

Beratungskosten aus Finanzprodukten lösen – Marcus Jurowski (CAPRI Capital ReInvest GmbH)

Marcus Jurowski ist Geschäftsführer der [CAPRI Capital ReInvest GmbH](#). Im Interview spricht er über das Geschäftsmodell Robo-Advisor und warum auf Agios und Kickbacks verzichtet werden sollte.



Marcus Jurowski

Die richtige Wahl des geeigneten Finanzberaters ist heutzutage keine leichte Entscheidung, weil jeder von sich sagt, er sei der Beste. Wo liegen die Qualitätsunterschiede?

Marcus Jurowski: Da gebe ich Ihnen vollkommen Recht. Es ist immer leicht zu sagen, dass man der Beste ist. Grundsätzlich empfehle ich darauf zu achten, dass Berater eine Spezialisierung haben und Profi in ihrem Spezialgebiet sind. Der Bauchladen nach dem Motto: „Einer verkauft alles“ hat auf Grund der Fülle an Regulierungen und neuen Produkten ausgedient. Wichtig für den Kunden ist es auch, dass sein Berater über ein umfassendes Netzwerk mit Fachleuten verfügt, um erfolgreiche Lösungen für Kundenanfragen zu realisieren. Eine qualitativ hochwertige Beratung verglichen mit einer weniger qualitativen Beratung erkennt man auch anhand der Beratungsprozesse. Dabei kann sich der Kunde folgende Fragen stellen:

- Wie positioniert sich der Berater?
- Wie sind seine Beratungsabläufe?
- Wie gut ist er strukturiert?
- Welche Tools verwendet er?
- Bietet er direkt eine Produktlösung an oder definiert er mögliche Lösungen gemeinsam mit dem Kunden und begleitet ihn dabei?
- Bietet der Berater Servicegespräche und Ergebniskontrollen an?

Wir haben das auch in unserem Podcast thematisiert unter:

[Folge 071 Wie finde ich den richtigen Berater? Der Vergleich! iTunes](#)

[Folge 071 Wie finde ich den richtigen Berater? Der Vergleich! spotify](#)

Um die richtige Strategie zu planen und umzusetzen, erfordert es jahrelanger Expertise. Was zeichnet Sie als echten Fachmann aus und wo haben Sie Ihr „Handwerk“ gelernt?

Marcus Jurowski: Als gelernter Versicherungs- und Bankkaufmann habe ich den Beruf von der Pike auf bei einer großen Versicherungsgesellschaft gelernt. In den vergangenen Jahren habe ich den Fokus darauf gelegt, ein schlagkräftiges Team mit verschiedenen Expertisen zu schaffen. Jeder von uns ist Fachmann auf seinem Gebiet. Dafür ist es wichtig, dass sich jeder in seinem Bereich weiterbildet und die Augen und Ohren stets offen hält. In unserer Branche ist es häufiger zu beobachten, dass Berater sich vor Neuerungen und Veränderungen verschließen. Das bedeutet Stillstand und spiegelt sich somit in der Qualität der Beratung wieder. Das Ziel für mich ist es immer zu wissen, wohin sich der Markt der Finanzdienstleistungen entwickelt und so meine Dienstleistung für den Kunden stets optimal zu halten. Mein Leitfaden dafür ist: „Höre nie auf anzufangen“.

Was halten Sie von der Idee, die Finanz- und Anlageberater nach Leistung zu entlohnen, also entsprechend der Performance statt vorab durch z. B. Agio oder Ausgabeaufschläge?

Marcus Jurowski: Das Image der Branche wurde in den letzten Jahren stark strapaziert. Nur mit Ehrlichkeit und Transparenz kann hier verlorenes Vertrauen zurückgewonnen werden. Gerade in heutigen Zeiten, in denen privater Vermögensaufbau eine essentielle Rolle spielt, ist es fatal, dem Kunden durch unnötige und versteckte Kosten das Erreichen seiner Ziele zu erschweren. Natürlich soll gute Dienstleistung entlohnt werden. Dafür ist es jedoch wichtig, die Kosten von den Finanzprodukten zu trennen und beispielsweise auf Agios sowie Kickbacks zu verzichten. Diese Transparenz ist absolut notwendig, damit der Kunde Vertrauen zum Berater aufbauen kann und sich somit sicher fühlt in den Entscheidungen, die gemeinsam getroffen

werden. So entstehen „faire Deals“ mit denen beide Parteien langfristig zufrieden sind.

Wenn man Ihre Branche verpflichten würde, einen jährlichen Überblick über die Beratungsergebnisse (in Prozent) der Kunden zu veröffentlichen, hätten es dann die Kunden nicht leichter, sich für jemanden zu entscheiden?

Marcus Jurowski: Es gibt viele Portale, in denen Berater bewertet werden können. Das ist sinnvoll und wichtig. Es ist für Interessenten hilfreich, Zugang zu Rezensionen und Bewertungen zu haben, um sich vorab ein Bild von dem Dienstleister zu machen. Eine einheitliche prozentuale Bewertung halte ich nicht für erforderlich, da eine reine Prozentzahl ohne weitere Erläuterung in ihrer Aussagekraft begrenzt ist und es bereits jetzt hinreichend viele Möglichkeiten gibt, sich genauer über anvisierte Dienstleister zu informieren.

Die BaFin ist arg in die Kritik geraten, zuletzt durch den Wirecard-Skandal. Ist das deutsche Finanzwesen ausreichend kontrolliert und reguliert?

Marcus Jurowski: Es ist in der Tat verrückt, dass die Entwicklung eines DAX-Konzerns einen derart fatalen Verlauf nimmt. Das zeigt Anlegern wieder, dass eine breit diversifizierte Anlagestrategie wichtig ist, um ein Investment planbar erfolgreich zu gestalten. Davon abgesehen haben wir in Deutschland ein sehr gut kontrolliertes und in einigen Punkten gefühlt überreguliertes System. Dennoch gibt es nachweislich an anderen Stellen immer noch Lücken. So, wie sich die gesamte Branche verändert, muss auch auf der Seite der Regulierungen immer wieder justiert werden, damit sich derartige Skandale nicht allzu oft wiederholen. Kompletต์ verhindern wird man solche kriminellen Vorgänge nicht. Es ist wichtig, das aufzuklären und die entsprechenden Schlüsse zu ziehen.

Um die vermeintlich große Konkurrenz in der Branche, die Robo-Adviser, ist es still geworden. Ist der Mensch am Ende doch viel besser als ein Computer?

Marcus Jurowski: Einige „Big Player“ haben sich in diesem Bereich etwas verkalkuliert und merken jetzt, dass sich das Geschäftsmodell doch nicht so rechnet, wie ursprünglich erwartet. So etwas passiert. In Deutschland ist es der Kunde gewohnt, eine „kostenlose“ persönliche Beratung zu erhalten. Zuerst muss der Großteil der Kunden verstehen, dass es sich bei diesen Beratungen lediglich um Verkaufsgespräche handelt und die Kosten dafür in den abgeschlossenen Produkten stecken. Als Kunde zahlt man damit nicht nur die Zeit für das erfolgreiche Verkaufsgespräch sondern auch die Zeit für alle

nicht erfolgreichen Verkaufsgespräche des Verkäufers. Dann erst wird sich ein allgemeines Bewusstsein dafür entwickeln, wie hoch diese Kosten in den Produkten tatsächlich sind, um den durchgeführten „Beratungen“ einen Wert gegenüber zu stellen. Wenn wir so weit sind, werden die meisten verstanden haben warum es für sie und ihren Vermögensaufbau sinnvoll ist, die Kosten aus ihren Finanzprodukten zu lösen und den Dienstleister direkt für die Beratung zu entlohnen. In einer solchen Situation ergibt es dann tatsächlich Sinn, zu prüfen wo Beratungsleistungen automatisiert oder durch eine KI ersetzt werden können, um Ressourcen der Berater und somit Kosten für den Kunden zu sparen. Auch bis dahin sind und bleiben speziell für Kundenberatungen entwickelte Tools unentbehrlich, die von Beratern an passender Stelle flankierend eingesetzt werden. Nur mit ihnen gemeinsam können wir ein höchstmögliches Maß an Beratungsqualität gewährleisten.

Herr Jurowski, vielen Dank für das Gespräch.