

## PRESSESPIEGEL

---

08.08.2016 DAS INVESTMENT

„Tipps für Bankberater: In 4 Schritten in die Selbständigkeit“

<http://www.dasinvestment.com/haftungsdach-chef-raet-tipps-fuer-bankberater-in-4-schritten-in-die-selbstaendigkeit/>

### „Tipps für Bankberater: In 4 Schritten in die Selbständigkeit“

**„Für Bankberater, die kurz vor einer Kündigung stehen oder die sich einfach mehr Gestaltungsspielraum bei der Arbeit wünschen, ist Selbständigkeit eine Option. Christian Hammer, Geschäftsführender Gesellschafter von NFS Netfonds Financial Service, erklärt, wie der Weg vom Bankmitarbeiter bis zum selbständigen Anlageberater aussehen kann.“**

Die geplanten personellen Einschnitte bei Banken und Sparkassen betreffen viele gestandene Finanzberater. Erst am 24. Juni 2016 verkündete eine Großbank den Abbau von 3.000 Stellen – viele davon in der Privat- und Geschäftskundenberatung. Doch denen ist noch gar nicht danach, die Hände in den Schoß zu legen. Haftungs-dächer für selbstständige Berater verzeichnen deshalb regen Zulauf. Bei NFS Netfonds ist beispielsweise die Zahl der vertraglich gebundenen Partner 2015 um sieben Prozent angestiegen. Für 2016 ist ein Wachstum von neun Prozent wahrscheinlich. Und das, obwohl der Übergang in die Selbständigkeit nicht ganz frei von rechtlichen organisatorischen Hürden ist.

Bankberater, die mit dem Gedanken spielen, sich selbständig zu machen, sollten sich zunächst ausgiebig informieren und mit Anderen beraten – mit Menschen aus dem eigenen Umfeld, Kollegen der Branche, die denselben Weg bereits gegangen sind sowie mit Experten von außen. Viele angestellte Bankmitarbeiter wissen zum Beispiel gar nicht, dass sie auch als freier Fondsvermittler, Honorarberater, Private Banking-Spezialist oder als Vermögensverwalter tätig sein können. Zudem gilt es, jede Menge Fragen zu klären: Welche rechtlichen Aspekte muss ich bedenken? Mit welchem Einkommen kann ich rechnen? Wie gewinne ich Kunden? Wer kann mir Bürokratie abnehmen? Sollte ich mich einem Haftungs-dach anschließen?

## 1. Selbstcheck: Ist man ein Unternehmer-Typ?

Die erste Aufgabe jedes angehenden freien Beraters ist, in sich hineinzuhorchen und sich zu fragen: Bin ich ein Gründertyp? Selbständigkeit folgt anderen Regeln als ein Angestelltenverhältnis – es braucht Genehmigungen, Absicherungen, einen Businessplan und vieles mehr. Mit einem Unternehmercheck können sich Interessierte beispielsweise testen, ob sie ausreichend „Gründergene“ in sich tragen. Auch die Prüfung per Einkommensrechner, ob man sich den Wechsel aus der Festanstellung finanziell leisten kann, stellt sich ganz am Anfang.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, die beruflichen Optionen im Umfeld Finanzberatung sorgfältig auszuloten – sowohl Angestellter als auch als freier Berater. Pro- und Contra-Checklisten eignen sich gut, um herauszufinden, ob zum Beispiel der Job als Private Banker in einer Groß-, Privat und Genossenschaftsbank sowie Sparkasse besser zu einem passt oder der Weg in die Selbständigkeit. So lassen sich Vor- und Nachteile für die einzelnen Optionen als institutsabhängiger Private Banker und freier Berater gegenüberstellen.

## 2. Übergang in die Selbständigkeit sorgfältig planen

Fällt die Entscheidung für den Gang in die Selbständigkeit, kommt es auf den möglichst nahtlosen und professionellen Übergang an. Bei Kündigung, Arbeitszeugnis, Aufhebungsverträgen, Abfindungen und Bonuszahlungen sollte zeitlich, formal und inhaltlich alles passen. Für Bankberater, die von einer geplanten Stellenstreichung in ihrem Unternehmen wissen, ist es zum Beispiel nicht unbedingt sinnvoll, selbst zu kündigen. Andernfalls riskiert man den Verlust einer möglichen Abfindung, die Gründer für den Start des eigenen Unternehmens gut gebrauchen können.

Der Weg zum Arbeiten als Freier Finanzberater führt zudem über eine Reihe organisatorischer Aufgaben. Ein Businessplan muss erstellt, das Marketing wie das eigene Corporate Design und die professionelle Homepage geplant werden. Dazu sollte man sich informieren, welche technische Ausstattung sinnvoll und durchrechnen, wie viel Verwaltungsarbeit einzuplanen ist.

Hinzu kommen wichtige rechtliche Feinheiten, beispielsweise, welche Lizenz obligatorisch ist und wie man sie beantragt. Die Vermittlung von Direktanlagen

erfordert zum Beispiel eine kostenpflichtige Zulassung nach § 32 Kreditwesengesetz. Tückisch ist zudem die Übernahme ehemaliger Kunden. Gerade Finanzberater mit festem Kundenstamm bauen beim Gang in die Selbstständigkeit häufig auf diese Basis. Der Kontakt zu Kunden aus Bankzeiten ist prinzipiell erlaubt. Lediglich beim aktiven Abwerben „cold calling“ wird es schwierig. Oft gibt es im Arbeitsvertrag oder der Aufhebungsvereinbarung spezielle Klauseln. Diese sollte man einhalten, um möglichen Schadensersatzforderungen vorzubeugen.

### **3. Option Haftungsäcker prüfen**

Die Sicherheit, welche rechtlichen Rahmenbedingungen einzuhalten sind, und um effizient arbeiten zu können, zählen zu den zentralen Motiven, weshalb viele Berater auf externe Unterstützung durch Haftungsäcker zurückgreifen. Ziel ihres Wechsels ist schließlich, so viel wie möglich fachlich zu beraten und das Administrative zu minimieren. Gleichzeitig scheuen sie das juristische Glatteis und Auseinandersetzungen mit dem früheren Arbeitgeber. Haftungsäcker springen hier ein und bieten wertvollen Service. Die Möglichkeit einer Rechtsberatung für den Fall der Fälle ist eine Leistung, die bei NFS Netfonds bereits im Vorwege besonders stark nachgefragt wird.

Was zudem viele Berater an der Arbeit in Banken stört, ist die fehlende Vielfalt an Produkten, gepaart mit strikten Vertriebsvorgaben. Sie würden Kunden bestimmte Anlageformen empfehlen, doch das eigene Haus verwehrt diese Optionen. Als Selbstständiger hat man die gewünschte Freiheit, muss allerdings selbst mit Depotbanken und Fondsgesellschaften verhandeln, deren Angebote zu vertreiben. Vor diesem Aufwand schrecken viele angehende freie Berater allerdings zurück. Sie suchen sich dann aus diesem Motiv heraus einen Partner. Bankberater sollten hier für sich prüfen, wie gut sie vernetzt sind und wie viel Aufwand sie hierfür einplanen.

### **4. Marktbedingungen stimmen: Selbstständige Berater werden gebraucht**

Nach dem Überwinden der Einstiegshürden als selbständiger Finanzexperte gilt es, den Markt und die Bedürfnisse der Kunden laufend zu beobachten. Einstellungen und Lebenssituationen sowie die Produktlandschaft verändern sich genauso wie die Nachfrage. Die Grundvoraussetzung stimmt, nämlich dass das Know-how der Berater beim Kunden ankommt und gefragt ist. Bei einer Bevölkerungsbefragung unter 1.000 Bankkunden im Auftrag von NFS Netfonds kam heraus: Fast alle möchten, dass ein Mensch ihnen verständlich und unabhängig erläutert, wie sie Geld in Zeiten niedriger Zinsen sinnvoll anlegen sollen.

**Über den Autor:**

Christian Hammer ist seit 2012 Geschäftsführender Gesellschafter des NFS Haftungsdaches für Bankberater. Er gründete den NFS Netfonds Financial Service. Hammer 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. “