

Berliner Zeitung

Archiv » 2009 » 20. November » Mutmacher - Jetzt und Hier

Textarchiv

MUTMACHER - JETZT UND HIER

Die etwas andere Bank

Die Berliner Quirin-Bank verzichtet beim Verkauf von Wertpapieren ganz auf Provisionen. Sie verdient nur, wenn der Kunde mit seinen Anlagen Gewinne erzielt

Sebastian Wolff

Schon ihr ausgefallener Name deutet darauf hin, dass die Quirin-Bank eine ungewöhnliche Bank ist. Quirinus war ein römischer Kriegsgott. Und auch der Chef des nach ihm benannten Berliner Geldhauses, Karl Matthäus Schmidt, befindet sich in gewisser Weise im Krieg, wenn auch nur symbolisch. Der 40-Jährige kämpft nämlich gegen Provisionsjäger aller Art, die den Bankkunden das Geld aus der Tasche ziehen. Schmidt hat sich für diesen Kampf ein revolutionäres Gebührenmodell ausgedacht: So ist bei der am Berliner Kurfürstendamm ansässigen Quirin-Bank der Kauf und Verkauf von Wertpapieren für den Kunden völlig kostenlos. Sogar Provisionen - offene und versteckte -, die zum Beispiel Investmentfonds einbehalten, um sie an die Vertriebsbank auszuschütten, erstattet die Quirin-Bank ihren Kunden. Die zahlen dafür für die Beratung: pauschal 75 Euro pro Quartal zuzüglich 20 Prozent von den erwirtschafteten Gewinnen als Erfolgsbeteiligung.

Auf diese Weise können Schmidt und seine Angestellten ihre Kunden wirklich objektiv beraten, ohne auf die Provisionen zu schießen, wie es Bankberater üblicherweise tun. "Normalerweise ist ein Wertpapierberater doch ein Diener zweier Herren", beschreibt Schmidt das Dilemma, in dem sich seine Kollegen bei anderen Banken befinden. "Einerseits will er dem Kunden die für ihn optimalen Papiere empfehlen, andererseits muss er ihm möglichst Papiere verkaufen, an denen die Bank gut verdient - das ist ein klarer Interessenkonflikt."

Bei der Quirin-Bank dagegen seien die Interessen der Bank und des Kunden identisch, sagt Schmidt - nämlich möglichst hohe Renditen zu erhalten. Der Kunde profitiere davon, weil sein Depot an Wert gewinne, und die Bank, weil sie dank der Erfolgsbeteiligung am Wertzuwachs teilhabe.

Eine Bank, die in der Vermögensberatung so konsequent auf Provisionen verzichte und auf Honorarberatung setze, sei in Deutschland bislang einmalig,

betont Schmidt. Trotz diverser Anlegerskandale, trotz der Pleite der US-Bank Lehman-Brothers, die auch Zehntausende deutsche Sparer teuer zu stehen kam, weil sie ihr Geld in Zertifikate der Bank investiert hatten, die durch die Pleite wertlos wurden. "Es hat sich seitdem nichts geändert", sagt Schmidt. "Das Geschäft mit Zertifikaten boomt sogar noch stärker als vor der Krise." Viele Banken würden ihre Kunden nach wie vor in teure Anlagen drängen, nur weil sie selbst daran verdienten.

Schmidt hat sich geschworen, es anders zu machen. Vor drei Jahren ging er mit der Quirin-Bank an den Start. Heute betreut das Institut 5 000 Kunden an mehreren Standorten in Deutschland und verwaltet ein Vermögen in Höhe von rund 1,5 Milliarden Euro.

Dass Schmidt einmal diesen Weg gehen würde, war wahrlich nicht abzusehen. Denn er ist der Spross einer alten fränkischen Bankiersfamilie. Wenn alles normal gelaufen wäre, hätte er irgendwann seinen Vater als Chef der traditionsreichen Schmidtbank beerbt.

Zwar faszinierte den Junior das Bankgeschäft, doch er hatte den Drang, es ganz anders zu machen. Und so gründete er 1994, im Alter von nur 25 Jahren, den Discountbroker Consors - eine Bank, bei der erfahrene Anleger Wertpapiere zu Discountpreisen handeln konnten, dafür aber auf Beratung verzichten mussten. Consors wurde ein Riesenerfolg und Schmidt mit Ehrungen überhäuft: Die Wirtschaftswoche kürte ihn 1999 zum Unternehmer des Jahres, die Zeitschrift Horizont ein Jahr später gar zum Mann des Jahres.

Doch dann ging die väterliche Schmidtbank in Konkurs und ihr Tochterunternehmen Consors wurde verkauft. Schmidt brauchte ein Weile, um sich von dem Tiefschlag zu erholen. Dann startete er 2006 mit der Quirin-Bank sein neues, ebenso revolutionäres Projekt.

Seit Kurzem ist der Finanzinvestor RHJ International an der Quirin-Bank beteiligt - das Unternehmen, das von sich reden machte, weil es sich im Bieterstreit um Opel um den Zuschlag für den Autobauer bemühte. "Neue Schubkraft" verspricht sich Schmidt von dem zahlungskräftigen Investor. Damit die Quirin-Bank endlich aus ihrem Schattendasein heraustritt und eine ganz große Nummer im deutschen Geldgewerbe wird - und so die provisionsgierige Konkurrenz so richtig das Fürchten lehren kann.

Foto: "Es macht mir Mut, dass die Honorar-beratung in Deutschland immer be-kannter wird." Karl M. Schmidt

DIENSTLEISTUNG UND HANDEL

Keinem Staatsmann, sondern dem Buchdrucker Ernst Litfaß sind in Berlin die meisten Denkmäler gewidmet: Etwa 4 000 Litfaßsäulen stehen noch in der Stadt. Zwar gehört auch jene Wildplakatierung wieder zum Straßenbild, die seine Erfindung von 1854 einst beenden sollte. Doch erst durch Litfaß wurde das Werbeplakat zur Massenware. Einige Plakate verdecken heute ganze Gebäude. Das ermöglicht unter anderem die 1999 gegründete Berliner Firma 3ker (Foto), deren Industrielletterer auch schon am Hauptbahnhof oder in der Reichstagskuppel hingen. Ihre Montage- und Reinigungsarbeit ist eines von unzähligen Serviceangeboten der Region. Berlin gilt als Dienstleistungshauptstadt Deutschlands. Mehr als 600 000 Menschen arbeiten in der umsatzstärksten Branche der Stadt, rund 134 000 sind im Handel beschäftigt. Vor allem der Tourismus boomt. Mit 17,8 Millionen Hotelübernachtungen im Jahr 2008 lässt Berlin andere deutsche Großstädte weit hinter sich.

[IMPRESSUM](#) [KONTAKT](#) [MEDIADATEN](#)

