

Stuttgart, 7. Mai 2010

Honorarberatung als Lösung der aktuellen Vertrauenskrise im Bankensektor

Die schwerste Finanzkrise der Nachkriegszeit hat viele private Sparer und institutionelle Anleger in den Ruin getrieben und die meist provisionsgetriebenen Machenschaften der Finanzwirtschaft offenbart. Die Beratungsqualität der Banken hatte niemals zuvor einen solch schlechten Ruf, so dass laut Expertenmeinung der Trend zur Beratung gegen Honorar nicht mehr aufzuhalten sein wird. Ein Vorreiter auf diesem Gebiet ist Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der von ihm gegründeten quirin bank AG in Berlin. Am 7. Mai referierte er im Stuttgarter Café Schlossblick darüber, wie man mit unabhängiger Honorarberatung sein Vermögen und seine Unternehmensfinanzierung besser sichern kann.

Zunächst begrüßte Gerhard H.W. Bach, Geschäftsführer der ChefCoach Unternehmensberatung GmbH, die Gäste im gut besuchten Café Schlossblick. Doch bevor er das Wort an den hochkarätigen Referenten weitergab, skizzierte er zunächst dessen Stationen seiner zwar noch jungen aber doch schon beeindruckenden Karriere: So war dieser bereits 1994 mit 25 Jahren Deutschlands jüngster Vorstandsvorsitzender seines mittlerweile veräußerten Discount-Broker Hauses Consors, welches seinerzeit in nur kurzer Zeit zum Marktführer im Online-Brokerage aufstieg. Im Herbst 2006 wurde er für das verbraucherfreundliche Geschäftsmodell seines neuen Geldhauses, der quirin bank AG in Berlin, mit dem National Leadership Award, ausgezeichnet. Mit mittlerweile 13 Niederlassungen und 250 Mitarbeitern versteht sich die am schnellsten wachsende Beraterbank Deutschlands als Anwalt des Kunden und bietet Anlegern eine unabhängige, faire und transparente Beratung gegen Honorar.

Karl Matthäus Schmidt beleuchtete in seinen Ausführungen die Ursachen für das zunehmende Misstrauen vieler Kunden in die klassische Bankberatung, welches von Seiten einzelner Teilnehmer auch direkt bestätigt wurde: Die zunehmende Komplexität von Anlageprodukten mit teilweise versteckten Kosten sowie die Schnelllebigkeit internationaler Finanzmärkte fördern das Informationsgefälle zwischen Bankberater und Kunde. Auch der zunehmende Vertriebsdruck auf Bankangestellte ist für eine objektive Beratung im Sinne des Kunden sicherlich nicht gerade förderlich. Daraus resultierende jährliche Kosten der Falschberatung in Höhe von 30 Mrd. Euro untermauern die Erkenntnis, dass es so nicht weitergehen kann und die Zeit für grundlegende Veränderungen reif ist.

Insofern ist, nach Meinung des Referenten, die Honorarberatung ein logischer Schritt aus dem Dilemma, wird sie doch dem heutigen Anspruch vieler Bankkunden in Sachen Transparenz und Unabhängigkeit mehr als gerecht. Daher hat das Anlagekonzept der quirin bank AG keine mathematischen Modelle als Grundlage, propagiert ein aktives Depot Management und misst der Kostenvermeidung einen höheren Stellenwert zu als der Renditemaximierung, wobei eine stetige Rendite attraktiver und lohnender ist als eine stark schwankende. Interessante Sichtweisen, die das aufmerksame Publikum voll und ganz teilte.



Nach einer anschließend vom Gastgeber eingeleiteten Diskussionsrunde bedankte sich Gerhard H.W. Bach ganz herzlich bei Karl Matthäus Schmidt für seinen aufschlussreichen und interessanten Vortrag. Die hochzufriedenen Kamin-Teilnehmer ließen den Abend in kleineren Gesprächsgruppen gemütlich ausklingen.

Das ChefCoach Kaminesgespräch findet viermal im Jahr zu wirtschaftsrelevanten Themen statt. Nächster Termin ist **Freitag, der 20. August 2010**. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Weitere Informationen:

ChefCoach Unternehmensberatung GmbH

Königstr. 16, 70173 Stuttgart,

Telefon 0711/22029 - 100,

Telefax 0711/22029 - 199,

www.chefcoach.de;

info@chefcoach.de