

„Die Banken haben sich von Beraterbanken zu Vertriebsbanken gewandelt.“

Honorar-Banker Matthias Krapp über seinen Schritt in die Selbstständigkeit

Honorarberatung: Nach nunmehr 25 Jahren leitender Tätigkeit in einer genossenschaftlichen Bank, verbunden mit der Betreuung vermögender Privatkunden, haben Sie die berufliche Veränderung gewählt. Was waren Ihre Beweggründe?

Matthias Krapp: Bei meinen Überlegungen hatte ich von Anfang an das Ziel, meine Vorstellung und Philosophie der Vermögensberatung wesentlich stärker als bislang möglich einzubringen. Als ich vor gut 25 Jahren in der Anlageberatung startete, stand eindeutig die Beratung der Kunden im Vordergrund, nicht die Generierung von Provisionen. Dies hat sich in den letzten Jahren leider sehr gravierend zu Lasten der Kunden verändert. Die Banken haben sich von Beraterbanken zu Vertriebsbanken gewandelt. Dieser Systemfehler, unterstützt durch provisionsabhängige Vergütungssysteme, führte bei mir zu der Einsicht, dass eine kunden- und lösungsorientierte Beratung nicht mehr ehrlich durchführbar ist.

Honorarberatung: Gute Lösungen und Konzepte, die wenig oder keine Provision oder Marge für die Bank erzielen, können zwangsläufig in den bestehenden Strukturen nicht angeboten werden. Frage: Warum nun die Orientierung hin zum Honorar-Banker?

Matthias Krapp: In meiner Orientierungsphase habe ich mich auf die intensive Suche nach den richtigen Partnern begeben. Partner, mit denen sich meine Vorstellungen wieder umsetzen lassen. Erste Kontakte führten mich zwangsläufig zu Vermögensverwaltern, da hier berufliche und private Kontakte bestanden. Schnell musste ich jedoch erkennen, dass zwar einerseits eine umfassende und teilweise persönliche Betreuung und Beratung erfolgt, andererseits aber auch hier neben der Verwaltungsgebühr noch Provisionen und „Kick-Backs“ vereinnahmt werden. Weiterhin gab es nur im Wege einer „Vollmacht“ die Möglichkeit, Kunden nach bestimmten Anlagestrategien und -quoten zu beraten; nicht aber wirklich



Matthias Krapp, Dipl. Bankbetriebswirt ADG, Bereichsleiter der Anlageberatung und Prokurist einer Genossenschaftsbank, kündigte nach fast 25 Jahren bei seinem ehemaligem Arbeitgeber.

Er gründete im April 2008 die ABATUS Honorarberatung AG, Krapp & Cie. Als Honorarberater konzentriert er sich heute auf den Bereich Vermögensberatung und -betreuung vermögender Privatkunden.

individuell. Ich bin dann auf die quirin bank AG aufmerksam geworden, welche als erste Bank in Deutschland das Geschäftsmodell der Honorarberatung wählte.

Dieser Ansatz und ein Gespräch mit dem Vorstandssprecher Karl Matthäus Schmidt waren für mich so begeisternd und überzeugend, dass mir diese Alternative „nicht mehr aus dem Kopf“ ging. Von hier zur VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater, war es dann nur ein kurzer Schritt.

Honorarberatung: Welche Kriterien haben Sie überzeugt?

Matthias Krapp: Den Wunsch, eine ehrliche, unabhängige, objektive und transparente Beratung durchführen zu können und

zugleich auch Zugang zu allen Finanzinstrumenten und Anlageklassen zu erhalten, kann ich mit dem VDH meiner Erkenntnis nach am besten umsetzen. Da ich regional in meiner Heimat stark verwurzelt bin, suchte ich einen Partner, der die technologische, rechtliche und praktische Umsetzung meiner Geschäftsidee in dieser Region vor Ort darstellen kann. Die Vernetzung mit allen renommierten Anbietern jeglicher Anlageklassen plus die technologische Unterstützung und Anbindung in der Beratung, Geschäftsbesorgung, Betreuung und Abwicklung erfahre ich als gelungenes Full-Service-Paket. Ich bin überzeugt, hiermit unseren Kunden den notwendigen Komfort und die Qualität zu bieten, auf die sie ein Recht haben.

Honorarberatung: Wie betrachten Sie die weitere Entwicklung in der Honorarberatung? Haben Sie eine Empfehlung für Ihre ehemaligen Bankkollegen?

Matthias Krapp: Die Honorarberatung steht meiner Ansicht nach erst am Anfang einer neuen, großen Entwicklung. Dies bestätigen auch deutlich die ersten Reaktionen von Kunden; vor allem aber von Steuerberatern.

Die Honorarberatung bietet dem qualifizierten Banker eine hervorragende Chance, sich selbständig im Markt zu positionieren. Gleichfalls kann jeder Berater sein individuelles Geschäftsmodell umsetzen, so wie ich es für mein Unternehmen gewählt habe. Viele Bankmitarbeiter scheuen sich in letzter Konsequenz, aus einer sicheren, aber meist unbefriedigenden Situation heraus neue Wege zu gehen. Daher bin ich für meine Situation froh, eine Beteiligungsgesellschaft gefunden zu haben, die mir diesen Schritt ermöglicht. Dieses Finanzunternehmen sieht ebenfalls ein großes Potenzial in der Honorarberatung. Andererseits haben wir uns aber bewusst so aufgestellt, dass wir dem einen oder anderen Bankberater die Möglichkeit bieten, sich bei entsprechender Eignung unserem Unternehmen anzuschließen.