

„In Märkten wie in den USA und Skandinavien ist die honorarbasierte Beratung längst umgesetzt.“



Karl Matthäus Schmidt, Initiator und Sprecher des Vorstands der quirin bank AG, über das neue Geschäftsmodell eines honorarbasieren Private Banking.

Honorarberatung: Sie sind in Berlin gestartet. Wie kommen Sie mit dem Aufbau Ihrer weiteren Filialen voran?

Karl Matthäus Schmidt: Die quirin bank befindet sich auf Wachstumskurs; das drückt sich deutlich in der zunehmenden Anzahl unserer Standorte aus: Wir sind inzwischen mit zehn Standorten im Bundesgebiet vertreten. Neben Berlin gehören hierzu Hamburg, Braunschweig, Köln, Düsseldorf, Stuttgart, Frankfurt, Darmstadt, Nürnberg, Hof und München. Der Ausbau der Standorte soll zügig vorangetrieben und die Anzahl auf mindestens 20 Niederlassungen erhöht werden. Das Wachstum der Bank spiegelt sich aber auch in der steigenden Anzahl von Beratern wider. Wir sind allein im Geschäftsjahr 2007 um 40 auf knapp 60 Berater angewachsen –Tendenz steigend.

Bis 2010 wollen wir mit 180 Beratern im Markt vertreten sein.

Honorarberatung: Der limitierende Faktor für Ihre Expansion dürfte der Mangel an Beratern sein, die Ihrem Anforderungsprofil genügen. Wie sieht es hierzu mit Qualifizierungsmaßnahmen seitens der quirin bank AG selbst aus?

Karl Matthäus Schmidt: Wir haben bisher außerordentlich positive Erfahrungen mit der Gewinnung von Beratern gemacht. Viele Berater sind froh mit der quirin bank eine Alternative zu herkömmlichen Banken im Markt gefunden zu haben. Bei uns können die Berater das tun, was sie wirklich gelernt haben, nämlich beraten und nicht verkaufen. Hinzu kommt die Aufbruchstimmung in einer jungen Bank, die viel bewegen will. Unseren Beratern macht es einfach Spaß, mit dabei und Teil einer Erfolgsgeschichte zu sein.

Honorarberatung: Und die Qualifikation...

Karl Matthäus Schmidt: Als Qualifikation

setzen wir ein Wirtschaftsstudium und eine Banklehre sowie mindestens fünfjährige Berufserfahrung im gehobenen Private Banking voraus.

Die Quirin Bank selbst schult sämtliche Berater im Rahmen eines aufwändigen Einstiegsprogramms. Darüber hinaus bieten wir regelmäßig interne Fortbildungsmaßnahmen an, um unser Wissen stets auf dem neuesten Stand zu halten.

Honorarberatung: Karriere im Hause Quirin: Was kann ein junger Bankberater erwarten, der von seinem jetzigen Institut zu Ihnen wechselt?

Karl Matthäus Schmidt: Wenn jemand unternehmerisch denkt und Spaß daran hat, seinen Erfolg zu einem guten Teil selbst zu bestimmen, dann ist er bei uns gut aufgehoben. Insbesondere dann, wenn er von unserem Geschäftsmodell eines neuen, fairen Private Banking überzeugt ist. Wer gut arbeitet, verdient bei uns auch gutes Geld und kann sehr schnell in der Hierarchie nach oben steigen. Das bedeutet: unternehmerischen Freiraum, ein eigener Kundenstamm und professionelle fundierte Beratungsarbeit, die wirklich Spaß macht.

Honorarberatung: Kommen wir auf das Thema Produkte. Kann das gesamte Spektrum bis hin zu Private Equity, Optionscheinen oder Single-Hedgefonds beraten werden?

Karl Matthäus Schmidt: Selbstverständlich! Es ist ja gerade ein Merkmal unseres „Multi-Asset Ansatzes“, das wir neben Aktien, Renten und Liquidität eben auch in Asset-Klassen wie Anleihen, Immobilien oder Beteiligungen, geschlossene Fonds, Rohstoffe, Hedgefonds und Private Equity investieren. Zielsetzung ist es, eine möglichst breite Streuung des Kapitals auf verschiedene Anlageklassen zu realisieren. Die unterschiedlichen Anlageklassen wechseln einander als Renditebringer bzw. Stabilitätslieferanten ab. Das minimiert die Risiken für das Kundenportfolio und sorgt zugleich für stabile Erträge.

Wir sind davon überzeugt, dass dieser Ansatz langfristig erfolgreich ist und vor allem in bewegten Börsenzeiten seine volle Stärke ausspielen kann.

Honorarberatung: Finanzbegleitung, Aktienberatung, Vermögensverwaltung: So lauten die Namen Ihrer Beratungs-Bausteine. Werden diese mittels eines festen Beraters realisiert oder „wandert“ der Kunde.

Karl Matthäus Schmidt: Jeder Kunde hat einen festen Ansprechpartner, der ihn dauerhaft und ganzheitlich begleitet. Wir setzen auf die persönliche und vertrauensvolle Beziehung zwischen Kunde und Berater. Sie ist das Fundament einer erfolgreichen Partnerschaft, die sich eben nicht im ständigen Wechsel des Beraters sondern in der Be-

ständigkeit eines Ansprechpartners ausdrückt. Schließlich verstehen wir uns zu 100 Prozent als Anwalt des Kunden.

Honorarberatung: Ihre Berater sind Mitglieder im Anlageausschuss von Bernecker & Cie und nehmen an den Analysten-Konferenzen teil. Wie darf man sich das praktisch vorstellen?

Karl Matthäus Schmidt: Der Anlageausschuss trifft sich alle 14-Tage, bei Bedarf auch häufiger. Dabei unterstützt das über 40-jährige Know-how der Analysten aus dem Hause Bernecker unsere Berater bei ihrer Arbeit. Regelmäßige Telefon-Konferenzen des Anlageausschusses mit den Beratern stellen sicher, dass das gesamte Team den gleichen Informations- und Wissenstand hat und, dass in der Bank und zum Kunden hin eine einheitliche Kommunikation zur Entwicklung an den Finanzmärkten erfolgt.

„Bei uns können die Berater das tun, was sie wirklich gelernt haben, nämlich beraten und nicht verkaufen.“

Honorarberatung: Ab welchen Volumina hat der Kunde Anspruch auf eine Vermögensverwaltung seitens Ihrer Berater?

Karl Matthäus Schmidt: Grundsätzlich rechnet sich unser Geschäftsmodell für Kunden ab 50.000 Euro. Je höher die betreuten Depot-Volumina, desto besser wirkt sich das Ganze für die Rendite des Kundendepots aus. In der Regel haben die von uns betreuten Depots ein Volumen von 100 bis 500 Tausend Euro. Natürlich betreuen wir auch sehr vermögende Privatpersonen oder institutionelle Anleger, die weit höhere Summen bei uns anlegen.

Honorarberatung: Welche flankierenden Maßnahmen unterstützen Ihre Berater in der Kunden- Gewinnung wie auch der Kunden-Bindung?

Karl Matthäus Schmidt: Unsere Marketing- und PR-Abteilung sorgt dafür, die Quirin Bank in den Medien und bei den Kunden ins Gespräch zu bringen. Das ist wichtig, denn ein guter Teil unserer Kommunikation besteht aus Aufklärungsarbeit. Das bedeutet zunächst, dass wir den Kunden deutlich machen müssen, dass versteckte Provisionen am Ende viel mehr Rendite kosten als eine monatliche Grundgebühr plus Erfolgsbeteiligung. Und, dass sich faire, transparente und unabhängige Beratung am Ende wirklich auszahlt. Deutschland hat hier großen Nachholbedarf, denn in andern Märkten, wie in den USA und in den skandinavischen Ländern wird über honorarbasierte Beratung nicht mehr diskutiert. Hier ist dieses Modell längst umgesetzt.

Honorarberatung: Konkret, wie gewinnen Sie Interessenten?

■ **Die Partnerschaft zwischen Kunde und Bank muss neu definiert werden.**

Unter diesem Motto verwirklicht der bekannte Unternehmer Karl Matthäus Schmidt seine „neuen Gesetze des Private Banking“.

Die von ihm gegründete und seit Oktober 2006 börsennotierte Quirin Bank verfolgt hierzu konsequent das Geschäftsmodell der Honorar-Beratung.

Die größten Anteilseigner des Instituts sind die Berliner Effktengesellschaft, die Sachsen LB und das Management-Team um Vorstandssprecher Karl Matthäus Schmidt.

Karl Matthäus Schmidt: Unsere aktiven Marketing-Maßnahmen, wie etwa Anzeigen, Internet-Werbung und Publikationen in den Medien erzeugen Interessenten für unsere Dienstleistungen. Diese Interessenten werden für ein erstes Kennenlern-Gespräch an unsere Berater weitergeleitet. Darüber hinaus unterstützen wir mit gezielten Regional-Kampagnen die Arbeit unserer Niederlassungen vor Ort. Und natürlich stehen unsere zentralen Teams in Berlin unseren Beratern in den Regionen mit ihrem Finanz- und Wertpapier-Know-how zur Seite. Für die Beratungsarbeit stehen darüber hinaus eine Reihe hochmoderner technischer Tools zur Beobachtung unserer Kundendepots zur Verfügung. Dadurch können renditeschwache Titel umgehend identifiziert und verkauft, Werte mit Outperformance dagegen selektiert und gekauft werden

Honorarberatung: Mittels Tochtergesellschaften, die ein Modell wie das Ihrige fahren, könnten etablierte Häuser ebenfalls in den Markt der Honorar-Beratung einsteigen. Ist dieser Gedanke für Sie abwegig?

Karl Matthäus Schmidt: Nein, überhaupt nicht, im Gegenteil! Das macht absolut Sinn, wenn andere sehen, dass wir mit unserem Geschäftsmodell Erfolg haben. Dann wird man uns nachahmen. Wir freuen uns, wenn wir Wegbereiter eines neuen fairen Private Banking in Deutschland sein dürfen und wenn andere diesen Weg mitgehen wollen. Konkurrenz belebt bekanntlich das Geschäft und Mitstreiter sind uns willkommen.

Honorarberatung: Wo sieht der Unternehmer Karl Matthäus Schmidt seine Quirin Bank in zehn Jahren?

Karl Matthäus Schmidt: Ich denke im Moment in einem Zeitraum bis 2010 – das ist ein überschaubarer Zeitrahmen, für den wir uns viel vorgenommen haben. So wollen wir mit knapp 200 Beratern an etwa 20 Standorten aktiv sein.

Unsere Kundenzahl soll sich bis dahin auf 10.000 Kunden erhöht haben und die verwalteten Vermögenswerte sollen bei rund 1,8 Milliarden Euro liegen. Ein sportliches Ziel, an dem in unserer Bank mit Hochdruck gearbeitet wird.