



Der Bankenverband Bremen unterstützt „ausdrücklich, dass der Gesetzgeber seinen Fokus auf eine verbesserte Qualität und auch auf die Dokumentation der Beratungsgespräche gelegt hat“.

Passgenaue Lösungen für die Kunden

Gute Bankberatung ist in stürmischem Fahrwasser unverzichtbar

Bankensprecher Thomas Schütze blickt verärgert auf. Jetzt ruhig bleiben, nicht die Beherrschung verlieren, mag er denken. Denn eben ist er gefragt worden, ob Anlageberater ein Gewinn für die Kunden oder eher für die Banken seien. „Natürlich für die Kunden“, antwortet er prompt. Ob er das denn auch erläutern könne? „Klar.“ Also legt er los: Wie in vielen anderen Lebensbereichen auch seien Vielfalt und Komplexität der Anlagemöglichkeiten in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Schütze, Vorsitzender des Bankenverbandes Bremen, ergänzt: „Das Wissen eines durchschnittlichen Anlegers konnte jedoch mit dieser Entwicklung nicht in allen Fällen Schritt halten.“ Er räumt ein, dass „diese Investoren entweder eigenständig ohne Beratung entscheiden oder ausschließlich vollständig sicherheitsorientierte Anlagen tätigen könnten“. Aber unzureichend informierte

Anleger liefen Gefahr, unwissentlich zu hohe Risiken einzugehen. Dagegen beschränke eine Ausrichtung der Investitionsstrategie ausschließlich unter dem Gesichtspunkt der Sicherheit in hohem Maße die Ertragschancen einer Anlage. Schütze: „Das Eingehen angemessener Risiken ist nicht als solches schlecht.“ Und er zitiert Börsen-Altmeister André Kostolany mit der Weisheit: „Wer gut schlafen will, kauft Anleihen, wer gut essen will, bevorzugt Aktien.“ Kostolany hat allerdings auch gesagt: „Kunde glaub’ dem Makler nicht, ganz egal was er verspricht.“ Dieses Zitat scheint dem Verbandsvorsitzenden verständlicherweise nicht so gut zu schmecken. Wohl eher das Folgende (ebenfalls von Kostolany): „Wer an der Börse das Kleine nicht ehrt, ist das Große nicht wert.“ Und eben für das Große sind im Private Banking Wertpapier- und Vermögensberater sowie -ver-

walter mit besonders intensiver Kundenberatung zuständig, denn hier geht es um mindestens 100 000 Euro Anlagevolumen, besser noch 500 000 Euro und – von den Beratern und Verwaltern schon geschätzt – eine Million Euro oder mehr. Dass die Anlageberatung mit der Finanzkrise in einer breiten Öffentlichkeit in Verruf geraten ist, weiß auch Schütze. „Aber“, so betont er, „ich halte es für eine sehr bedenkliche Entwicklung, dass in der jüngeren Vergangenheit in manchen Medien bereits der gesamte Sinn der Anlageberatung infrage gestellt wurde.“ Die Frage, ob Berater in den Kreditinstituten vor allem Vertriebsleute seien, die sich vor allem der Gewinnentwicklung ihrer Arbeitgeber verpflichtet fühlten, mithin besonders gern provisionsträchtige Anlagen oder Papiere des eigenen Hauses verkaufen? Schütze weist das für die Banken weit zurück. Diese seien teilweise in einer

überaus undifferenzierten oder sogar unfairen Form angegriffen worden. „Die damit verbundene pauschale Diskreditierung einer Vielzahl von Beratern, die unter Umständen seit Jahrzehnten vertrauensvoll mit ihren Kunden zusammenarbeiten, ist nicht akzeptabel. Eine Bank, die nur einen schnellen Absatzerfolg zu Lasten ihrer Kunden sucht, wird sich perspektivisch sowieso nicht am Markt behaupten können.“ Mit dieser Meinung stehen die privaten Banken freilich nicht allein da. Auch im Kreis der Sparkassen und in genossenschaftlichem Sektor herrscht diese vor. Die großen Privaten vertreten sie allerdings mit größerem Nachdruck. Die Reizwörter Provisionen und Bonifikationen für besonders vertriebsstarke Wertpapierberater liegen in der öffentlichen Diskussion eng beieinander. Mithin hat auch Schütze eine klare Meinung dazu. Überzogene Bonifikatio-

nen, so hat er bereits mehrfach betont, seien im Bereich des Bankenverbandes Bremen kein Thema. So etwas habe es nicht in Bremen gegeben. Dennoch gibt er zu, dass Kreditinstitute in Deutschland dieses Thema als schwache Stelle längst erkannt und ihre Vergütungssysteme daraufhin überprüft hätten. Schütze meint, exzessive Gehälter und überzogene Boni dürfe es grundsätzlich nicht mehr geben. Allerdings sollten Bonifikationen auf keinen Fall ganz gestrichen werden, denn sie belohnen Eigeninitiative, Verantwortung und überdurchschnittliche Leistungen von Mitarbeitern. Es sei nur fair, diese am Erfolg eines Unternehmens angemessen zu beteiligen. „Maßstab dafür ist der Beitrag des Mitarbeiters zum langfristigen, nachhaltigen Erfolg von Kunde und Bank“, unterstreicht Schütze. Der Verbandsvorsitzende räumt

ein, dass in der Vergangenheit bei einigen Gesprächen zwischen Beratern und Kunden Fehler gemacht worden seien. Ein Beispiel: Hochkomplexe Anlageprodukte sollten nach Überzeugung von Schütze ausschließlich Kunden mit entsprechender Erfahrung und Risikobereitschaft angeboten werden. Wenn in einzelnen Fällen gegen diesen Standard verstoßen worden sei, könne daraus keinesfalls im Rahmen einer „Sippenhaft“ auf die Qualität der Beratung von Banken im Allgemeinen geschlossen werden. „Gemeinsam ist allen Kreditinstituten wichtig, verloren gegangenes Vertrauen durch eine solide, qualitativ gute und auf Langfristigkeit ausgelegte Beratung wieder zurückzugewinnen“, sagt er.

Hohe Transparenz

Die in der Finanzkrise 2008 spürbar erhöhte Sensibilität der Kunden gegenüber Banken und Sparkassen hat seither zu einer Reihe von Prozessen geführt, von denen nicht wenige im Sinne der gegen ihre Kreditinstitute klagenden Kunden entschieden wurden. Auch das zeigt: Die Qualität der Beratung war nicht immer einwandfrei. Der Bankenverband Bremen legt indes großen Wert darauf, dass die Beratung immer ein Qualitätsprädikat verdient. „Wir unterstützen ausdrücklich, dass der Gesetzgeber seinen Fokus auf eine verbesserte Qualität und auch auf die Dokumentation der Beratungsgespräche gelegt hat.“ Eine Offenlegung

sämtlicher Kosten in Verbindung mit Geldanlagen sei inzwischen für alle beratenden Banken obligatorisch. Schütze meint gar: „Kein anderer Bereich der Wirtschaft weist eine derartige Transparenz auf.“ Und er hält kurz darauf noch einmal ein kurzes Plädoyer für die Berater in den Geldhäusern: „Niemand käme auf die Idee, sein defektes Auto selber zu reparieren, wenn er dafür nicht das entsprechende Fachwissen hat.“ Die gleichen Maßstäbe sollten Investoren bei der Geldanlage zugrunde legen. Jede Bank halte ein breites Produktspektrum bereit, und die Aufgabe eines guten Beraters bestehe darin, aus dieser Angebotsvielfalt passgenau die richtige Lösung vorzuschlagen. Nämlich jene, die die individuellen Bedürfnisse des Anlegers am besten abbilde. „Eine gute Bankberatung ist somit – auch und gerade in dem derzeit stürmischen Fahrwasser – unverzichtbar.“ Zurück zu André Kostolany. Vom Börsen-Altmeister stammt auch folgende Regel, in der er am Anfang wohl den typischen Private-Banking-Kunden meint: „Wer viel Geld hat, kann spekulieren. Wer wenig Geld hat, darf nicht spekulieren. Wer kein Geld hat, muss spekulieren.“ Letztere könnte der Kunde im Mengengeschäft beziehungsweise im Retail Banking sein. Schütze rät indes gerade dem Personenkreis im Mengengeschäft davon ab, zu spekulieren.



Bankenverbands-Vorsitzender Thomas Schütze, Vorstandsmitglied der Bankhaus Neelmeyer AG, vertritt die Rechte und die gemeinsamen Interessen der Privat- und Geschäftsbanken im Bundesland Bremen. Dem Bankenverband Bremen sind 24 Kreditinstitute mit mehr als 1500 Beschäftigten angeschlossen. FOTO: NEELMEYER