

„Private Banking“ – im Franchise-System!

Selbständige(r) Unternehmer(in) im Bereich „Private Banking“
Mehr als nur ein Haftungsdach – ein Konzept, das Maßstäbe setzt!

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

Schlagworte:

- **Mindestkosten „Einzelunternehmen“ p.a.**
- BaFin, EdW, JA, Prüfungen T€ 25
- Infrastruktur/Ordersysteme T€ 15
- Order-/Kaufabwicklung T€ 10
- **„Partner vor Ort“ ab ca.** T€ 12

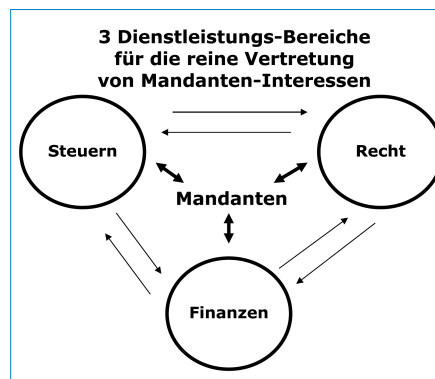
Differentiate or die!

Nach dem Motto „differentiate or die!“ ist eine differenzierende Positionierung in den Köpfen der Konsumenten erforderlich. Der neue Weg im Bereich Finanzen kennzeichnet sich durch das System, das sich jahrzehntelang in den Bereichen Steuern und Recht etabliert hat – eine glaubwürdige Interessenvertretung auf Mandatsbasis, ergänzt um administrative Leistungen. Für Mandanten gibt es neben Steuern und Recht mit Finanzen einen dritten Dienstleistungsbereich, für den sie eigentlich auch eine ehrliche und glaubwürdige Interessenvertretung benötigen. Gerade jedoch im Finanzbereich gibt es derzeit bundesweit nur eine verschwindend geringe Anzahl von professionellen, selbständigen Anlageberatern oder Finanzplanern, die ihre Dienste auf Honorarbasis anbieten und zugleich nicht in der Dienstleistungserbringung auf einen Teil des Kapitalmarktes beschränkt sind. Und das hat Gründe, die zum großen Teil systembedingt sind. Wer ohne Erlaubnis nach § 32 Abs. 1 KWG Finanzdienstleistungen erbringt, wird

mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft. Die im Kreditwesengesetz definierten Finanzdienstleistungen „Anlagevermittlung“ und „Abschlussvermittlung“ wurden um den Tatbestand der „Anlageberatung“ erweitert. 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.

Mehr Effizienz durch Kooperationen

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 hält ein völlig ausreichendes Angebot bereit, das für die neutrale und unabhängige Beratung genutzt werden kann. 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,

Autor + Kontakt

Uwe Siebert
Geschäftsführender Gesellschafter
Sineus Financial Services GmbH

Freecall: 08000 - 746387
info@sineus.com
www.sineus.com

Aufbereitung und Umsetzung unterzogen werden. Was nützt da 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 eine Basis für Beratung zu liefern? Wie soll da jemand als selbständiger Unternehmer mit den Bankeinheiten konkurrieren? In Kenntnis dieser Details, der Kosten und in Anlehnung an Kooperationen in den Bereichen Steuern und Recht, in denen selbständige Berater ihre Tätigkeit gemeinsam ausüben, zentrale Backofficeleistungen bündeln und personelle und technische Ressourcen teilen, hat Sineus bereits in 2005 begonnen, als „BtoB Partner“ In- und Outsourcingleistungen zu erbringen. 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 effizient zu erbringen. Im Gegensatz zu reinen Plattformen mit Haftungsdach stehen Infrastruktur, Produktscreening, Themenaufbereitung, Simulationstools, After-Sales-Services etc. sowie die gemeinsame Abwicklung im Vordergrund. Mit dem bundesweit einmaligen Angebot Vermögenscontrolling besteht ergänzend die Möglichkeit, als selbständige(r) Unternehmer(in) effizient ein „Private Banking“ zu bieten, das Maßstäbe setzt.

Fazit:

Nach MiFID/FRUG stehen die Zeichen weiter positiv für eine transparente Dienstleistung nach dem Vorbild der Bereiche Steuern und Recht. Für das Private Banking der Zukunft werden administrative Mehrwerte unersetzlich. Kooperieren statt Konkurrieren ist der Weg für alle Berater.