

PRESSESPIEGEL

27.06.2016 DAS INVESTMENT
„Beraterschwund im Private Banking“
<http://www.dasinvestment.com/brain-drain-im-bankensektor-beraterschwund-im-private-banking/>

„Beraterschwund im Private Banking“

„Deutschlands Banken verschaffen sich gerade ungewollt ihre eigene Konkurrenz. Denn immer mehr gut ausgebildete Banker wechseln nicht nur in konkurrierende Banken, sondern auch direkt in die eigene selbständige Finanzberatung. Warum sie das tun, worauf es bei dem Schritt in die Selbständigkeit ankommt und wo sie Hilfe bekommen, erklärt Christian Hammer, Geschäftsführender Gesellschafter von NFS Netfonds Financial Service.

Es ist klar zu beobachten: Banken verschieben ihre strategischen Kräfte einseitig in Richtung Online-Services. Sie wollen es mit den Fintechs aufnehmen oder kooperieren mit ihnen, um digitalen Boden gutzumachen. Dieser Weg ist sicherlich wichtig und richtig. Die Krux an der Sache ist, dass die Banken ihr Alleinstellungsmerkmal „Persönliche Beratung“ im Gegenzug kläglich vernachlässigen. Das erkennt man nicht nur an den Filialabbau-Plänen, sondern sogar an den Digitalisierungsvorhaben vieler Institute.

Es werden Millionen investiert in neue Apps und Online-Banking-Funktionen, die den Kunden begeistern sollen. Kurz hinter dem Frontend endet dann allerdings meist das digitale Engagement. Intelligente Unterstützung für den Berater, um diesen im persönlichen Kundengespräch besser zu unterstützen, steht nicht vorne auf den Banken-Roadmaps. Die Zeit für die Kunden ist schon heute knapp. Maßnahmen für mehr Vielfalt in der Produktpalette sind ebenfalls die Ausnahme.

Startups für Finanzberatung sprießen aus dem Boden

Banken liefern damit ungewollt eine Steilvorlage für motivierte und exzellent ausgebildete Berater mit dem Quäntchen Gründer-Mut. Denn die Finanzexperten sind

keine überbezahlten Auslaufmodelle. Viele haben nicht die Absicht, sich in den Ruhestand zu verabschieden oder umzusatteln.

Sie stoßen als freie Investmentexperten, Vermögensverwalter, Finanz- und Honorarberater sowie als Fondsvermittler in die klaffende Nachfragerlücke. 97 Prozent der Bundesbürger wollen den individuell auf sie zugeschnittenen Rat von einem Experten, der ihnen Produkte ausführlich erklärt. Das zeigt eine repräsentative Erhebung von NFS Netfonds Financial Service.

Inzwischen ist deshalb ein ernstzunehmender Kreis an Wettbewerbern für Banken auf dem Feld der Anlageberatung und Vermögensverwaltung entstanden. Die Zahl der selbstständigen Finanzberater ist nach dem Beginn der großflächigen Filialschließungen 2013 massiv angestiegen – laut Statistiken des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) von rund 2.000 im März 2013 auf zwischenzeitlich 41.000 im September 2014. Nach einem temporären Rückgang auf unter 36.000, steigen die Zahlen seit 2015 wieder – auf 36.720 im April 2016.

Viele ehemalige Banker gründen mit anderen Finanzexperten kleine Bürogemeinschaften. Man könnte sie auch als Startups für Finanzberatung bezeichnen. Mit den Pendanten aus dem Fintech-Umfeld eint sie das Plus an Freiheit. Viele nun selbstständige Finanzexperten berichten, dass sie jetzt deutlich freier beraten können als zu Zeiten, als sie Teil eines behäbigen Bankenapparats waren.

Geringe Chancen für Einzelgänger

Anders als bei den Digital-Startups sind die Einstiegshürden für freie Anlageberater und Vermögensverwalter allerdings deutlich höher. Sie unterliegen denselben strengen Regularien und Kontrollen wie ihre früheren Arbeitgeber. Wenn die Rechnung aufgehen soll, mehr Zeit für den Kunden, eine größere Auswahl an Produkten zu haben, benötigen die Berater Unterstützung.

Es braucht jemanden, der den Zugang zu Anlageprodukten hat, der beim Businessplan und bei der Selbstvermarktung hilft, der die technische Grundlage für transparenten und modernen Kundenservice liefert, der die nötige Qualifizierung und staatliche Anforderungen sicherstellt und dafür sorgt, dass man als Berater bei Rechtsfragen auf der sicheren Seite ist.

Diese Hilfestellung bieten inzwischen spezielle Haftungsnetze, unter die selbstständige Finanzexperten schlüpfen können. Diese speziellen Dienstleister haben

regen Zulauf: Bei NFS Netfonds arbeiten derzeit fast 400 Berater in 292 Beratungsunternehmen. 90 Prozent von ihnen waren früher klassische Banker in einer Filiale. Im Vergleich zu ihren ehemaligen Arbeitgebern können Existenzgründer in ihrer Beratung aus mehr als 1,3 Millionen Finanzprodukten auswählen.

Gebündelte Informationen zum Wechsel vom Banker zum freien Finanzberater liefert die neu geschaffene Plattform <http://www.selbstchef.de>. Potenzielle Gründer können sich über die nötigen Schritte in die Selbstständigkeit informieren. Mit einem speziell entwickelten Einkommenscheck lassen sich auch die jeweiligen Verdienstaussichten ermitteln.

Das Tool lohnt sich insbesondere für diejenigen, die bisher mit der Lohnsicherheit einer Festanstellung agierten. Gegebenenfalls weist NFS Netfonds auch klar und deutlich auf unrealistische Vorstellungen hin, wenn diese in der Praxis nicht umsetzbar sein sollten.

Über den Autor

Christian Hammer ist seit 2012 Geschäftsführender Gesellschafter des NFS Netfonds Haftungsdaches für Bankberater. Mit der Gründung der NFS Netfonds Financial Service konnte er bis heute prägend den Markt der selbständigen Banker mitgestalten. Er spricht oft auf Seminaren, hält Gastvorträge, insbesondere zum Thema strategische Ausrichtung von Geschäftsmodellen für Finanzberatung. Darüber hinaus ist er Mitglied des Prüfungsausschusses der Handelskammer Hamburg für Bankberater und Bankfachwirte. In der Fachpresse berichtet Hammer gerne über Entwicklungen in der selbständigen Branche. Als Autor der Broschüre Grundlagenwissen schreibt er sich auf die Fahne, den Privatanlegern mehr Verständnis im Bereich des Kapitalmarktes zu vermitteln. “