

# Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

## Im Gespräch: Karl-Matthäus Schmidt „Provisionsgetriebene Beratung gehört verboten“

02. Februar 2010 Zertifikate und geschlossene Fonds werden nur aus Provisionsinteresse von Banken konstruiert und verkauft, dienen dort der Gewinnmaximierung und sind zum Schaden des Kunden, sagt Karl-Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der Quirin-Bank. Er setzt auf unabhängige Beratung gegen Honorar und empfiehlt einfache und günstige Alternativen wie Aktien, Anleihen und Indexfonds. Der große Erfolg bleibt bisher aus.

### **Herr Schmidt, Ihre Bank berät Kunden bei der Geldanlage und verlangt dafür 150 Euro die Stunde. Alle anderen Banken machen die Beratung kostenlos.**

#### **Warum sollten die Leute zu Ihnen kommen?**

Die anderen Banken machen keine Beratung. Das ist das große Missverständnis. Deren Bankberater sind Verkäufer. Das führt häufig zu erheblichen finanziellen Schäden beim Kunden.

#### **Warum?**

Der Held in einer Bank ist üblicherweise derjenige, der die Produkte mit den höchsten Gewinnmargen für die Bank an die Kunden verkauft. Es ist der klare Auftrag an die Berater, gewinnträchtige Produkte des eigenen Hauses in die Depots der Kunden zu bringen. Das maximiert den Gewinn der Bank zum Schaden des Kunden.

### **Sind denn Finanzprodukte, an denen die Bank gut verdient, für den Kunden per se schlecht?**

Produkte, die aus Provisionsinteresse konstruiert wurden, sind grundsätzlich kritisch zu sehen. Der Kunde zahlt oft mehr an die Bank als nötig.

#### **Von welchen Produkten reden Sie?**

Mit Anlagezertifikaten und geschlossenen Fonds macht eine Bank die größten Geschäfte. In Zertifikaten steckt oft eine Gewinnmarge von 7 Prozent für die Bank. Wenn Sie 1000 Euro anlegen, verdient die Bank sofort 70 Euro an offenen und versteckten Provisionen. Bei geschlossenen Fonds sind es oft sogar mehr als 20 Prozent. Kein Wunder, dass die Banken dann oft gutgläubige Senioren in geschlossene Fonds beraten.

#### **Warum kauft der Kunde dann solche Produkte überhaupt?**

Weil er nicht weiß, was seine Bank tatsächlich alles an ihm verdient. Das Problembewusstsein der Leute ist hier noch nicht sehr ausgeprägt. Erst die Insolvenz von Lehman Brothers hat ein Schlaglicht darauf geworfen, wie skrupellos in der Beratung das Vertrauen in die Bank ausgenutzt wurde. Viele Leute sind jetzt skeptischer geworden.

### **Warum sollte der Kunde einem Berater, der auf Honorarbasis arbeitet, mehr vertrauen?**

Honorarberater werden ausschließlich vom Kunden bezahlt. 150 Euro für eine Stunde Beratung. Damit sind sämtliche Kosten abgegolten. Alle Provisionen, die wir als Quirin-Bank von den Fondsgesellschaften und Zertifikate-Emittenten erhalten, schütten wir an den Kunden aus. Dieses Vergütungssystem garantiert unsere Unabhängigkeit.

# Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

## **Wird ein Zertifikat oder ein geschlossener Fonds dadurch zu einem guten Anlageprodukt?**

Sie werden kaum einen Honorarberater finden, der Ihnen ein Zertifikat oder einen geschlossenen Fonds verkauft. Diese Produkte werden aufgrund von Bankinteressen konstruiert, nicht aufgrund von Kundeninteressen. Wer in die Bank kommt und 30 000 Euro konservativ anlegen will, wird mit Sicherheit schnell Garantie-Zertifikate oder Immobilienfonds empfohlen bekommen. Daran verdient die Bank drei bis fünf Prozent der Anlagesumme.

## **Was empfehlen Sie?**

Für konservative Anleger Staatsanleihen. Generell ist es immer günstiger, direkt in die Basis-Wertpapiere zu investieren, wie zum Beispiel in Anleihen oder Aktien. Das sind einfache Produkte, die jeder versteht. Das ist im Interesse des Anlegers. Er kann sie zudem günstig direkt kaufen. Eine komplizierte Zertifikatestruktur oder einen teuren Fondsmantel braucht es nicht. Daran verdient die Bank, und der Mehrwert für den Kunden ist fraglich.

## **Wer sich nicht die Mühe machen will, einzelne Aktien oder Anleihen auszusuchen, für den bieten doch Fonds sehr wohl einen Mehrwert, sie streuen das Risiko.**

Dann sollten die Anleger aber Indexfonds kaufen. Dafür zahlen sie keinen Ausgabeaufschlag. Für einen Indexfonds, der den Dax widerspiegelt, sind dies zum Beispiel 0,15 Prozent Verwaltungsgebühr im Jahr. Ihr Bankberater wird Ihnen aber einen aktiv gemanagten Fonds mit 5 Prozent Ausgabeaufschlag und 1,5 Prozent jährlicher Gebühr verkaufen wollen, und da sind noch nicht einmal alle Kosten drin enthalten. Sie können locker von 2,5 Prozent Kosten im Jahr ausgehen. Im Zeitablauf kommen da über den Zinseszinsseffekt erhebliche Summen zusammen, die den Vermögensaufbau belasten oder sogar ganz zunichtemachen.

## **Sie empfehlen genau die Produkte, die institutionelle Investoren intensiv nutzen, Privatanleger aber nur selten in den Depots haben.**

Sie sehen daran, was die provisionsgetriebene Beratung anrichtet.

## **Die Leute bleiben ihrer Bank oder Sparkasse trotzdem treu. Muss man sie zu ihrem Glück zwingen?**

In den Vereinigten Staaten ist der Kauf von Anlagezertifikaten verboten. In Großbritannien wird die provisionsgetriebene Beratung von 2012 an untersagt, in Skandinavien ist dies für Altersvorsorge-Produkte schon heute der Fall. Auch in Deutschland gehört die provisionsgetriebene Beratung verboten.

## **Wie realistisch ist das?**

Das Verbraucherschutzministerium hat in einer Studie einen jährlichen Schaden durch schlechte Anlageberatung von 30 Milliarden Euro ermittelt. Ministerin Aigner sieht durchaus Handlungsbedarf in diesem Bereich.

# Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

## **Ein Beraterhonorar von 150 Euro die Stunde kann sich aber nicht jeder Kunde leisten.**

Wer einen aktiv gemanagten Fonds für 10 000 Euro über seinen Berater kauft, zahlt 5 Prozent Ausgabeaufschlag, also 500 Euro Gebühr. Für das Geld kann er sich von einem Honorarberater drei Stunden beraten lassen und kommt dadurch mit Sicherheit zu einem besseren Ergebnis. Neben der puren Geldersparnis ist es für den Kunden zudem eine Stressentlastung, wenn er weiß, dass der Honorarberater ausschließlich im Interesse des Kunden handelt und nicht in seinem eigenen Interesse oder dem seiner Bank.

## **Ihre Bank macht seit ihrer Gründung im Jahr 2006 Verluste. Honorarberatung scheint kein lukratives Geschäft zu sein.**

Der Aufbau einer Bank und eines Kundenstammes ist zunächst teuer und erfordert hohe Investitionen, vor allem in den Personalaufbau. Wir haben aber mittlerweile mehr als 5500 Kunden mit einem Vermögen von 1,5 Milliarden Euro. Damit sind wir sehr zufrieden. Wir rechnen damit, Ende dieses Jahres profitabel zu arbeiten.

## **Angenommen, das von Ihnen geforderte Verbot der provisionsgetriebenen Beratung, wie sie heute fast ausschließlich praktiziert wird, käme nicht. Bleibt die Honorarberatung dann in einer Nische?**

In Deutschland hat die Honorarberatung einen Marktanteil von nicht einmal einem Prozent, zugegebenermaßen noch eine Nische. Die Beratungsqualität in den Banken in Deutschland liegt aber derart am Boden, dass der Trend zu mehr Honorarberatung nicht aufzuhalten sein wird. In den Vereinigten Staaten hat die Honorarberatung schon einen Marktanteil von 15 Prozent.

## **Schon einmal haben Sie vor 15 Jahren mit der Gründung der Direktbank Consors die etablierten Banken geärgert. Ist das wieder Ihr Ziel?**

Mich fragten immer wieder Bekannte und Verwandte, wie sie ihr Geld anlegen sollen. Mir fiel auf, dass es niemanden gab, den ich für eine Anlageberatung guten Gewissens hätte empfehlen können. Ich stellte mir dann selbst die Frage, wie ich eigentlich beraten werden will, und musste feststellen, dass keine Bank meinen Ansprüchen genügt. Deshalb habe ich die Quirin-Bank gegründet.

Das Gespräch führte Daniel Mohr