

FINANZMARKT

"Banken wollen keine Transparenz"

Der neue Beipackzettel für Finanzprodukte reicht nicht, sagt Karl Matthäus Schmidt, Chef der Quirin-Bank, im Interview. Bankberater seien weiterhin in einem Interessenkonflikt.

VON Miriam Schröder | 07. Februar 2011 - 00:00 Uhr



© dpa

Die Frankfurter Skyline

Frage: Herr Schmidt, mit Slogans wie "Wir sind Deutschlands unbeliebteste Bank – bei den Banken" haben Sie versucht, von dem Imageschaden der Branche zu profitieren. Hat das funktioniert?

Karl Matthäus Schmidt: Uns hat die Krise geholfen, keine Frage. Kunden herkömmlicher Banken haben viel Geld verloren. In diesem Zusammenhang haben sie sich gefragt: Wie arbeitet eigentlich meine Bank? Arbeiten sie in meinem Auftrag? Oder will sie mir nur Produkte verkaufen, an denen sie selbst verdient? Durch den Verlust an Vertrauen in das klassische Banksystem hat das Interesse an einer unabhängigen Honorarberatung zugenommen.

Frage: Der neue Beipackzettel für Finanzprodukte reicht nicht, sagt Karl Matthäus Schmidt, Chef der Quirin-Bank. Bankberater seien weiterhin in einem Interessenkonflikt. Was ist der Unterschied zwischen Bankberatung und Honorarberatung?

Karl Matthäus Schmidt: Es gibt einen großen Interessenkonflikt. Als Kunde möchten Sie eine Anlage, die möglichst viel Rendite erwirtschaftet und wenig Kosten verursacht. Die Bank möchte Ihnen hingegen Produkte verkaufen mit einer möglichst hohen Marge für die Bank. Dieser Interessenkonflikt ist nicht aufzulösen.

Frage: Und womit verdienen Sie Ihr Geld?

KARL MATTHÄUS SCHMIDT

wird als Sohn einer Bankiersfamilie in München geboren. Nach dem BWL-Studium gründet er 1994 den Online-Broker Consors. 1999 bringt er das Start-up an die Börse. Großaktionär ist die väterliche Schmidtbank. Als sie 2001 pleitegeht, verliert Schmidt junior die Mehrheit an seiner Firma. Aus den Überresten formt er 2006 die Quirin-Bank, die erste Honorarberaterbank in Deutschland. Neben dem Privatkundengeschäft berät sie Firmen bei der Finanzierung und bietet Dienstleistungen für Banken an. Die Bilanzsumme beträgt 479 Millionen Euro.

Karl Matthäus Schmidt: Als Honorarberaterbank lassen wir uns ausschließlich vom Kunden bezahlen, wie ein Steuerberater oder Rechtsanwalt. Was wir an Provisionen bekommen, vergüten wir unseren Kunden eins zu eins wieder zurück. Eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft testiert dieses Vorgehen. Dadurch machen wir uns unabhängig vom Produktvertrieb. Außerdem sind wir am Erfolg der Kundendepots beteiligt. Wir machen nur Gewinn, wenn unsere Kunden Gewinn machen. Ein Prinzip, das dazu führt, dass wir nur im Interesse unserer Anleger handeln.

Frage: Was kostet eine Beratung bei Ihnen?

Karl Matthäus Schmidt: Der typische Kunde wählt beispielsweise eine Depotberatung bei uns. Dafür zahlt er eine Grundgebühr von 75 Euro im Monat und durchschnittlich ein Prozent auf sein Depotvolumen.

Frage: Auch die herkömmlichen Banken bieten das für vermögende Kunden an. Lohnt sich Honorarberatung nur für Reiche?

Karl Matthäus Schmidt: Die Honorarberatung, so wie wir sie heute anbieten, macht in der Regel ab 50 000 Euro Anlagevermögen Sinn. Langfristig können wir uns aber auch vorstellen, Beratung für kleinere Vermögen anzubieten. Für ein Stundenhonorar können Sie sich auch jetzt schon bei der Quirin-Bank beraten lassen. Wenn Sie 10 000 Euro bei der Sparkasse anlegen und man verkauft Ihnen einen Deka-Fonds, zahlen Sie einen Ausgabeaufschlag von 250 bis 500 Euro. Dafür kann ein Honorarberater sich zwei bis drei Stunden mit Ihnen zusammensetzen, und ich bin sicher, dass er Ihnen etwas Besseres anbietet als einen Deka-Fonds.

Frage: Dann sollten Ihre Geschäfte gut laufen.

Karl Matthäus Schmidt: Die Aufbauphase der Quirin-Bank ist abgeschlossen. Wir haben in den vergangenen vier Jahren 13 Standorte in Deutschland und knapp 250 Mitarbeiter aufgebaut, davon allein 100 am Standort Berlin. In diesem Geschäftsjahr gilt es, die ausgesprochen guten Zahlen des vergangenen Jahres fortzuschreiben. Unseren Erfolg können Sie auch an den Ergebnissen unserer Vermögensverwaltung ablesen: So haben wir

in den vergangenen Jahren stets etwa sieben Prozent Rendite vor Kosten für unsere Kunden erwirtschaften können.

Frage: Die Quirin-Bank hat jetzt 7500 Kunden. Als Sie 2006 mit der Honorarberatung anfangen, hatten Sie 10 000 Kunden bis zum Jahr 2010 als Ziel. Warum hat das nicht geklappt?

Karl Matthäus Schmidt: Wir haben diese Zahl genannt, ohne zu wissen, wie das Thema Honorarberatung in Deutschland aufgenommen wird. Wir sind aber sehr zufrieden mit der Entwicklung, denn unsere Kunden legen im Durchschnitt deutlich mehr Vermögen an, als wir ursprünglich erwartet haben. Wir betreuen heute mehr als zwei Milliarden Euro an Kundengeldern.

Frage: Wie kommt es, dass Honorarberatung in Deutschland weitgehend unbekannt ist?

Wir beschäftigen uns seit vier Jahren damit, den Menschen dieses Modell zu erklären. Dafür muss man ihnen auch erst mal sagen, was sie bislang an ihre Bank bezahlen. Da herrscht große Unkenntnis, auch weil es kaum Transparenz über die Kosten gibt.

Frage: Welche Kosten sind das genau?

Karl Matthäus Schmidt: Die Hersteller von Finanzprodukten zahlen dem Vermittler in der Regel eine Abschlussprovision, bei geschlossenen Immobilienfonds können das bis zu 15 Prozent sein. Dann gibt es Bestandsprovisionen, sogenannte Kick-Backs. Das alles schmälert die Rendite des Kunden. Hinzu kommen Verwaltungsgebühren, etwa bei gemanagten Investmentfonds. Und schließlich Transaktionsgebühren, die bei jeder Bewegung des Depots anfallen. All diese Kosten entfallen in der Honorarberatung. Hinzu kommt: Wir empfehlen Produkte, die möglichst wenig kosten. Das kann eine klassische Aktie oder ein klassisches Rentenpapier sein, oder ein Indexfonds, der extrem margenarm kalkuliert ist. In einem Jahr mag das nicht so viel ausmachen. Aber über den Zinseszins gibt das ungeheure Effekte.

Frage: Zum Beispiel?

Karl Matthäus Schmidt: Ein Anleger, der beispielsweise 50 000 Euro in einen Fonds investiert, zahlt etwa vier Prozent Ausgabeaufschlag plus 2,6 Prozent jährlich an Fondsgebühren. Nach 20 Jahren erwirtschaftet er 114 000 Euro, sofern sein Bankberater eine Rendite von sieben Prozent im Jahr erzielt. Hätte er den gleichen Betrag in ein günstiges Produkt, wie etwa einen Indexfonds, angelegt, könnte er rund 30 000 Euro mehr Gewinn erwirtschaften. Als unabhängige Bank klären wir Anleger konkret über solche Möglichkeiten auf.

Frage: Mit dem neuen Beipackzettel für Finanzprodukte verpflichtet die Regierung alle Anbieter, Risiken und Kosten einer Geldanlage auszuweisen.

Karl Matthäus Schmidt: Das reicht nicht aus. Verlangt wird nur die Veröffentlichung der Gesamtkostenquote. Die sagt aber nichts darüber aus, was es kostet, wenn ein Investmentfonds Aktien kauft oder verkauft. Für diese Transaktionen berechnen die Verwalter bis zu einem Prozent pro Jahr. In England gibt es eine Kennzahl, die alle Kosten angibt und dies auch in Bezug setzt zu der Zeitdauer, über die ein Kunde sein Geld anlegen will. Diese Kennziffer schafft echte Transparenz. Die Grünen fordern ihre Einführung auch in Deutschland. Außerdem brauchen wir eine gesetzliche Definition des Honorarberaters. Es muss klar sein: Ein Honorarberater nimmt keine Provisionen von Herstellern an oder kehrt sie sofort wieder aus. Aber die Lobbyarbeit der Banken versucht dies zu verhindern. Die Bankenindustrie hat eben keine Lust auf Transparenz.

COPYRIGHT: ZEIT ONLINE

ADRESSE: <http://www.zeit.de/wirtschaft/2011-02/interview-schmidt-honorarberatung>