

## quirin bank unterstützt Verbraucherpolitik

.....

### **Herr Schmidt, was macht die quirin bank besser als andere Banken?**

Eine Beratung im Sinne des Verbrauchers ist am besten gewährleistet, wenn der Konflikt des Beraters - für die Bank und im Interesse des Kunden handeln zu wollen - aufgelöst ist. Die Honorarberatung als Geschäftsmodell der quirin bank stellt den Kunden, seine Wünsche und Anlageziele in den Mittelpunkt. Die Beratung ist konsequent darauf ausgerichtet, im Sinne einer nachhaltigen Geschäftspolitik Gewinne für den Kunden zu erwirtschaften. Provisionen und versteckte Gebühren, die in vielen komplexen Bankprodukten enthalten sind, zahlen wir an unseren Kunden zurück. Teure Hebelprodukte, komplexe Zertifikate und Schachtelprodukte, die keiner mehr versteht, kommen in unserer Beratung nicht vor. Vielmehr arbeiten wir wie ein Steuerberater oder Anwalt, der sein ganzes Wissen in den Dienst des Kunden stellt.

### **Wie bewerten Sie die Regulierungsansätze in Großbritannien, Dänemark und Deutschland?**

Im EU-Vergleich spielt Deutschland nach wie vor keine Vorreiterrolle bei einer verbraucherfreundlichen Gestaltung der Finanzvermittlung. Grund dafür ist ein oft unzureichender finanzieller Bildungsstandard, der dazu führt, dass viele Verbraucher die Kosten und Folgen einer finanziellen Entscheidung kaum erfassen können. Die Folge: 50 bis 80 Prozent aller Langfristanlagen werden mit Verlust vorzeitig abgebrochen. Der volkswirtschaftliche Schaden durch mangelhafte Finanzberatung ist laut Verbraucherschutzministerium immens: 20 bis 30 Milliarden Euro jährlich.

Versuche, die Rechte des Verbrauchers zu stärken, sind bislang unzureichend. Richtlinien und Gesetze (z.B. EU-Vermittlerrichtlinie oder MiFID) haben im Ergebnis eher zu mehr Informationsflut für den Verbraucher und mehr Bürokratie geführt. Ein Beispiel ist auch das zum 1. Januar 2010 eingeführte Beratungsprotokoll. Es reicht nicht aus, dem Kunden oder Anleger immer mehr Information zu liefern, er braucht auch Instrumente, die ihm helfen, damit umzugehen beziehungsweise sich gegen Falschberatung zu wehren.

Großbritannien verfolgt im Vergleich zu Deutschland einen pragmatischen Ansatz. Hier ist der Verbraucherschutz klare Kernaufgabe der unabhängigen Finanzbehörde FSA (Financial Services Authority). Die Briten sehen den Anleger als gleichberechtigten Akteur im Finanzmarktgeschehen an. Mehr noch: Streitigkeiten können Verbraucher kostenlos von einem Ombudsmann schlichten lassen. Die FSA hat außerdem mit dem Verbot von Provisionen bis 2012 eine deutliche Vorgabe für die Abschaffung falscher Anreizsysteme gegeben. Sie ist damit den Regulierungsbemühungen auf europäischer und deutscher Ebene zeitlich voraus.

Schweden kann auf einen historisch gewachsenen Ansatz bei der Verfolgung von Verbraucherbelangen zurückblicken. Es gibt beispielsweise ein spezielles Programm zur Überwachung von Verbraucherinteressen. Kernpunkte sind eine intensive Öffentlichkeitsarbeit, Verbraucherinfos, regelmäßige Berichterstattung und deutliche Hinweise auf Risiken von

Finanzprodukten.

### **Welche Hindernisse stehen einer Einführung des Provisionsverbots entgegen?**

Traditionelle Banken, deren Geschäftsmodell auf Provisionen basiert, haben kein Interesse an einem Verbot. Ihnen angeschlossen ist eine starke Versicherungs- beziehungsweise Produktanbieter-Lobby, die gut von Provisionen lebt. Eigenkapitalrendite von 25 Prozent und mehr sind mit Honorarberatung nicht möglich.

Zur Lobbyarbeit dieser Branche gehört auch eine beharrlich verbreitete Propaganda, die in den immer gleichen Argumenten mündet:

- Kunden sind nicht bereit, Honorare zu akzeptieren;
- Honorare kann sich angeblich nicht jeder leisten;
- Es gibt zu wenige für die Honorarberatung geeignete Produkte.

Die quirin bank beweist täglich das Gegenteil. Es gibt mittlerweile viele Beispiele aus dem Versicherungs-, aber auch aus dem Bankenbereich, die zeigen, dass sich Honorarberatung für den Verbraucher rechnet. Honorare sind in der Regel deutlich preiswerter und auch für den Berater wesentlich effizienter, als die intransparenten, in den Produkten einkalkulierten Provisionen.

Es ist ebenso nachgewiesen, dass Verbraucher eher bereit sind, für unabhängige Beratung zu zahlen, je mehr sie über deren Vorteile wissen und je mehr sie die tatsächlichen Kosten einer provisionsorientierten Bankberatung kennen. Deshalb ist die Aufklärungsarbeit so wichtig.

### **Welche Regelungen müssen ergriffen werden?**

Wir brauchen Regelungen, die den Verbraucherschutz stärken. Im Fall der Honorarberatung bedeutet das konkret: Aufklärungsarbeit und Informationskampagnen, einen gesetzlichen Schutz des Begriffs Honorarberaters - wie auch vom VDH (Verband Deutscher Honorarberatung) gefordert - und finanzielle Anreize. Denkbar ist die steuerliche Absetzbarkeit von Honoraren, oder auch die finanzielle Förderung von Honorarberatung nach Maßgabe eines europäischen Förderprogramms. Dieses übernimmt Beratungskosten für Privathaushalte oder unterstützt selbstständige Honorarberatung bei der Existenzgründung.

Desweiteren fordern wir eine Abschaffung sämtlicher Provisionen; Mindestens aber den Verzicht von Provisionen für Altersvorsorgeprodukte und die Deckelung von Abschlussprovisionen, zum Beispiel bei Versicherungen auf maximal 50 Prozent. Verbraucher verdienen eine standardisierte Offenlegung sämtlicher Kosten in Finanzprodukten. Entscheidend ist die Ausweisung der Netto-Rendite, um Anleger vor bösen Überraschungen nach Vertragsabschluss zu schützen. Entsprechende Produktinfoblätter müssen vom Gesetzgeber vorgegeben und gesteuert werden.

Notwendig ist eine Umkehr der Beweislast. Es kann nicht sein, dass Verbraucher die Falschberatung beweisen müssen. Es muss geregelt werden, dass Banken und Berater künftig das Risiko tragen, die Korrektheit ihrer Beratung beweisen zu müssen. Die Folge: Vertrauensgewinn, da Berater zu größter Sorgfalt verpflichtet und gezwungen sind, im Kundeninteresse zu handeln. Mit dieser Regelung muss auch die dreijährige Verjährungsfrist des § 31 Wertpapier-Handelsgesetz fallen. Die Frist ist zu kurz, da gerade bei langfristigen Anlageprodukten die Gläubiger häufig erst sehr spät die Konsequenzen einer Falschberatung spüren und sich wehren wollen.

Darüber hinaus ist echte Kostentransparenz ein entscheidendes Kriterium für eine faire und unabhängige Beratung im Sinne des Verbrauchers. Vorbild ist die in Großbritannien eingeführte Kennzahl „reduction in yield“. Sie gibt an, inwieweit die anfallenden Gesamtkosten über die Laufzeit eines Investments die erwartete Rendite verringern. Dieser Ansatz geht in die richtige Richtung und hilft bei der Angabe standardisierter Netto-Renditen als zentrale Vergleichsebene.