

Raus aus der Bank, Teil 1

## „Kunden sollen ein Verständnis für ihr modernes Portfolio bekommen“

**Raus aus der Bank, rein in die Selbstständigkeit – so denken nicht wenige Private Banker. Den Schritt machen dann aber doch eher wenige. Nicht so Boris Bochnig: Mit der BB&V Investment Consulting ist er nun sein eigener Herr, auch zum Wohl der Kunden. Was ihn zu dem Schritt bewegte.**

Bill Gates hat einmal gesagt: „Banking is necessary, banks are not.“ Seit meinem ersten Arbeitstag als Berater im Private Banking vor 25 Jahren hat sich tatsächlich viel in der Finanzbranche verändert: Immer neue Anbieter drängen auf den Markt und konkurrieren um das Geld der Kunden. Fondsgesellschaften wie zum Beispiel Blackrock überfluten heute den Markt mit kostengünstigen ETFs und mischen die Branche auf. Banken mit Fokus auf hauseigene Produkte mussten ihre Geschäftsmodelle anpassen. Es wurde umstrukturiert, Mitarbeiter entlassen und Filialen geschlossen.

Viele Institute ziehen sich aus der Fläche zurück und zentralisieren ihre Beratungsangebote. Banken laufen Gefahr, den persönlichen Kontakt zum Kunden zu verlieren. Das liegt auch an der Digitalisierung, mit der viele ältere Kunden ihre Schwierigkeiten haben. Der langjährige Berater ist häufig die letzte Konstante in der Kundenbeziehung. Diese Gemengelage bietet enorme Chancen für Berater in der Selbstständigkeit. Ein vertrauensvolles Verhältnis ist dabei der entscheidende Vorteil, denn viele Kunden sind verunsichert, misstrauen Banken, fühlen sich mit der Komplexität des Finanzmarktes überfordert und brauchen Hilfestellung.

### **Schritt in die Selbstständigkeit**

Meine Motivation, mich als Berater selbständig zu machen, basiert daher auf der Idee, sich unabhängig, individuell und ganzheitlich für die finanziellen Belange des Kunden einzusetzen und ihn über viele Jahre zu begleiten. Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, mein Wissen und meine Finanzmarkterfahrung zu teilen, mit dem Ziel, dass meine Kunden ein besseres Verständnis für ihre modern aufgebauten Portfolios bekommen.

Meine Beratung wirkt sich schließlich positiv auf die Kundenbeziehung aus: Die Identifikation des Kunden mit seiner gewählten Anlagestrategie erhöht sich deutlich. In meinem Fokus stehen also

immer die Zufriedenheit des Kunden und natürlich der langfristige Anlageerfolg der auf ihn zugeschnittenen Strategie. Aufgrund des aktuellen Niedrigzinsniveaus sind heute zum Beispiel konservative Anleger gezwungen, ihre Anlagestrategie und ihre Aktienquote zu überdenken. Aber auch die junge, risikofreudigere Erbgeneration sucht die Beratung – meistens, um größere Fehler zu vermeiden, aber auch immer häufiger mit der Frage, wie man mit gutem Gewissen nachhaltig investieren kann.

Die ersten Schritte in die Selbständigkeit sollten mit einer konkreten Vorstellung verbunden sein, welche Dienstleistungen man anbieten will. Ein realistischer Business-Plan muss die Frage beantworten, wie viele Kunden man betreuen möchte. Konzentriert man sich auf die Anlageberatung oder die Vermögensverwaltung? Auch die Mindestanlagegrenzen sollte man vorher definieren, damit das Geschäft nicht zu kleinteilig wird. Hilfreich ist für die Anfangszeit ein ausreichendes finanzielles Polster, denn es dauert seine Zeit von der Firmengründung bis zu den ersten Einnahmen.

Bevor ich mit meiner Selbständigkeit startete, musste ich mich für ein Haftungsdach entscheiden. Die NFS Netfonds mit dem Vermögensverwalter Hamburger Vermögen wurden mir von ehemaligen Kollegen als Partner empfohlen und waren auch nach eigenen Sondierungen potentieller Anbieter ganz klar meine erste Wahl. Ein Besuch bei den Hamburgern bestätigte meinen positiven Eindruck: Gerade in der wichtigen Anfangsphase fühlte ich mich sehr gut unterstützt und profitiere weiterhin von dieser zuverlässigen und kompetenten Zusammenarbeit, auch mit den Portfoliomanagern aus der Vermögensverwaltung.

Eine eigene KWG-Lizenz als Finanzportfolioverwalter kam für mich nicht in Frage, sie kostet viel Zeit und Geld und ist mit einem hohen regulatorischen Aufwand verbunden. Wichtig ist mir bei der Zusammenarbeit mit einem Vermögensverwalter vielmehr, Strategien zu entwerfen, die auch schwierigen Börsenzeiten standhalten.

### **Das eigene Set-up hochfahren**

Vor der vertraglichen Anbindung an das Haftungsdach wurde natürlich auch meine Zuverlässigkeit geprüft. Dafür brauchte ich ein polizeiliches Führungszeugnis, eine Schufa-Auskunft sowie einen Lebenslauf mit Tätigkeitsnachweisen und Zeugnissen. Das Haftungsdach übernahm dann die Anmeldung bei der Bafin als vertraglich gebundener Vermittler. Anschließend folgten viele Schulungen, in denen ich mich mit den neuen Systemen vertraut machen konnte. Um schließlich starten zu können, fehlte dann nur noch der Zugang zu den Partnerbanken, das hat bei einer Bank mehr als drei Wochen gedauert.

Für den gesamten Prozess von der Firmengründung bis zur ersten Beratung des Kunden sollte man drei bis vier Monate einplanen. Unbedingt empfehlenswert ist ein Steuerberater, der sich um die

Buchhaltung, die Bilanzen und die korrekte Versteuerung kümmert. Aus organisatorischen Gründen entschied ich mich für eine GmbH, auch wegen der leichteren Skalierbarkeit des Geschäftsmodells für späteres Wachstum, zum Beispiel mit neuen Mitarbeitern und Partnern.

Ratsam ist es dann weiterhin, sich an einer Checkliste zu orientieren: Gesellschaftsvertrag, Firmenname, Firmensitz, Gegenstand des Unternehmens, Stammkapital, Notartermin mit Beurkundung. Und natürlich braucht man ein Firmenkonto. Nach der Registrierung der Firma beim Amtsgericht durch einen Notar und dem Eintrag der Gesellschaft meldete ich die Tätigkeit noch beim Gewerbeamt an und erhielt innerhalb einiger Wochen die Steuernummern vom Finanzamt.



Boris

Bochnig, BB&V Investment Consulting

Repräsentative Geschäftsräume sind auch für den selbständigen Berater obligatorisch, das waren meine Kunden aus dem Private Banking gewöhnt und ließ sich mit etwas Glück schnell einrichten.

Die Suche nach einem geeigneten Firmennamen hat dagegen etwas länger gedauert, denn ich musste zuerst einen Namen finden, der noch nicht vergeben ist, damit es später nicht zu Problemen kommt. Dabei hilft das Unternehmensregister der IHK, das man kostenlos online abfragen kann.

Mir war es außerdem wichtig, einen Firmennamen zu wählen, der einprägsam ist und mein Dienstleistungsangebot sofort erkennbar werden lässt: BB&V Investment Consulting – bestehend aus meinen Initialen „BB“, dem Zusatz „V“ für Vermögen und der Bezeichnung „Investment Consulting“, die international, etwa in den USA, häufig von Finanzberatern verwendet wird.

Für den Außenauftritt und die Corporate Identity sollte man sich professionell beraten lassen, damit die Dienstleistung auch entsprechend wahrgenommen wird. Man benötigt ein Firmen-Logo, Visitenkarten, Broschüren und natürlich eine Unternehmens-Website, die das gesamte Beratungsangebot attraktiv und verständlich präsentiert. Unter [www.bbundv.de](http://www.bbundv.de) veröffentliche ich zum Beispiel Artikel zu aktuellen Börsenthemen. Meine Kunden können sich außerdem online über meine Seite in ihre Portfolios einloggen – ein hervorragender Service, der mit einer modernen Oberfläche von Netfonds bereitgestellt wird und auch über das Handy abrufbar ist.

Ergänzend dazu ist die Präsenz des eigenen Unternehmens in den sozialen Medien wie Facebook, LinkedIn oder Instagram sinnvoll, allerdings auch zeitintensiv, zumal die verschiedenen Plattformen im Sinne der Corporate Identity gut aufeinander abgestimmt sein sollten.

### **Mehr Freiheiten, mehr Verantwortung**

Als früherer Angestellter im Private Banking hatte ich immer die Eigenverantwortung für meine Kunden und meinen Arbeitsplatz. Ich konnte weitgehend selbständig arbeiten, organisierte meine Arbeitswoche selbst, plante Kundentermine und war auch in der Beratung relativ frei – das waren gute Voraussetzungen für meine spätere Selbständigkeit.

Im Gegensatz zu früher habe ich heute zwar flexiblere Arbeitszeiten, aber auch insgesamt mehr Verantwortung und zusätzliche Aufgaben, die mit der eigentlichen Beratung oft wenig zu tun haben. Ich organisiere etwa den eigenen Marktauftritt, mache die Buchhaltung und kaufe Büromaterial ein. Auch viele administrative Aufgaben übernimmt man jetzt selbst, die man früher an Kollegen abgeben konnte, zum Beispiel die Erstellung der Kontoeröffnungsunterlagen. Das führt in der Anfangszeit des Unternehmens auch mal dazu, dass man am Wochenende oder abends am Computer sitzt, aber es lohnt sich, weil man die Früchte seiner Arbeit selbst erntet.

In den letzten Jahren haben viele Banken ihre Vermögensverwaltungskonzepte ausgebaut, aber auch standardisiert. Als selbständiger Berater kann ich heute individuelle Lösungen auch im Rahmen einer Verwaltung anbieten – das ist ein Wettbewerbsvorteil in der Nische. Jede Kundensituation ist einzigartig, da reichen standardisierte Beratungsmuster nicht mehr aus.

So entwickeln sich neue Beratungsansätze, weil Mandanten sich noch mehr öffnen und den selbständigen Berater als ersten Ansprechpartner in ihren Vermögensangelegenheiten wahrnehmen. Das Vertrauensverhältnis zum Kunden vertieft sich, neue Mandate kommen durch dessen Empfehlungen innerhalb privater und beruflicher Netzwerke hinzu.

Wer sich über viele Jahre einen Kundenstamm aufgebaut hat, wird es in der Selbständigkeit leichter haben: Der Kunde wechselt lieber die Bank als seinen langjährigen Berater. Der Trend hin zu einem persönlichen Finanzberater außerhalb der Bank als stabilem Fixpunkt in einer sich schnell wandelnden, zunehmend ambivalenten und komplexen Welt wird sich meiner Einschätzung nach fortsetzen. Das Private Banking ist ohne Zweifel „necessary“ – in welcher Form, das bestimmt am Ende der Kunde.

***Über den Autor:***

*Boris Bochnig ist Gründer der [BB&V Investment Consulting](#). Den Berliner Finanzdienstleister hat er im Oktober 2020 gegründet. Zuvor war er im Private Banking und Wealth Management der Bankhäuser Lampe, Sal. Oppenheim, Commerzbank und der früheren Dresdner Bank tätig. Mit 25 Jahren Berufserfahrung macht er sich dann mit der BB&V selbstständig.*

Dieser Artikel erschien am **16.06.2021** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/kunden-sollen-ein-verstaendnis-fuer-ihr-modernes-portfolio-bekommen/>