

Was macht die quirin bank besser als andere Banken?

.....

Die Finanzkrise ist keinesfalls vorüber, schreibt die Europäische Zentralbank in einem aktuellen Bericht. Auf die Institute kommen weitere Verluste zu, Kredite fallen aus, und die Anleger verlieren das Vertrauen in den Bankensektor. Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der quirin bank, antwortet auf Ihre wichtigsten Fragen in diesen turbulenten Zeiten:

Herr Schmidt, was macht die quirin bank besser als andere Banken?

Unser Geschäftsmodell stellt den Kunden, seine Wünsche und Anlageziele in den Mittelpunkt. Die Beratung ist konsequent darauf ausgerichtet, Gewinne für den Kunden zu erwirtschaften. Provisionen und versteckte Gebühren, die in vielen komplexen Bankprodukten enthalten sind, zahlen wir an unseren Kunden zurück. Teure Hebelprodukte, komplexe Zertifikate und Schachtelprodukte, die keiner mehr versteht, kommen in unserer Beratung nicht vor. Vielmehr arbeiten wir wie ein Steuerberater oder Anwalt, der sein ganzes Wissen in den Dienst des Kunden stellt.

Die Finanzmarktkrise hat gezeigt, dass das herrschende Bankensystem gegen die Interessen der eigenen Kunden gerichtet ist. Banken, die auf Eigenkapitalrendite von 25 Prozent und mehr abzielen, können den Bedürfnissen der Kunden nach Sicherheit, Verlässlichkeit und nachhaltigem Vermögenswachstum nicht objektiv gerecht werden. Auf der einen Seite stehen Gebühreneinnahmen um jeden Preis, auf der anderen der Wunsch nach fairer und verlässlicher Beratung -- die Diskrepanz könnte nicht größer sein. Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur von „Finanztest“, bringt das Dilemma auf den Punkt: „Es wird verkauft, nicht beraten -- das ist ein Systemfehler.“ Und dieses System zwingt zur Falschberatung. Das haben die Kunden längst gespürt und suchen nach einer sicheren Alternative.

Was macht die quirin bank zur sicheren Bank in diesen turbulenten Zeiten?

Die Zahlen sprechen für sich: Unsere Vermögensverwaltung hat in diesen turbulenten Zeiten im Durchschnitt vier Prozent Rendite für unsere Kunden erwirtschaftet. Wie das geht? Wir haben den klassischen Interessenkonflikt zwischen Kunde und Bank aufgelöst. Unsere Produkte sind verständlich, die Kosten transparent.

Als mittelständisch orientiertes Unternehmen sehen wir uns in der Tradition inhabergeführter Banken. Dementsprechend haben die Entscheidungsträger ihr eigenes Vermögen in die Bank investiert. Auch deshalb haben wir uns frühzeitig entschlossen, weder mit dem eigenem Geld noch mit dem Geld unserer Kunden zu spekulieren. Selbstverständlich gehört die quirin bank dem Einlagensicherungsfonds an, so dass Kundeneinlagen bis zu einer Höhe von 10.770 Millionen Euro pro Kunde abgesichert sind.

Die Menschen sind durch die Finanzkrise verunsichert und auf der Suche nach einer Alternative, nach einer Rückbesinnung auf die Wurzeln des Bankgeschäfts. Sie wollen Banker, die wirklich



Dienstleister sind und Dienst am Kunden tun wollen. Wir bei der quirin bank tun das schon heute. Das spricht sich rum, und so registrieren wir ein zunehmendes Interesse an unseren Leistungen. 2008 konnten wir die Kundenzahl mit 2000 Neukunden wieder mehr als verdoppeln.

Warum lohnt es sich, für Honorarberatung Geld zu bezahlen?

Weil es verständlich, fair und transparent ist. Unsere Berater beziehen ein Festgehalt von der Bank. Hinzuverdienen können sie nur, wenn ihre Beratung erfolgreich war, also wenn sie für den Kunden Gewinne erwirtschaftet haben. Provisionen schreiben wir dem Kundenkonto gut, Transaktionsgebühren werden pauschal abgegolten. Die unabhängige Beratung kostet den Kunden monatlich 75 Euro. Nur im Erfolgsfall zahlt der Kunde der Bank jährlich 20 Prozent des erwirtschafteten Gewinns, davon geht dann ein Teil als Bonus an den Berater.

Dieses Modell der Honorarberatung findet immer mehr Fürsprecher. Frank Lehmann zum Beispiel, der langjährige ARD-Börsenexperte, schlug sich vor wenigen Tagen in Frank Plasbergs Sendung "hart aber fair" auf die Seite der Honorarberater und prophezeite, dass diesem Geschäftsmodell die Zukunft gehört. Ausgelöst durch die Pleite der Investmentbank Lehman Brothers liegt mittlerweile auch ein Gesetzentwurf der Regierung vor, der klar auf Kostentransparenz und den Schutz vor Falschberatung zielt. Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner sagte dem „Handelsblatt“: „Wenn ich mein Geld für meine Zukunft anlege, ist mir eine offene Gebühr lieber als eine versteckte Provision.“ Noch in diesem Jahr will die Politik den Weg ebnen -- raus aus dem Wirrwarr an Kosten und Provisionsfaktoren, hin zu einer flächendeckenden Honorarberatung.