

# Versteckte Kosten für die Kunden aufdecken

Anlageberatung sei nie kostenlos, ist Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der auf Honorarberatung spezialisierten Quirin Bank AG, überzeugt. Er hält deshalb die Honorarberatung für transparenter als einen auf Provision beruhenden Produktverkauf. Wieso sollen Anleger Honorar für eine Beratung bezahlen, die sie in jeder Bank um die Ecke kostenlos erhalten? „Weil die Beratung meist nur vermeintlich kostenlos angeboten wird“, entgegnet Schmidt. Die Berater hätten natürlich ein Interesse daran, Produkte zu verkaufen; in den meisten Fällen überwiege das Interesse an den Provisionen. Die können durchaus beachtlich hoch sein. Viele Produkte enthalten versteckte Kosten. Fondsge-

sellschaften zum Beispiel zahlen oft Rückvergütungen an die Banken. Die geben diese sogenannten Kick-backs meist nicht an die Kunden weiter. „Das tun wir aber“, sagt Schmidt.

Die Quirin Bank bietet Anlegern eine Beratung gegen Ho-

## Ohne Provision kann die Bank den Kunden ganzheitlich begleiten

norar an. Dafür bekommen die Kunden alle Provisionen zurückerstattet. „So können wir neutral und produktoffen beraten“, sagt der Quirin-Banker, „die Interessen des Kunden und des Beraters gehen in die gleiche Richtung“. Da die

Bank an den Anlageprodukten keine Provision verdient, kann sie – so Schmidt – „den Kunden ganzheitlich begleiten“. Das Beratungsgespräch klärt die Anlageziele und den Zeithorizont; der Berater bezieht auch Kredite und Versicherungen ein. Erst dann geht es um die Geldanlage. Vielleicht stellt sich ja auch heraus, dass es sinnvoller wäre, erst ein Darlehen zu tilgen. Dass ein Berater unter dem Druck, Provisionen zu erwirtschaften, darauf hinweist, ist weniger wahrscheinlich. In Deutschland ist Honorarberatung noch nicht so verbreitet. Ihr Anteil am Markt beträgt nach Schmidts Schätzung maximal ein Prozent. In den USA habe sie hingegen einen Marktanteil von 15 Prozent. Die Quirin



Karl Matthäus Schmidt

FOTO: QUIRIN BANK

Bank erwartet daher ein großes Wachstumspotenzial. Schon jetzt steige der Zulauf von Jahr zu Jahr, sagt der Vorstandssprecher.

Mit dem bisherigen Geschäftsverlauf ist er sehr zufrieden: „2010 ist ein gutes Jahr für uns.“ Allerdings müsse die Bank oft noch Aufklärungsarbeit leisten. Es sei ein langer Weg, bis die Kunden ihr Verhalten ändern. Schmidt hofft auf politische Schützenhilfe, denn Honorarberatung stärke den Verbraucherschutz. So fordert er, dass die geplanten Beipackzettel für Finanzprodukte auch Angaben über die tatsächlichen Kosten enthalten müssten. Hilfreich sei zum Beispiel die Kennzahl Reduction in Yield (RIY). Sie weist Ertragsminderung durch offene

oder versteckte Kosten auf. Andere geläufige Vergleichszahlen kritisiert der Anlageexperte hingegen, zum Beispiel die Total Expense Ratio (TER), die eigentlich bei Fonds eine Gesamtkostenquote angeben soll: „Sie enthält weder den Ausgabeaufschlag noch die Kosten für fondsinterne Käufe und Verkäufe“; für Schmidt ist die TER daher eine „Pseudokennzahl“.

JÜRGEN GROSCHE

Als erste Honorarberaterbank Deutschlands zählt die Quirin Bank rund 7000 Kunden und verwaltet Vermögen im Gesamtvolumen von knapp zwei Milliarden Euro. Den Bereich des honorarbasieren Private Banking baut das 1998 gegründete Institut seit 2006 auf.