

„Private Banking“ von Null auf Hundert... als selbständiger Unternehmer!

Die berufliche Selbständigkeit ist in fast allen Branchen für Personen, die Besonderes zu leisten im Stande sind, eine reizvolle Möglichkeit, die eigene Zukunft selbst zu gestalten. Die Motive sind natürlich individuell, jedoch werden die dauerhafte Wertschöpfung für das berufliche Engagement, die erheblichen Freiheiten in der gesamten Arbeitszeitgestaltung und die Verdienstmöglichkeiten sehr häufig geäußert.

Bankangestellte, die im „Private Banking“ Jahr für Jahr ein Vielfaches der eigenen Vergütung durch Provisionseinnahmen erwirtschaften (müssen), suchen vermehrt nach Alternativen zu Ihrer bisherigen beruflichen Entwicklung.



Uwe Siebert, Geschäftsführer
Sineus Financial Services GmbH

Wie sieht es in den „beratenden Bereichen“ aus? Zum 01.01.2008 hatten die 21 Steuerberaterkammern in Deutschland 81.437 Mitglieder. Zu 71,9% sind mehr als zwei Drittel der deutschen Steuerberater selbständig! Zum gleichen Zeitpunkt ist auch die Zahl zugelassener Rechtsanwälte auf 146.906 gestiegen.

Für die ehrliche Interessenvertretung in den Bereichen Steuern und Recht kommen auf 1.000 Bundesbürger in etwa 1 Steuerberater und fast 2 Rechtsanwälte, die mehrheitlich selbständig tätig sind. Die Berufsträger stellen im Ergebnis ihr Know-how und ihre Zeit zur Verfügung.

In den beiden Bereichen Steuern und Recht werden die Kunden „Mandanten“ genannt, die für einen bestmöglichen Rat und eine konfliktfreie Interessenvertretung ein Honorar bezahlen.

Für Mandanten gibt es neben Steuern und Recht mit dem Bereich Finanzen einen dritten Dienstleistungs-Bereich, für den sie ebenfalls eine ehrliche und glaubwürdige Interessenvertretung benötigen. Anders als bei den Themen Steuern und Recht wird fast jeder Bundesbürger täglich mit dem Bereich Finanzen konfrontiert. Der Bedarf an professionellen Beratern, die ihre Zeit und ihr Know-how gegen ein angemessenes Honorar zur Verfügung stellen, wäre im Vergleich zu den anderen Berufsträgern auf 300.000 bis 500.000 Personen abzuleiten.

Im Finanzbereich gibt es derzeit bundesweit eine verschwindend geringe Anzahl von professionellen, selbständigen Anlageberatern oder Finanzplanern, die ihre Dienste auf Honorarbasis anbieten. Sie sind zu-

dem in ihrer Dienstleistung nicht nur auf einen kleinen Teil des Kapitalmarktes beschränkt. Der Markt scheint folglich auf den ersten Blick ein Eldorado für selbständige Unternehmer im Bereich Finanzen zu sein – leider nicht auch auf den zweiten Blick.

Das hat Gründe, die zum großen Teil systembedingt sind. Unternehmen dürfen nur dann Bank-, Finanzdienstleistungs- und Versicherungsgeschäfte betreiben, wenn sie vor der Geschäftsaufnahme eine schriftliche Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erhalten haben. Wer ohne Erlaubnis nach § 32 Abs. 1 Finanzdienstleistungen erbringt, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

Das Hauptziel der BaFin ist es, ein funktionsfähiges, stabiles und integriertes deutsches Finanzsystem zu gewährleisten. Bankkunden, Versicherte und Anleger sollen dem Finanzsystem vertrauen können. Das BaFin beaufsichtigt Kapitalanlagegesellschaften, Investmentfonds, Investment-Aktiengesellschaften und derzeit 2.079 Banken und 718 Finanzdienstleistungsinstitute.

■ Der rechtliche Rahmen

Mit dem Finanzmarktrichtlinie-Umsetzungsgesetz wurden 11 Gesetze erheblich geändert, um zumindest partiell die MiFID umzusetzen, die in Europa den Anlegerschutz verbessern, den Wettbewerb stärken und die Markttransparenz erhöhen soll. Die im Kreditwesengesetz definierten Finanzdienstleistungen „Anlagevermittlung“

und „Abschlussvermittlung“ wurden um den Tatbestand der „Anlageberatung“ erweitert. Wer diese Tätigkeiten zukünftig ausüben will, benötigt seit dem 01.11.2007 in der Regel eine Erlaubnis der BaFin.

Ausnahmen sind nur noch möglich, wenn sich die Erbringung von Finanzdienstleistungen auf Investmentfonds beschränkt, was für die Zielgruppe „Private Banking Kunden“ natürlich nicht reicht. Die Erteilung der Erlaubnis setzt die Erfüllung von persönlichen und organisatorischen Anforderungen voraus, die durch kleine Gesellschaften kaum abzudecken sind.

Um mögliche Interessenkonflikte bei der selbständigen Erbringung von Finanzdienstleistungen im „Private Banking“ als unabhängiger Berater auszuschließen, ist jedoch weder der Status Kreditinstitut, noch die Erlaubnis für eine eigene Finanzportfolioverwaltung oder für Eigenhandel erforderlich.

Der nationale und internationale Finanzmarkt mit Banken, Vermögensverwaltern und Sparkassen, Emittenten von Wertpapieren, Kapitalanlagegesellschaften, Versicherungen, Emissionshäusern von geschlossenen Fonds etc., hält ein völlig ausreichendes Angebot bereit, das für die neutrale und unabhängige Beratung genutzt werden kann.

■ Spitzenleistungen dank Partnerschaft

Letztlich ist der Markt für alle gleich – wie in den Bereichen Steuern und Recht. Um

wirklich die Interessen der Mandanten zu vertreten, muss dieses Multiangebot laufend dem Prozess Screening, Aufbereitung und Umsetzung unterzogen werden.

Was nützt aber der Zugang zu einer „kostenlosen“ Plattform, wenn nahezu 80% der Arbeit darin besteht, die Angebote auf Chancen und Risiken zu prüfen, Simulationen zu erstellen, Themen verständlich aufzubereiten und damit zunächst die Basis für eine wirkliche Beratung zu liefern?

Wie soll jemand als selbständiger Unternehmer mit Banken oder Sparkassen konkurrieren, die für fast alle Aufgabengebiete zentrale Einheiten und Back-Offices vorhalten? In Kenntnis der vielen Details sowie der Kosten hat Sineus bereits in 2006 begonnen, an dieser Stelle als „BtoB Partner“ In- und Outsourcingleistungen zu erbringen.

Mit eingebunden sind dabei gezielte Kooperationen in den Bereichen Steuern und Recht, in denen selbständige Berater ihre Tätigkeit gemeinsam ausüben, zentrale Backofficeleistungen bündeln und personelle und technische Ressourcen teilen,

Speziell für Honorarberater im Bereich „Private Banking“ bietet Sineus den „Partnern vor Ort“ die Möglichkeit, als der BaFin gemeldete so genannte „Tied agents“ erlaubnispflichtige Dienstleistungen wirtschaftlich und effizient zu erbringen.

Im Gegensatz zu reinen Plattformen mit Haftungsdach stehen bei Sineus das Finanzmarkt-Komitee (Infrastruktur, Produktscreening, Themenaufbereitung, Simulationstools, After-Sales-Services etc.) und

die gemeinsame Abwicklung im Vordergrund. Ergänzt mit einem Family-Office ähnlichen Controllingssystem besteht die Möglichkeit, als selbständige (r) Unternehmer (in) von Null auf Hundert ein „Private Banking“ zu bieten, das Maßstäbe setzt.



Immer mehr vermögende Kunden „emanzipieren“ sich von der Beratungsleistung ihrer Bank.

Private Banking als Standardware zündet nicht!

Für ganz oben gedacht – aber oft schon unten angekommen.

Private Banking hat sich als fester Begriff hinsichtlich der Betreuung für vermögende Kunden etabliert. Kunden, die intensiver und persönlicher als im Retailgeschäft begleitet werden. Vermögensberatung und Vermögensverwaltung sind die Hauptaufgaben des Private Banking.

- Bei der Vermögensberatung erhält der Kunde Anlagevorschläge, auf deren Grundlage er selbstständig entscheidet.
- Bei der Vermögensverwaltung gibt er der Bank, dem Honorarberater oder Honorar-Banker den Auftrag, sein Vermögen nach zuvor festgelegten Grundsätzen zu verwalten. Der Mandant nimmt keinen direkten Einfluss auf einzelne Anlageentscheidungen.

In der Schweiz zum Beispiel hat das Private Banking jahrhundertelange Tradition. In Deutschland war das Private Banking lange Zeit größtenteils Privatbanken vorbehalten. Heute wollen auch Großbanken und Sparkassen von dieser Klientel partizipieren.

Die Dienstleistungen, die im Rahmen des Private Banking angeboten werden, haben sich aufgrund der Nachfrage der Kunden ständig erweitert. Waren es vor Jahren noch Anlagevorschläge und ein detaillierter Depotauszug, so wird heute oftmals mit Zieldefinitionen, Ertragserwartungen, Erfolgskontrolle und umfangreichen Anlagevorschlägen gearbeitet. Dabei wird auf die Wünsche der Kunden, z.B. eingegrenzte Bonität bei Anleihen, maximales Kurs-Gewinn-Verhältnis bei Aktien, Ausschluss von bestimmten Branchen, individuell eingegrenzt. Die Vermögensgrenzen, ab denen

Private Banking angeboten wird, sind von Bank zu Bank unterschiedlich. Sie liegen jedoch in der Regel zwischen 100.000 Euro und 1.000.000 Euro liquidem Vermögen. Durch das gesteigerte Serviceangebot der Banken sind diese Mindestvolumina von Jahr zu Jahr gesunken. Als spezifische Art des Private Banking gilt das Family Office, welches ausschließlich sehr große Vermögen betreut und über die alleinige Vermögensverwaltung hinaus geht.

Ferner hat sich das sogenannte Wealth Management entwickelt, bei dem Beratung und Dienstleistung noch weiter vertieft werden.

Dank der oft standardisierten Dienstleistung im Private Banking sowie mangels Qualität der Berater, ziehen vermögende Kunden ihr Kapital vermehrt aus den Instituten zurück.

So bilden sich europaweit „Selbsthilfegruppen“ wohlhabender Personen, die sich bei Treffen austauschen und Empfehlungen geben. Das Vertrauen in die Bankdienstleistung schwindet generell.