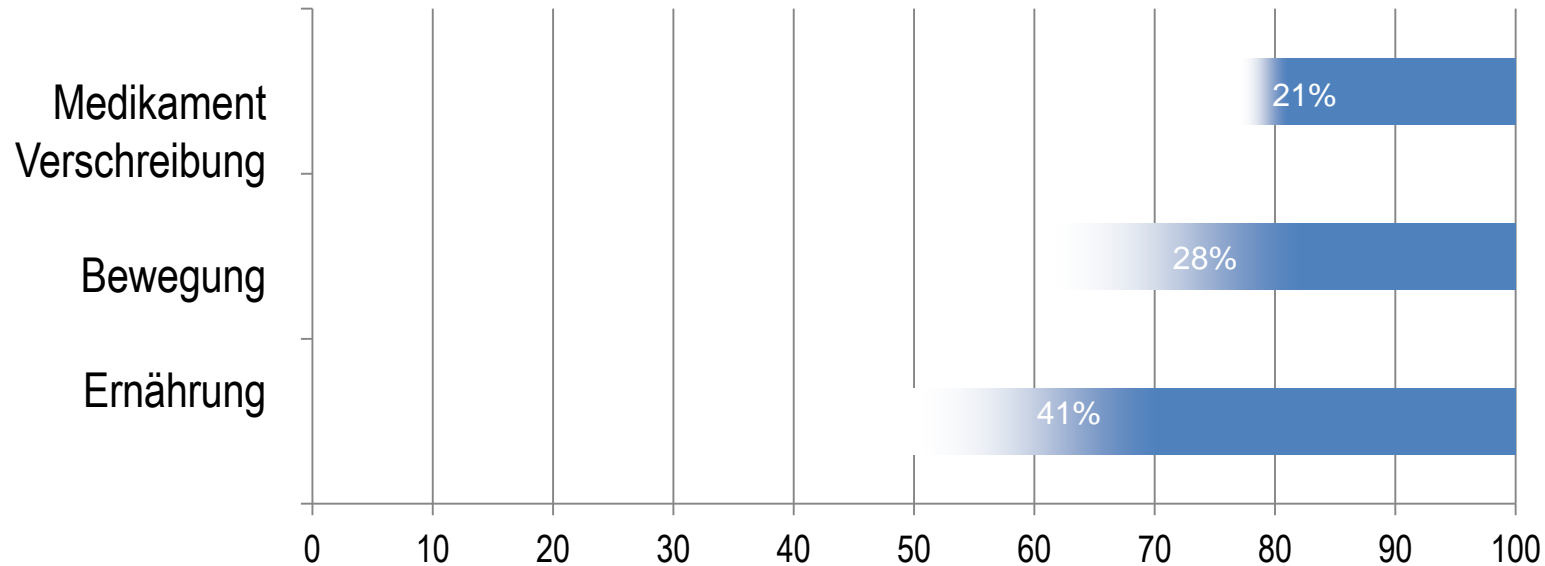
- In der Regel nutzen besser (finanz-)gebildete Befragte Beratung mehr
- Wirkung von Beratung?
Studie mit Eurobarometer Daten zu Einflussfaktoren “Halten von Fonds und Aktien” [Inderst/Georgarakos 2010; SANCO 2010)

	Geringere Bildung	Höhere Bildung
Rolle von Vertrauen in die Finanzberatung	Wichtigster Einflussfaktor: Erhöht Wahrscheinlichkeit um ca. 20%	Keine Rolle
Rolle von Vertrauen in den Verbraucherschutz	Keine Rolle	Wichtigster Einflussfaktor: Erhöht Wahrscheinlichkeit um ca. 10%

“Potential” von Finanzberatung

	Beschränkte Finanzkompetenz	Systematisches Fehlverhalten / Fehlwahrnehmungen
Anreize stimmen	Überbrücke von Wissensdefiziten	Aufklären
Fehlanreize	Verschleiern von Risiken und Kosten	Ausnutzen

Durchschnittliche Nicht-Befolgungsrate (über 569 medizinische Studien)



Quelle DiMatteo, 2004, Variations in Patients' Adherence to Medical Recommendations – A Quantitative Review of 50 Years of Research, Medical Care, Vol 42

Aber Probleme liegen auch bei der Beratung

Umfrage und Nutzung von Portfoliodaten bei einer deut. Bank

[Hackethal, Inderst, Meyer 2011]

- Wer verlässt sich (mehr) auf den Berater?
Wichtig ist Wahrnehmung (!) fairer Beratung und wahrgenommene Finanzkenntnis (eigene und die des Beraters).
- Welchen Unterschied macht es sich mehr auf den Berater zu verlassen?
*Erheblich höherer Turnover im Portfolio
(und mehr "incentivierte" Produkte im Portfolio)*

Durchschnittlicher jährlicher Turnover	Unterschied wenn sich Kunde „stark“ auf Beratung verlässt
Ca. 40 – 45 %	Ca. 15%

Interessenskonflikte sind auch oft weder transparent noch hinreichend bewusst.

- SANCO 2010: Befragte mit aktueller Anlageentscheidung

	Angestellte	Unabhängiger Finanzberater
War der Berater "beeinflusst"?		
<i>Darüber dachte ich nicht nach</i>	36%	28%
<i>Nein</i>	51%	52%
<i>Ein wenig</i>	8%	12%
<i>Ja</i>	4%	7%

Aber gibt es hier wirklich ein Marktversagen ?

- Ausgangspunkt: Transparenz und aufmerksame/informierte Kunden

„Honorarvergütung“	Provision
Prinzipiell keine „verzerrte“ Empfehlung	Incentiviert allerdings auch andere Tätigkeiten: Kunden-acquisition, Erklärung komplizierter Produkte etc.

- Allerdings können Provisionen (zusammen mit höheren Preisen/Aufschlägen) Kundennaivität stark ausnutzen.
- Für Regulierungseingriff (Honorarberatung) fehlen aber noch wesentliche Kenntnisse, so etwa
 - Zahlungsbereitschaft ?
 - Positive Steuerungsfunktion von Provisionen ?

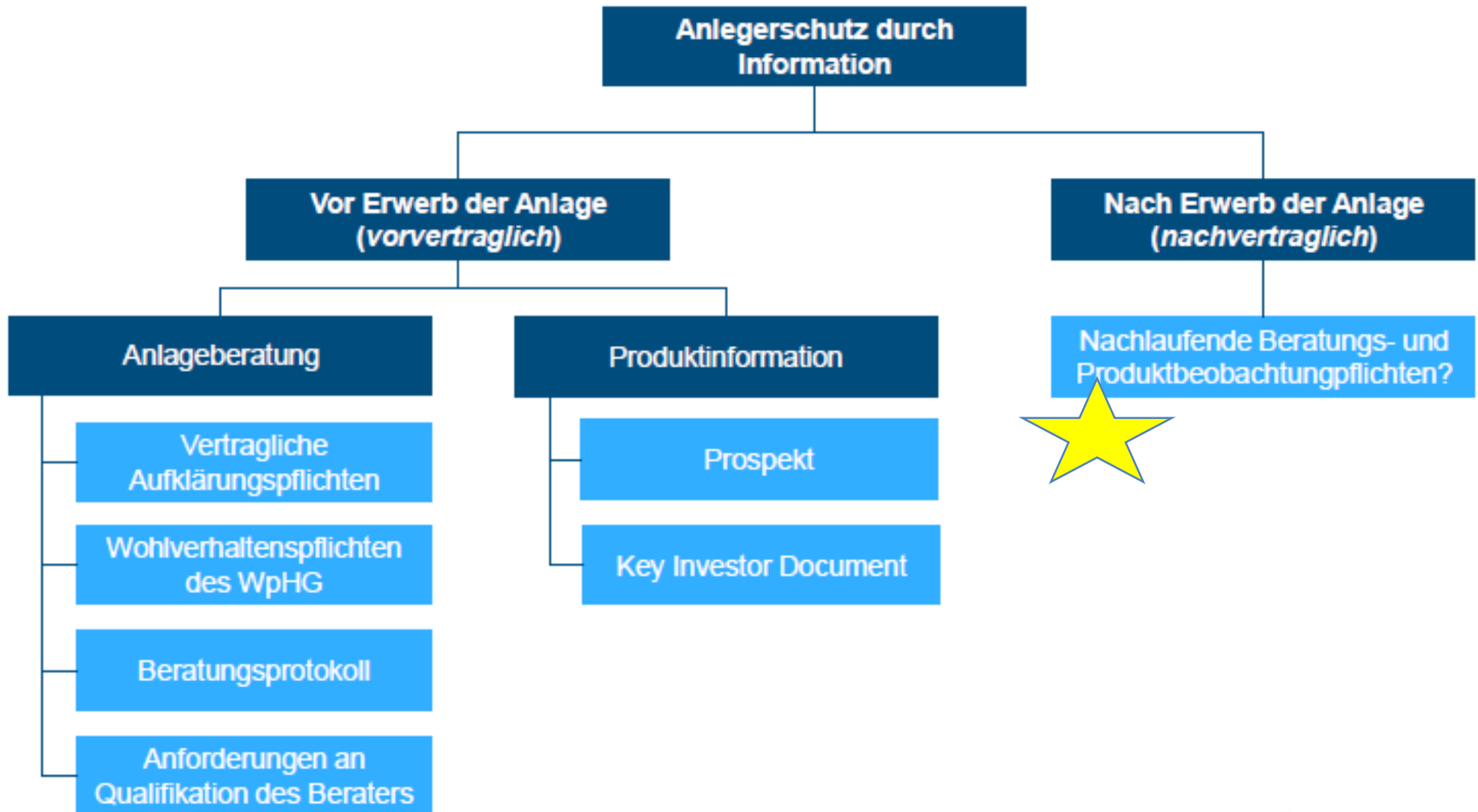
Was fehlt: Transparenz, die zu mehr Leistungswettbewerb führt

	Beschränkte Finanzkompetenz	Systematisches Fehlverhalten	
Anreize stimmen	1 Überbrückt Wissensdefizite	2 Aufklärung	...aber nicht vom Kunden befolgt ?
Fehlanreize	3 Verschleiert Risiken/Kosten	4 Ausnutzung	... aber nicht transparent ?

- Regulierung versucht (3) and (4) zu vermeiden
- Aber sind (1) and (2) "genug" ?

Idee

- Ergebnistransparenz, Leistungswettbewerb



1. Wie wirkt sich Beratung auf den Anlageerfolg aus?
[Paneldaten einer großen Geschäftsbank]
2. Was treibt die Nachfrage nach Ratenkrediten?
[Kooperation mit Schufa. Kooperation mit Spezialanbieter.
Kooperation mit GfK.]
3. Wie aktiv nutzen Haushalte den Wettbewerb?
[Nutzung GfK Daten. DNB (Niederlande) Finanzpanel.]
4. Wie “elastisch” sind Depositen, insbesondere Tagesgeld?
[Kooperation mit Direktbank. Paneldaten der Bundesbank.]
5. Was treibt Angebot und Nachfrage bei Zertifikaten?
[Kooperation mit Spezialanbieter. Paneldaten der Bundesbank.]

Ratenkredit: Ost / West

Region	Bundesland	Datensatz I		Datensatz II
		Neukredithäufigkeit	Kredithäufigkeit	Kredit (j/n)
West	Schleswig-Holstein	0.000	0.008 *	0.004
	Hamburg (ausgenommen)			
	Niedersachsen	-0.004 **	-0.008 **	0.000
	Bremen (ausgenommen)			
	Nordrhein-Westfalen (Basis)			
	Hessen	-0.009 ***	-0.019 ***	-0.029 ***
	Rheinland-Pfalz	0.002	0.002	-0.019 *
	Baden-Württemberg	-0.014 ***	-0.034 ***	-0.019 **
	Bayern	-0.016 ***	-0.037 ***	-0.034 ***
Saarland	0.009 ***	0.024 ***	-0.016	
Ost	Berlin (ausgenommen)			
	Brandenburg	0.009 ***	0.024 ***	0.052 ***
	Mecklenburg-Vorpommern	0.011 ***	0.029 ***	0.028 **
	Sachsen	0.006 **	0.014 **	0.022 **
	Sachsen-Anhalt	0.017 ***	0.036 ***	0.031 ***
	Thüringen	0.011 ***	0.029 ***	0.048 ***



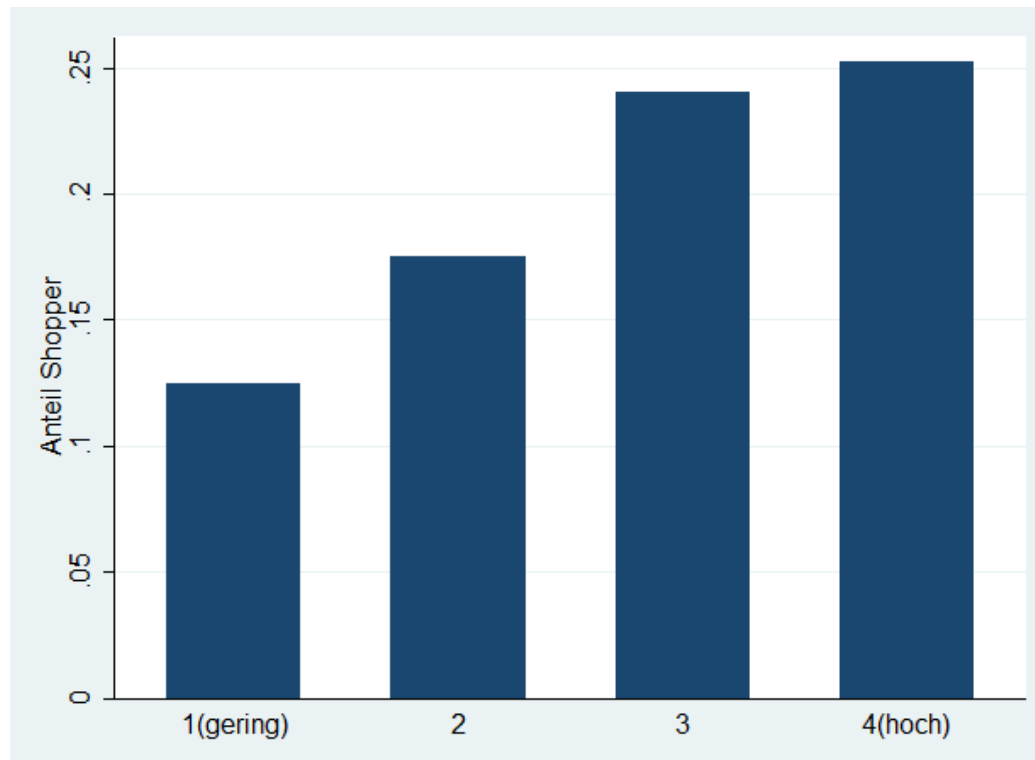
Region	Datensatz I		Datensatz II
	Neukredithäufigkeit	Kredithäufigkeit	Kredit (j/n)
Ost	0.011 ***	0.025 ***	0.048 ***

Kredithäufigkeit	2000-2010		2005-2011
(Bandbreite in Beobachtungszeitraum)	6-9%	13-19%	13-19%

“Shopping” und Finanzbildung

DNB Haushaltsfinanzpanel - mit speziellem Finanztestmodul 2005

Anteil der Haushalte, die Tages-/Festgeldkonto nicht bei einer der “Hauptbanken” halten



Finanzbildung – “Basic financial literacy” (Quantile)

Finanzverhalten

Roman Inderst

Goethe University Frankfurt am Main

Ausgewählte eigene aktuellere Arbeiten

Academic Papers

- Irresponsible Lending with a Better Informed Lender, *Ec Journal* 2008
- Misselling Through Agents (with M. Ottaviani), *American Ec Review* 2009
- Competition Through Commissions and Kickback (with M. Ottaviani), *American Ec Review* 2012
- How (Not) to Pay for Financial Advice: A Framework for Consumer Protection (with M. Ottaviani), *Journal of Financial Economics* 2012
- Financial Advice (with M. Ottaviani), *Journal of Ec Literature* 2013
- Trading on Advice (with A. Hackethal & S. Meyer)
- Financial Advice and Stock Market Participation (with D. Georgarakos)

Policy Oriented Papers & Policy Reports

- Regulating Financial Advice (with M. Ottaviani), *Europ. Business Org. Law Review* 2012
- Consumer Protection in Markets for Advice, *Comp Policy International* 2010
- Consumer Decision Making in Retail Investment Services (with N. Chater & S. Huck), 2010 prepared for SANCO
- Messung des Kundennutzens der Anlageberatung (Measuring Consumer Benefit from Advised Investment Services) (with A. Hackethal), 2012, prepared for BMELV
- How to Make the Market for Financial Advice Work (with S. Hackethal), Wharton PRC WP2012-14