

DER TAGESSPIEGEL



Geld gegen Vertrauen

Die Quirin-Bank ist ein Pionier: Kunden zahlen nur bei erfolgreicher Anlage
Freitag, 21. Mai 2010

Hinter etwas stehen können, das wollte Robert Dietz. Deswegen steht er hier, vor dem großen Logo der Bank, in der er Niederlassungsleiter ist. Hier, in der Quirin-Bank, kann Robert Dietz genau das sein, was er sein will: ein klassischer Bankkaufmann, der seine Kunden objektiv und fairberät. „Weil diese Art von Beratung das Geschäftsmodell der Quirin-Bank ist, bin ich eingestiegen“, erzählt Dietz.

Die Quirin-Bank, die ihren Hauptsitz am Kurfürstendamm hat, ist ein Pionier unter den Geldhäusern. Das Konzept funktioniert so: Der Kunde zahlt seinem Berater 75 Euro im Monat als Pauschale. Dafür bekommt er eine Finanzberatung inklusive Aufstellung eines Finanzplans. Depotgebühren und Transaktionskosten für Wertpapierkäufe zahlt der Kunde keine. Dafür aber ein Honorar. Anleger, die die Entscheidung über die Art der Anlage komplett in die Hände der Berater geben, zahlen ein Fünftel des jährlichen Nettogewinns an die Bank – es profitieren also beide Seiten von einer erfolgreichen Anlage.

„Das Beratungshonorar deckt alles ab, deswegen gibt es keine versteckten Kosten“, sagt Dietz. Er vergleicht die Beratung einer normalen Bank mit einem Eisberg: Der sichtbare Berg seien die offengelegten Gebühren, doch unter der Wasseroberfläche würden sich noch viele andere Gebühren verbergen. „Normale Banken legen diese Gebühren ihren Kunden nicht offen“, meint Dietz. „Herkömmliche Berater haben immer ein eigenes Interesse an dem Verkauf von Finanzprodukten, da sie letztlich an den Provisionen verdienen.“ Ob das Produkt tatsächlich zu dem Kunden passe, sei zweitrangig. Viele Kunden trauten ihrer Bank daher nicht mehr, weiß Dietz aus Erfahrung, aber auch aus Studien, die die Quirin-Bank in Auftrag gegeben hat. Der Vertrauensverlust der Kunden in ihre Bank – ist der Grund, weshalb die Quirin-Bank entstanden ist. Als der Gründer und heutige Vorstandsvorsitzende Karl Matthäus Schmidt von Freunden gefragt wurde, welche Bank er ihnen für eine Beratung empfehlen könne, konnte er ihnen keine Antwort geben. Zu genau

wusste er, dass seine Freunde nicht unabhängig beraten worden wären. „Das Dilemma des klassischen Bankberaters besteht darin, dass er in erster Linie den Provisionsinteressen seiner Bank dient und erst in zweiter Linie dem Kunden“, sagt Schmidt.

Er entwickelte deshalb das Konzept der Honorarberatung für das Privatkundengeschäft und gründete im Oktober 2006 die neuartige Bank. Anfänglich vertrauten etwa 500 Kunden den Beratern ihr Vermögen an. Die Akquise neuer Kunden läuft anfangs häufig über Mund-zu-Mund-Propaganda. Anscheinend erfolgreich: Heute zählt das Unternehmen 6000 Kunden, die Kapitalanlage liegt bei 1,6 Milliarden Euro. Es gibt neben der Zentrale noch zwölf weitere Filialen mit insgesamt 260 Mitarbeitern – 85 von ihnen sind Berater – in ganz Deutschland. „Der Vorteil unserer Honorarberatung liegt darin, dass wir ganz auf der Seite des Kunden stehen, wie ein Steuerberater oder Rechtsanwalt“, versichert Schmidt.

Dass die Banker die besten Produkte für ihre Kunden ausuchten, verstehe sich von selbst, sagt Niederlassungsleiter Dietz. Denn auch der Berater wolle verdienen, und je höher der Gewinn bei den Anlagen seines Kunden ist, desto mehr verdiene er selber. Logisch. Grundvoraussetzung dafür, dass die Quirin-Bank die Vermögensverwaltung übernimmt, ist ein liquides Vermögen von 50000 Euro. Liegt das Vermögen darunter, ist eine Beratung trotzdem möglich, die Anleger zahlen dann 150 Euro pro Stunde.

Die Quirin-Banker sind stolz darauf, die Pioniere unter den Honorarberatungsbanken zu sein. Diese Vorreiterrolle passe gut nach Berlin, ist man in der Zentrale am Kurfürstendamm überzeugt. Und man hofft, eine Ausstrahlungskraft auf ganz Deutschland zu haben. „Unser Ziel ist es, zu wachsen, aber vor allem wollen wir, dass die Anzahl der Honorarberatungen wächst und die der Provisionsberatung sinkt“, sagt Filialleiter Dietz. Heißt: Dass das Modell des klassischen Kaufmannes zurückkehrt in das Selbstverständnis der Banken

Von Anja Brandt