



**KOPF DER WOCHE**

# „Viele Banken führen Verbraucher in die Irre“

**Karl Matthäus Schmidt** betritt mit der **Quirin Bank** Neuland. Als Honorarberatungsbank bietet sie Alternativen zu klassischen Provisionsmodellen.

von **Michael Gneuss**

**S**eit drei Jahren baut Karl Matthäus Schmidt die Quirin Bank als erste Honorarberatungsbank Deutschlands auf. Er garantiert seinen Kunden, dass die Bank keine Provisionen von der Finanzindustrie behält und nur kostengünstige Produkte empfiehlt. Die Quirin Bank lebt von Honoraren und einer Erfolgsbeteiligung. Ende dieses Jahres will Schmidt mit diesem Geschäftsmodell in die schwarzen Zahlen kommen. Die Bank beschäftigt derzeit knapp 100 Berater. Die Kunden sind im Durchschnitt 50 Jahre alt und lassen ein Vermögen von 200 000 Euro verwalten.

**€uro am Sonntag:** Herr Schmidt, Banker haben derzeit nicht den allerbesten Ruf. Spüren Sie das auch?

**Karl Matthäus Schmidt:** Ich sehe uns als Profiteure der Finanzkrise. Wir sind die am schnellsten wachsende Beraterbank in Deutschland. Die Finanzkrise hat bei vielen Menschen das Fass zum Überlaufen gebracht. Sie sind teilweise entsetzt über die Leistungen ihrer Bank. Viele haben die Nase voll von provisionsgetriebenen Verkäufern. Die verstehen, dass das keine wirkliche Beratung ist. Wir haben in drei Jahren die Zahl der Kunden von 700 auf 65 000 und das Kundenvermögen von 500 Millionen auf 1,7 Milliarden Euro gesteigert. Die Finanzkrise hat uns dabei eher geholfen.

**€uro am Sonntag:** Sie kritisieren die Provisionsmodelle. Fordern Sie ein Verbot?

**Schmidt:** Wir haben im Oktober letzten Jahres die Bundesregierung aufgefordert, Provisionen im Privatkundengeschäft abzuschaffen. Diese Kampagne wurde von vielen Experten unterstützt. Dennoch muss man sehen: Die Finanz- und Bankenlobby hat in Deutschland eine starke Stellung. Veränderungen brauchen lange.

**€uro am Sonntag:** Gerade jetzt wäre doch bestimmt ein ausgesprochen günstiger Moment für Bankenregulierungen.

**Schmidt:** Das ist sicher richtig, die

Frage ist nur, mit welchen Maßnahmen man den deutschen Bankenmarkt im Sinne des Verbraucherschutzes regulieren kann. Dazu ist es zunächst wichtig, ein klares Berufsbild für Honorarberater zu schaffen und die Annahme von Provisionen zu verbieten. Denn oftmals wird das Berufsbild des Honorarberaters dadurch verwässert, dass dieser sowohl Provisionen als auch Honorare nimmt. Außerdem muss eine Mindestqualifikation für den Honorarberater gesetzlich verankert werden, um eine hohe Beratungsqualität sicherzustellen. Zudem gibt es in Deutschland überhaupt keine Kennzahlen für die wahren Kosten von Finanzprodukten.

**Karl Matthäus Schmidt**  
**Spross einer bayerischen Bankiersfamilie**

Karl Matthäus Schmidt, Jahrgang 1969, gründete nach dem BWL-Studium den Onlinebroker Consors. 2005 wurde er Vorstandssprecher des Consors-Nachfolgeinstituts CCB Bank AG, Berlin. Seit Mai 2006 heißt dieses Institut Quirin Bank AG. Schmidt, Spross einer bayerischen Bankiersfamilie in sechster Generation, ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

**€uro am Sonntag:** Wie könnte so eine Kennzahl Ihrer Meinung nach aussehen?

**Schmidt:** In Großbritannien wird mit der sogenannten Reduction in Yield gearbeitet. Dabei werden alle Beratungs- und Produktkosten über den gesamten Lebenszyklus des Produkts in eine Negativrendite umgerechnet und von der erwarteten Rendite abgezogen. Das gibt einen klaren Überblick über die Kosten, die ein Verbraucher tatsächlich zu bezahlen hat. Aber von solchen Regulierungen ist in Deutschland bisher keine Rede.

**€uro am Sonntag:** Welche weiteren Ansatzmöglichkeiten können Sie sich vorstellen?

**Schmidt:** Kleine Verbesserungen wie zum Beispiel höhere Eigenkapitalquoten reichen nicht aus. Wir brauchen strukturelle Veränderungen. Mir gefallen die Gedanken des Obama-Beraters Paul Volcker, der den Eigenhandel in den Banken abtrennen will vom klassischen Bankengeschäft. Banken sollten wieder in eine Position zurückgebracht werden, in der sie nicht ganze Volkswirtschaften gefährden können. Die Diskussionen in Deutschland gehen nicht weit genug.

**€uro am Sonntag:** Läuft das im Ausland besser?

**Schmidt:** Teilweise schon. Ich beobachte das aber eher aus dem Blickwinkel unseres Geschäftsmodells – der Honorarberatung. In Deutschland hat die Honorarberatung nur einen Marktanteil von etwa einem Prozent. In den USA sind es 15 Prozent. Warum? Weil dort viele Verbraucher aufgeklärter sind und die Schwächen des provisionsgesteuerten Systems durchschauen. In Großbritannien werden ab 2012 Provisionen verboten sein. Auch in Skandinavien ist der Wissensstand höher, dort dürfen keine Altersvorsorgeprodukte mehr über Provisionen verkauft werden.

**€uro am Sonntag:** Je aufgeklärter der Verbraucher ist, desto höher ist

also der Marktanteil der Honorarberatung?

**Schmidt:** Ja, wenn man das System durchschaut hat, ist die Orientierung hin zur Honorarberatung viel naheliegender. Aber dazu muss der Verbraucher aufgeklärt werden, so wie in Großbritannien über Kennzahlen à la Reduction in Yield. In Deutschland hingegen sprechen wir bei Fonds von der Total Expense Ratio. Natürlich gehen Verbraucher dann davon aus, dass das eine Gesamtkostenquote ist. Aber das ist sie nicht. Die Aktienankaufs- und -verkaufsgebühren sowie die Performance-Fee erscheinen darin gar nicht. So werden Verbraucher in die Irre geführt.

**€uro am Sonntag:** Und Sie schenken den Kunden reinen Wein ein?

**Schmidt:** Wir sind eine mittelständische und menschenorientierte Bank, die besonderen Wert auf Kostentransparenz legt. Als erste Honorarberatungsbank Deutschlands beraten wir unsere Kunden frei von Provisionseinnahmen und versteckten Gebühren.

**€uro am Sonntag:** Aber Ihre Beratung ist ja auch ganz schön teuer.

**Schmidt:** Moment. Bei anderen Banken muss der Kunde erst recht tief in die Tasche greifen, es wird nur nicht transparent. Wenn wir einen neuen Kunden haben und dessen bisherige Depotstruktur analysieren, stellen wir in der Regel fest, dass die Kosten für konventionelle Geldanlagen wie beispielsweise Investmentfonds bei drei bis fünf Prozent liegen. Wenn viel in Zertifikate oder Geschlossene Fonds investiert wurde, kann dieser Wert noch viel höher liegen. Vielen Anlegern ist gar nicht bewusst, dass die vermeintlich kostenlose Anlageberatung herkömmlicher Banken hohe Kosten verursacht, die die Kundenrendite erheblich schmälert.

**€uro am Sonntag:** Und wie sieht das bei Ihnen aus?

**Schmidt:** Die Quirin Bank zahlt alle versteckten Gebühren, Provisionen und Transaktionskosten ihren Kunden in voller Höhe aus. Als Bank le-

ben wir, wie ein Anwalt oder Steuerberater, ausschließlich von den Honoraren, die unsere Kunden uns zahlen. Und deshalb sind wir auch nur ihnen verpflichtet. Darum empfehlen wir keine Produkte, die hohe versteckte Kosten in sich bergen. Ein Honorarberater, der in seiner Empfehlung nicht von der Höhe der Provisionen geleitet wird, berücksichtigt häufiger einfache und kostengünstige Produkte wie Indexfonds, sogenannte ETFs oder Anleihen.

**€uro am Sonntag:** Und Aktienfonds empfehlen Sie nicht?

**Schmidt:** In Ausnahmefällen vielleicht schon. Aber unsere Kunden bezahlen dafür keinen Ausgabeaufschlag und können die Fonds deshalb auch schneller – und ohne das Risiko, auf diesen Kosten sitzen zu bleiben – wieder verkaufen.

**€uro am Sonntag:** Aber auf die Managementgebühren haben Sie keinen Einfluss.

**Schmidt:** Richtig. Und deshalb sind wir ja auch skeptisch bei aktiv gemanagten Aktienfonds. Welchen Mehrwert will der Fondsmanager denn bieten? In Europa sind mindestens 90 bis 95 Prozent der Fondskonzepte an einer Benchmark orientiert. Dazu brauche ich eigentlich keinen aktiven Fondsmanager. Da kaufe ich lieber den Index, der in vielen Fällen auch noch in seiner Performance den aktiv gemanagten Fonds übertrifft.

**€uro am Sonntag:** Warum setzen Sie denn so sehr auf das Modell der Honorarberatung?

**Schmidt:** Weil es ehrlicher und günstiger ist und viele Kunden genau darauf gewartet haben. Es gab ja bereits Pauschalpreismodelle für die Vermögensverwaltung. Aber auch da werden dann oft teure Produkte hineingekauft, an denen die Bank mitverdient. Beispiel: Wenn wir Templeton- oder Fidelity-Fondsanteile verkaufen, bekommen wir die Hälfte der Managementgebühr als Bestandsprovision. Das macht 0,8 bis ein Prozent aus. Die Quirin

Bank erstattet dieses Geld den Kunden. Andere Banken würden das Geld behalten – auch bei Pauschalpreismodellen.

**€uro am Sonntag:** Es muss doch schwer sein, Kunden von der Honorarberatung zu überzeugen, wenn es so aussieht, als ob es das bei anderen Banken umsonst gäbe.

**Schmidt:** Umsonst gibt es bei anderen Banken ein Verkaufsgespräch, nicht aber eine Beratung im Sinne des Kunden. Aber trotzdem: Sie haben recht, die Honorarberatung muss in Deutschland noch viel bekannter gemacht werden.

**€uro am Sonntag:** Wie erfolgreich ist Ihre Vermögensverwaltung?

**Schmidt:** Wir haben 2008 bei ausgewogen investierenden Depots eine Rendite von sechs Prozent und 2009 von sieben Prozent vor Beratungskosten erzielt. In Zeiten der Finanzkrise ist das ein sehr ordentliches Ergebnis. 