

NEUE BANKER ALTE TUGENDEN –

EINE NACHHALTIGE ALTERNATIVE FÜR DEN DEUTSCHEN BANKENMARKT

TEXT: KATHRIN KLEINJUNG

In der Bankenmetropole Frankfurt zunächst belächelt, etabliert sich die Honorarberatung mehr und mehr als Alternative zur Provisionsberatung, denn das Verlangen der Kunden nach Sorgfalt und Transparenz wächst. Karl Matthäus Schmidt ist mit dem Geschäftsansatz der Quirin Bank Pionier in diesem Bereich.

Schon mit 25 Jahren machte sich der gebürtige Münchner Karl Matthäus Schmidt mit der Gründung des Online-Brokers Consors in der Finanzbranche als Querdenker einen Namen. Damals wollte der junge Banker das für Kunden unverständliche und komplexe Wertpapiergeschäft durch den Börsenhandel per Mausclick vom Schreibtisch aus vereinfachen – mit großem Erfolg. 16 Jahre später ist es wieder Karl Matthäus Schmidt, der mit seinen Ideen die Finanzbranche ein weiteres Mal revolutioniert. Mit der Quirin Bank, Deutschlands erster Honorarberaterbank, die sich auf eine kostentransparente, produktunabhängige und partnerschaftliche Vermögensberatung spezialisiert hat. Dabei rückt Schmidt den Verbraucherschutz in den Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit und richtet die gesamte Wertschöpfungskette der Quirin Bank danach aus.

Im Zuge der globalen Finanzkrise und der Verunsicherung der Bevölkerung in Geld- und Vermögensfragen ist die Beratungsqualität vieler Banken in die Kritik geraten. Aktuelle Studien aus dem Jahr 2009 belegen, dass über 87 Prozent der befragten Privatanleger ihrer Bank nicht mehr vertrauen, obwohl gerade bei der Vermögensanlage das Kundenvertrauen eine besonders wichtige Rolle spielt. Dieses Misstrauen kommt, nicht von ungefähr: Viele private Anleger haben ihrem Bankberater und dessen Empfehlungen vertraut, vielen war

dabei aber auch gar nicht bewusst, dass sich der Bankberater im Laufe der Jahre vom Berater zum Verkäufer mit Vertriebszielen entwickelt hat.

Die berühmte „Lehmann-Oma“, der man im Alter von über 60 Jahren noch riskante Zertifikate verkaufte, ist so zum Symbol abertausender betrogener Anleger geworden. Eine Studie des Ministeriums für Verbraucherschutz beziffert den Schaden für Privatanleger durch Falschberatung der Banken auf jährlich 30 Milliarden Euro.

» Es geht um nichts weniger, als das Bankensystem neu zu erfinden. «

Die Ursache für diese Milliarden Schäden ist jedoch systembedingt. Denn das klassische provisionsorientierte Beratungsmodell finanziert sich hauptsächlich durch Provisionen und Kick-Back-Gebühren der Produkthersteller. Dadurch sind bei Geldanlagen Bank- und Kundeninteresse häufig entgegen gesetzt, mehr noch: Die Ziele einer traditionellen Bank und die des Anlegers stehen oft im Konflikt zueinander. Während die Rendite des Anlegers aus der Performance seines Geldes abzüglich der Gebühren für die Bank bestehe, liege

die Rendite der Bank in der Vereinnahmung von Gebühren. Deshalb motiviere das provisionsorientierte Geschäftsmodell Bankberater in der Regel dazu, ihren Kunden komplexe Finanzprodukte mit hohen Provisionen zu verkaufen. Der Anleger wolle jedoch kostenarme, transparente Produkte, die leicht verständlich sind und möglichst kontinuierliche Rendite erwirtschaften. Das Dilemma dabei ist, dass beim Provisionsmodell klassischer Banken die Fixierung auf den Produktverkauf der primäre Antrieb, nicht die Anlageberatung im Sinne des Kundeninteresses ist. Forciert wird diese Problematik noch, wenn die jeweilige Bank bankeigene Finanzprodukte anbietet.

Doch es bedarf dringend einer Rückbesinnung auf die Wurzeln des verantwortungsvollen Wirtschaftens: Dies bedeutet, dass Banking kein Selbstzweck sein darf, sondern dazu da ist, für die Wirtschaft und Gesellschaft die Geldströme in Fluss zu halten. Deshalb geht es um nichts weniger, als das Bankensystem neu zu erfinden. „Neu erfinden“ heißt dabei: Gerade in der Krise mit neuen Dienstleistungen und neuen Geschäftsmodellen neue Nachfrage zu schaffen. So sollen künftige Bankenstrukturen strikt auf den langfristigen Kundennutzen ausgerichtet sein. Für den Quirin Bank Gründer ist die Orientierung am Verbraucher die Tugend der Zukunft, die über Erfolg oder Misserfolg eines Instituts entscheidet.



Karl Matthäus Schmidt wird 1994 im Alter von 25 Jahren Deutschlands jüngster Vorstandsvorsitzender. Im selben Jahr steigt sein Discount-Broker-Haus Consors zum Marktführer im Online-Brokerage auf. Während des Studiums der Betriebswirtschaft in Nürnberg leitet er vier Jahre lang als Vorstand den Club der studentischen Börsenfreunde. Im April 2002 wird Consors an die französische BNP Paribas verkauft. Als Vorstandssprecher der CCB Bank AG in Berlin entwickelt Schmidt ein neuartiges Konzept für das Privatkundengeschäft. Unter seiner Führung formiert sich im Jahr 2006 die Quirin Bank. Für sein verbraucherfreundliches Geschäftsmodell wird Schmidt im selben Jahr mit dem National Leadership Award ausgezeichnet. Karl Matthäus Schmidt ist Vater von drei Kindern und lebt mit seiner Familie abwechselnd in Berlin und in Oberfranken auf dem Land.



» Mit innovativem Geschäftsmodell
gegen traditionelle Konzepte. «

Eine transparente und offene Beratung wird künftig darüber entscheiden, welche Bank die Anleger für glaubwürdig halten.

Mit dem nachhaltigen Beratungsansatz der Quirin Bank will der 41-jährige Schmidt eine kundenfreundliche Beratung am deutschen Markt etablieren – mit Bankern, die sich wieder auf ihre alten Tugenden besinnen, und wirklichen Dienstleistern, die Dienst am Kunden tun wollen und dabei wie ehrbare Kaufleute für Vertrauen und Verantwortung stehen. Die Berater der Quirin Bank werden deshalb auf der Website persönlich vorgestellt und der Kunde sucht sich denjenigen aus, der am besten zu ihm passt. Das „Customer Advocat Prinzip“ der Quirin Bank bedeutet, dass die Berater, im Gegensatz zum provisionsorientierten Geschäftsmodell herkömmlicher Banken, für ihre Beratungsleistung und nicht für den Verkauf von Finanzprodukten bezahlt werden. Somit werde der fundamentale Interessenkonflikt des provisionsorientierten Finanzvertriebs aufgelöst.

In der honorarbasieren Bankberatung würden so nicht nur die persönliche Finanz- und Vorsorgestrategie des Anlegers umgesetzt, sondern auch ein aktives Risikomanagement sowie eine breite Diversifizierung des Vermögens sichergestellt. Mit

dem Konzept der Honorarberatung schafft die Bank eine bislang einmalige Situation für Anleger: Wie in anderen Branchen, z. B. bei Anwälten oder Steuerberatern längst üblich, werden die Vermögensberater nur noch von einer Seite bezahlt – nämlich vom Kunden. So vertreten die Berater der Quirin Bank nicht mehr die Interessen der Produkthanbieter, sondern stehen mit ihrem fachlichen Know-how ganz auf der Seite der Anleger.

Auch das deutsche Verbraucherministerium hält dieses Konzept für zukunftsweisend. In vielen anderen europäischen Ländern und in den USA hat sich die sogenannte „fee-only“-Beratung schon seit einigen Jahren bewährt. So beträgt etwa der Marktanteil der Honorarberatung in den USA knapp 15 Prozent, auch in Großbritannien wählen 10 Prozent der Verbraucher einen unabhängigen Honorarberater, wenn es um die persönliche Geldanlage geht. Die Kunden honorieren aufgrund der Krise zunehmend diese faire und hochwertige Beratungsarbeit. Der Erfolg gibt Schmidt Recht: Die Quirin Bank ist seit 2006 als Vorreiter der Honorarberatung im deutschen Bankenmarkt aktiv und hat seitdem über 6.200 Privatkunden gewonnen, die der Bank rund 1,6 Milliarden Euro an verwalteten Kundengeldern anvertrauten. 