

NEUE REALITÄT FÜR PRIVATE BANKER

WHITEPAPER

VORWORT



Liebe Private Bankerinnen,
liebe Private Banker,

wir haben das PRIVATE BANKING INSTITUT als Wertpapierunternehmen gegründet, weil wir aus eigener Erfahrung wissen, wie sehr sich unser Beruf verändert hat.

Als ehemalige Private Banker, in unterschiedlichen Beratungs- und Leitungsfunktionen bei Geschäfts- und Regionalbanken, haben wir erlebt, wie echter Kundendialog unter wachsenden Vorgaben und kurzfristigen Vertriebszielen leidet. Wir glauben jedoch aus tiefster Überzeugung an die Wurzeln und die Stärke des Private Bankings. Wir glauben an langfristige Beziehungen, an Verantwortung und an unabhängiges Denken.

Deshalb haben wir eine moderne Private-Banking-Plattform entwickelt, die moderne Technologie sinnvoll nutzt und zugleich den Menschen in den Mittelpunkt stellt. Wir wollen Private Bankerinnen und Private Bankern eine echte Alternative bieten. Einen Ort ohne unnötigen Verkaufsdruck. Ein gemeinschaftliches Umfeld, wo Qualität vor kurzfristigem Ertrag steht und Beratung wieder als Berufung verstanden wird.

Wir schaffen ein Zuhause für Menschen, die für ihre Kundinnen und Kunden alles geben. Für jene, die langfristig denken und nachhaltig handeln. Wir stehen für Vertrauen, Freiheit und unternehmerisches Arbeiten im besten Sinne. Und wir bauen eine Community von Gleichgesinnten auf, die sich gegenseitig stärken, inspirieren und gemeinsam Verantwortung tragen.

Stefan Schmitt
Geschäftsführer

Marcel Moog
Geschäftsführer

PRIVATE BANKING
Institut

AGENDA

01 **EINLEITUNG**

02 **PRIVATE BANKER MÜSSEN SICH NEU ORGANISIEREN**
Warum das alte Angestelltenmodell im Private Banking als Auslaufmodell gilt

03 **MÄRKTE ÄNDERN SICH – ARBEITSPLÄTZE TUN ES AUCH**
Private Banking ist Bocuse, nicht McDonalds. Das stimmt nicht mehr …

04 **VOM PRIVATE BANKER ZUM RETAIL-BANKER – DIE DIGITALE VERTRIEBSKRAFT DER ZUKUNFT**
Warum viele Private Banker sich entfremdet fühlen

05 **FALSCHE STRUKTUREN VS. GUTE BERATUNG**
Zielvorgaben, Kennzahlen-Chefs und Konzernpolitik als Produktivitäts- und Motivationskiller

06 **DAS PORTFOLIO GEHÖRT DER BANK. FALSCH!**
Warum hauseigene Produkte, teure Strukturen und Pseudo-Vermögensverwaltung dem Kunden und dem Private Banker schaden

07 **EINE LEBENSLEISTUNG ZUGUNSTEN DER BANK**
Vergütung, fehlende Rentenmodelle und keine Partizipation an laufenden Erträgen

08 **SICHERHEITSDENKEN IST DER GRÖSSTE FEHLER!**
Psychologie des Private Bankers: Status und Sicherheitsbedürfnis

09 **UNTERNEHMERISCHE FREIHEIT BEGINNT MIT DER RICHTIGEN STRUKTUR**
Optionen der Selbstständigkeit: Haftungsdach, eigene Vermögensverwaltung, Boutique & Co.

10 **DIE EIGENE UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTUNG FÜR AUSGEWÄHLTE KUNDEN**
Neue Geschäftsmodelle, echte Vermögensverwaltung und ein persönliches Rentenmodell

11 **WIE EIN UNTERNEHMER HANDELN**
Konkreter Fahrplan vom Angestellten zum unternehmerischen Private Banker



01

EINLEITUNG

Stellen Sie sich eine einfache Frage: Wenn Sie heute ganz frei entscheiden könnten – würden Sie Ihr Berufsleben noch einmal im klassischen Angestelltenmodell einer Bank oder eines Vermögensverwalters verbringen?

Viele Private Banker, die seit Jahren oder Jahrzehnten vermögende Kunden betreuen, spüren: Etwas stimmt nicht mehr. Die Rahmenbedingungen haben sich verändert – Märkte, Regulierung, Technologie, Kundenerwartungen – aber Ihr Arbeitsmodell ist im Kern das alte geblieben. Mehr Druck, mehr Vorgaben, mehr bankinterne Politik, wenig Homeoffice, aber kaum echte unternehmerische Freiheit und keine Beteiligung an der eigenen Lebensleistung.

Dieses Whitepaper richtet sich an genau diese Gruppe: **erfahrene Private Banker im Angestelltenverhältnis, die mit dem Gedanken spielen, den nächsten Schritt zu gehen – an Sie!**

Wir zeigen, warum das alte Angestelltenmodell im Private Banking zum Auslaufmodell geworden ist und weshalb sich Private Banker neu organisieren müssen, wenn sie ihre Rolle, ihre Kompetenz und ihre Kundenbeziehungen in Zukunft sichern wollen. Sie erfahren, wie sich Märkte, Beratung und Produkte verändert haben: von echter individueller Betreuung hin zu standardisierten Prozessen, digitaler „Fließbandberatung“ und wachsendem Vertriebsdruck – und warum sich viele Private Banker heute eher wie Retail-Vertriebskräfte fühlen.

Wir beleuchten kritisch, wie Zielvorgaben, Kennzahlen-Logik und Konzernpolitik Motivation und Produktivität bremsen – und was das für Ihre Kunden und Ihre persönliche Entwicklung bedeutet. Wir sprechen offen darüber, warum das Portfolio nicht „der Bank gehört“, sondern warum hauseigene Produkte, teure Strukturen und Pseudo-Vermögensverwaltung oft sowohl dem Kunden als auch Ihnen als Betreuer schaden.

» Ein zentrales Thema ist Ihre Lebensleistung: Sie haben über Jahre und Jahrzehnte Vertrauen aufgebaut, Kunden akquiriert und betreut, Erträge für Ihr Institut erwirtschaftet – ohne echtes Renten- oder Beteiligungsmodell an den laufenden Erträgen. Gleichzeitig halten Sie am Sicherheitsversprechen der Festanstellung fest. Wir zeigen, warum dieses Sicherheitsdenken oft der größte Fehler ist – und welche mentalen Blockaden Private Banker am Schritt in die Selbstständigkeit hindern.

» Im weiteren Verlauf lernen Sie konkrete unternehmerische Optionen kennen: vom Arbeiten unter einem Haftungsdach über die eigene Vermögensverwaltung bis hin zur Boutique-Struktur. Sie erhalten Einblicke in neue Geschäfts- und Vergütungsmodelle, in echte, unabhängige Vermögensverwaltung und in die Möglichkeit, ein eigenes „persönliches Rentenmodell“ aufzubauen. Am Ende steht ein klarer Fahrplan, wie Sie innerhalb von 6 bis 12 Monaten vom Angestellten zum unternehmerischen Private Banker werden können.

Wenn Sie beim Lesen dieser Zeilen ein inneres „Ja, genau so fühlt es sich an“ spüren, dann ist dieses Whitepaper für Sie geschrieben.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!



02

PRIVATE BANKER MÜSSEN SICH NEU ORGANISIEREN

Warum das alte Angestelltenmodell im Private Banking als Auslaufmodell gilt

Vor Corona war das Berufsbild des Private Bankers noch vergleichsweise klar: persönliche Beziehungen, viele Gespräche von Angesicht zu Angesicht, viel Vertrauensarbeit – und innerhalb der Bank ein gewisser Gestaltungsspielraum bei Portfolios und Lösungen. Die Probleme waren da (Regulierung, Ertrags- und Kostendruck, Reporting-Pflichten), aber sie ließen sich im Alltag oft noch „wegmoderieren".

Mit der Coronapandemie wurde dieses Modell innerhalb weniger Monate auf den Kopf gestellt. Beratung fand plötzlich nur noch per Telefon oder Video statt, Prozesse wurden digitalisiert, Workflows standardisiert. Was als Notlösung begann, wurde zum neuen Normal: Remote-Beratung, automatisierte Protokolle – und damit eine ganz andere Möglichkeit für Banken, Beratung zu steuern und zu kontrollieren. Globale Studien zeigen: Die Digitalisierung des Private Bankings ist kein Trend mehr, sondern der zentrale Hebel, um Margen zu sichern und Skaleneffekte für die Banken zu heben.

Gleichzeitig haben sich die Kunden in dieser Zeit stark verändert. Vermögende Privatkunden sind heute an Echtzeit-Informationen, App-Zugriffe, digitale Reportings und hochgradig personalisierte Lösungen gewöhnt. Sie erwarten hybride Betreuung: digital, wenn es effizient ist – persönlich, wenn es um strategische Entscheidungen geht. Anbieter, die beides gut kombinieren, setzen neue Standards.

Für viele angestellte Private Banker bedeutet das: **Sie arbeiten in einer Welt, in der ihre Bank längst auf „McDonaldisierung" setzt, während sie selbst noch wie Bocuse beraten möchten**. Prozess- und Produktstandardisierung auf der einen Seite – der Anspruch auf individuelle, unternehmerische Beratung auf der anderen.

Seit dem Ende der akuten Pandemiephase hat sich dieser Trend eher verschärft als entspannt. Viele Institute haben ihre Geschäftsbereiche neu organisiert, Private Banking und Retail-Segmente zusammengelegt und die Vertriebssteuerung noch stärker zentralisiert. Zielvorgaben, Produktkampagnen, standardisierte Beratungstools, Apps und interne Segmentlogiken bestimmen den Alltag. In Berichten großer Häuser wird explizit beschrieben, wie Private Banking und gehobenes Retailgeschäft zusammengefasst werden, um Synergien zu heben und einheitliche „Kundenerlebnisse" zu schaffen.

» Für den einzelnen Berater hat das Folgen:

- Noch weniger echter Spielraum bei der Portfolio-Gestaltung
- Stärkere Kopplung der Vergütung an kurzfristige Vertriebsziele
- Weniger individuelle Zeit beim Kunden
- Eine Beratung, die sich für den Kunden immer häufiger wie Produktvertrieb anfühlt

Parallel dazu steigt der Druck von Kundenseite. Aktuelle Studien und Branchenanalysen zeigen: Ein signifikanter Anteil vermögender Kunden hat das Gefühl, dass ihre tatsächlichen Bedürfnisse nicht ausreichend verstanden oder berücksichtigt werden. Die Wechselbereitschaft weg von der Hausbank steigt.
Auf den Punkt: Das System arbeitet zunehmend gegen die Menschen, die es eigentlich tragen – gegen Sie als Private Banker. Die Bank bindet Sie mit Gehalt, Bonus, Status und Benefits, nimmt Ihnen aber nach und nach die unternehmerischen Elemente Ihres Berufs: Entscheidungsspielräume, Produktfreiheit, Beteiligung an der eigenen Lebensleistung.

Genau deshalb gilt das klassische Angestelltenmodell im Private Banking heute als Auslaufmodell – nicht, weil es morgen keine angestellten Berater mehr geben wird, sondern weil es strukturell immer schlechter zu Markt, Kunden und zu Ihrer Rolle passt. Während Banken standardisieren, entstehen parallel hochprofessionelle Alternativen: moderne Haftungsdächer, digitale Vermögensverwaltungsplattformen und unabhängige Boutique-Modelle, die regulatorischen Rahmen, Technologie und Infrastruktur bereitstellen – und den Berater wieder in die Rolle des Unternehmers bringen.



Die zentrale Botschaft lautet daher:

Nicht der Beruf des Private Bankers ist am Ende – aber das alte Angestelltenmodell, in dem Sie ihn ausüben.

In den nächsten Kapiteln schauen wir uns an, wie sich Ihr Berufsbild konkret verschoben hat, welche Strukturen Sie ausbremsen – und welche unternehmerischen Optionen heute realistisch auf dem Tisch liegen.



03

MÄRKTE ÄNDERN SICH – ARBEITSPLÄTZE TUN ES AUCH

Private Banking ist Bocuse, nicht McDonalds. Das stimmt nicht mehr…

Private Banking war Bocuse. Heute ist es „McDonaldisiert“!

Früher fühlte sich Ihr Beruf an wie Handwerk auf Sterne-Niveau: Sie kannten Ihre Kunden, ihre Familien, ihre Geschichten. Sie hatten Spielraum bei Lösungen, konnten innerhalb gewisser Grenzen wirklich beraten. Heute sitzen Sie in einem System, das eher an eine Franchise-Kette erinnert: Standard-Menüs, standardisierte „Beratung“, klare Aktionswochen – und Sie sind derjenige, der am Counter steht und liefert. Ein kurzer Blick zurück:

- **Vor 25 Jahren** war Private Banking schon teilweise reguliert, aber deutlich weniger durchgetaktet. Viele Häuser arbeiteten noch stark beziehungsgetrieben. Kennzahlen gab es wenige und sie bestimmten nicht jede Minute Ihres Tages.
- **Vor 15 Jahren** setzte die große Welle der Regulierung und Professionalisierung ein: erst MiFID I, dann MiFID II, verschärfte Dokumentationspflichten, Risikoklassen, Suitability, immer mehr interne Richtlinien. Gleichzeitig begannen Banken, Beratung systematisch zu industrialisieren – mit Standardportfolios, Modellstrategien und zentralen Investment-Stories. Studien zur Digitalisierung im Private Banking zeigen, wie stark Prozesse, Kanäle und Interaktionen seither normiert wurden.
- **In den letzten 5 Jahren**, befeuert durch Corona, kam dann die Vollgas-Digitalisierung: Videocalls, E-Signaturen, digitale Journeys, automatisierte Protokolle. Was als Notlösung in der Pandemie begann, ist heute Kern des Geschäftsmodells. Private-Banking-Reports sprechen von konsequenter Multikanal-Strategie, Standardisierung und Skalierung als Haupthebeln zur Margensicherung.

» Für Sie im Alltag heißt das: Ihr Arbeitstag wird nicht mehr von Ihren Kunden strukturiert, sondern von Systemen und Vorgaben. Beratungstools, Produktkampagnen, zentrale Empfehlungsvorgaben und detaillierte Reporting-Anforderungen definieren, was „gute Beratung“ angeblich ist. Die Logik dahinter erinnert frappierend an die klassische „McDonaldisierung“: Effizienz, Berechenbarkeit, Standardisierung, Kontrolle durch Technik – alles wird messbar, alles wird vergleichbar, alles wird steuerbar.

Parallel hat sich ein völlig neues Bild von „modernem Arbeiten“ etabliert. Coworking-Konzepte, allen voran WeWork & Co., stehen für eine WeWork-Mentalität: flexible Flächen, Zonen für Fokus, Kreativität und Austausch, remote-fähige Strukturen, projektbezogenes Arbeiten. Untersuchungen zeigen, dass Unternehmen zunehmend auf dynamische, flexible Offices setzen – mit Räumen, die Produktivität, Kultur und Wohlbefinden unterstützen.

Gleichzeitig hat sich auch die Erwartungshaltung der Mitarbeiter verändert. Jüngere Generationen – aber längst nicht nur diese – stellen Work-Life-Balance, Sinn, Flexibilität und mentale Gesundheit nach vorne. Studien zu Gen Z und Young Professionals in Finance sind eindeutig: Gute Arbeitszeitmodelle, Autonomie und eine gesunde Balance sind zentrale Kriterien bei der Arbeitgeberwahl.

Und was macht der Bankensektor? Nach Corona haben viele Institute zwar zunächst Hybridmodelle eingeführt, ziehen diese aber inzwischen deutlich wieder an.

Das Bild ist widersprüchlich - nach außen reden Banken über New Work, Flexibilität und moderne Kultur – intern erleben viele Private Banker ein hartes Realitätspaket:

- immer höherer Vertriebsdruck,
- engere Kontrolle über Termine, Aktivitäten und Produktschwerpunkte,
- steigende Zeit- und Leistungsverdichtung,
- Reporting, Schulungen, Projekte – alles „on top“.

Wenn Sie die letzten 10–15 Jahre Revue passieren lassen, erkennen Sie vermutlich folgendes Muster:

- **Mehr Vorgaben, weniger Vertrauen.**
- **Mehr Meeting-Atmosphäre, weniger echte Kundengespräche.**
- **Mehr „Verkaufskampagnen“, weniger individuelle Lösungen.**
- **Mehr Konzernpolitik, weniger unternehmerische Freiheit.**

Kurz: Ihr Arbeitsplatz hat sich dramatisch verändert – nur Ihr Arbeitsvertrag sieht noch so aus, als würden Sie in einer anderen Zeit leben.

04

VOM PRIVATE BANKER ZUM RETAIL-BANKER – DIE DIGITALE VERTRIEBSKRAFT DER ZUKUNFT

Warum Private Banker sich abstrampeln

Ein klassischer Private Banker war einmal so etwas wie der „Privatarzt für Vermögende“: wenige, ausgewählte Kunden, tiefes Verständnis für deren Situation, intensive Gespräche über Ziele, Risiken, Familienkonstellationen, Nachfolge und Vermögensstruktur.

Er dachte in Vermögensarchitektur, nicht in Vertriebszielen. Produktentscheidungen waren Mittel zum Zweck – nicht das Zentrum des Gesprächs.

Der Retail-Banking-Berater hingegen ist von seinem Auftrag her etwas ganz anderes: hohe Kundenzahl, standardisierte Prozesse, vordefinierte Produktpaletten, klare Vertriebsziele. Es geht um Konten, App-Banking, Standardportfolios, Konsumentenkredite, Versicherungen, Karten. Der Fokus liegt auf Stückzahl, Durchlauf und Abschlüssen – möglichst effizient, möglichst skalierbar.

Wenn ein Private Banker schleichend zur „digitalen Vertriebskraft“ umgebaut wird, passiert genau das:

- **Statt eine eigenständige Sicht auf Märkte, Risiken und Allokationen zu entwickeln, arbeitet er mit zentral vorgegebenen Strategien.**
- **Statt individuelle Strukturen zu entwerfen, „mappt“ er Kunden in Segmente und Modellportfolios.**
- **Statt Investmentideen zu entwickeln, verbringt er Zeit mit Legitimationsprozessen, Formularen und Dokumentationspflichten.**
- **Statt über Zinsstrukturkurven, Asset Allocation oder Einzelwerte zu sprechen, richtet er Kunden-Apps ein, erklärt Push-Nachrichten und hilft beim Zurücksetzen von Passwörtern.**

Die Beratungsgespräche verschieben sich:

- **„Welche Rendite brauchen Sie für Ihre Ziele?“ wird zu: „Haben Sie schon unsere neue App, das neue Zertifikat, den neuen Fonds gesehen?“**
- **„Wie passt dieses Risiko zu Ihrem Gesamtvermögen?“ wird zu: „Wir haben hier ein sehr gutes Produkt, das aktuell im Fokus steht.“**

Das Ergebnis ist ein Gefühl tiefer Entfremdung: Sie tragen auf der Visitenkarte vielleicht noch „Private Banking“ oder „Private Banking Remote“, arbeiten intern aber zunehmend wie ein Premium-Retail-Vertriebler. Ihre fachliche Kompetenz in Märkten, Produkten und Strukturen wird zur Nebensache. Entscheidend ist, ob Sie die richtigen Buttons im System drücken und die richtigen Kampagnen im richtigen Zeitraum ausrollen.

Wenn Sie ehrlich zu sich sind, kennen Sie diese Momente: Sie sitzen im Gespräch, aktivieren eine App, erklären das neue TAN-Verfahren und denken innerlich:

„Dafür habe ich nicht 10, 15 oder 20 Jahre Kundenbeziehungen aufgebaut.“

Genau an diesem Punkt entsteht der entscheidende Impuls: Wenn Sie faktisch wie ein Retail-Vertriebler gesteuert werden, aber die Verantwortung und Beziehungen eines Private Bankers tragen – **warum sollten Sie dann nicht den Schritt gehen und diese Verantwortung endlich in ein eigenes, unternehmerisches Modell überführen?**





05

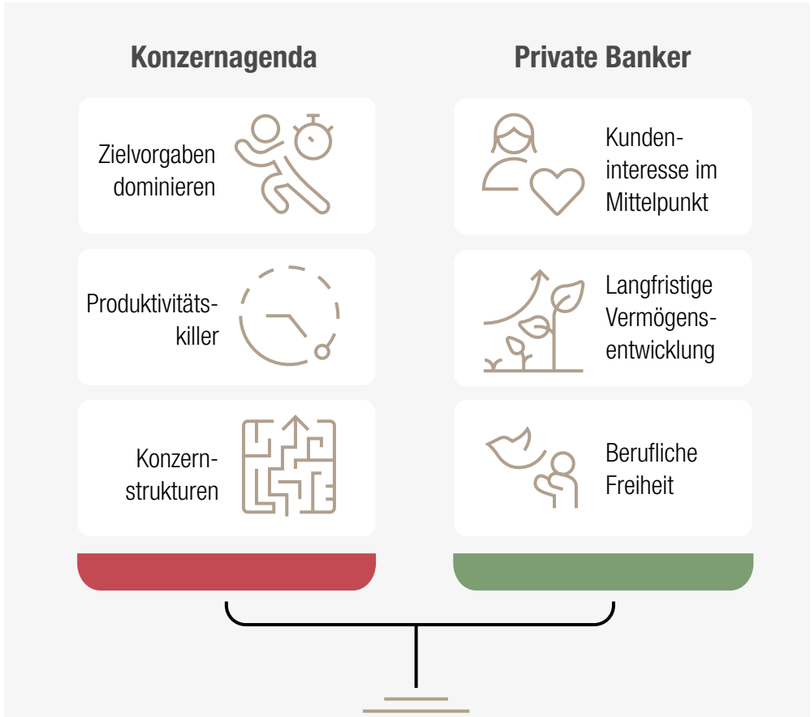
Falsche Strukturen vs. gute Beratung

Zielvorgaben, Kennzahlen-Chefs und Konzernpolitik als Produktivitäts- und Motivationskiller

Der erfahrene Private Banker ist im Kern Beziehungs- und Vertrauensmanager – kein Fließbandarbeiter im Vertrieb. Dennoch wird sein Alltag in vielen Häusern immer stärker von Strukturen geprägt, die genau das Gegenteil dessen befördern, was gute Beratung ausmacht: Zeit, Ruhe, Tiefe und individuelle Lösungen. Wo früher das Kundeninteresse im Mittelpunkt stand, dominieren heute Zielvorgaben und Präsentationen für Kennzahlen-Chefs, die selten selbst jemals ein Kundendepot langfristig begleitet haben.

Diese Entwicklung ist mehr als nur „nervig". Sie entwertet Professionalität. Wenn Quartalsziele, Cross-Selling-Quoten und Produktkampagnen wichtiger sind als die langfristige Vermögensentwicklung der Kunden, wird der Private Banker zum Ausführungsorgan einer Konzernagenda. Berater wissen oft sehr genau, welche Lösung für ihren Kunden sinnvoll wäre – setzen am Ende aber das um, was politisch durchgedrückt wird. Das frustriert nicht nur, es macht auf Dauer zynisch und raubt Sinnstiftung und Stolz auf die eigene Arbeit.

Hinzu kommt: Die vermeintlich „steuernden" Strukturen sind in Wahrheit Produktivitätskiller. Zeit, die in endlose Jour Fixes, KPI-Dashboards und interne Abstimmungsrunden fließt, fehlt beim Kunden. Entscheidungsketten werden länger, Verantwortung wird verwässert, und jede Initiative droht an Compliance-, Risiko- oder Produktgremien zu scheitern. Leistung und Loyalität über Jahrzehnte werden in diesem System nur unzureichend honoriert – weder finanziell noch in Form echter unternehmerischer Beteiligung an der eigenen Lebensleistung.



Genau hier beginnt bei vielen erfahrenen Private Bankern das Nachdenken: Wenn die eigene Motivation systematisch ausgebremst wird, relativiert sich der Angstfaktor „Selbstständigkeit". Die Risiken eines eigenen Geschäftsmodells erscheinen plötzlich kalkulierbarer als die schleichende Erosion von beruflicher Freiheit, Reputation und Einkommensperspektiven im Konzern.

Die Frage verschiebt sich: Nicht mehr „Ist Selbstständigkeit zu gefährlich?", sondern „Wie lange kann ich es mir leisten, in diesen Strukturen zu bleiben?".

Wer an diesem Punkt angekommen ist, steht bereits mit einem Bein im unternehmerischen Denken – und genau dort beginnt die Emanzipation des Systems, das gute Beratung propagiert, aber schlechte Rahmenbedingungen schafft.



06

DAS PORTFOLIO GEHÖRT DER BANK. FALSCH!

Warum hauseigene Produkte, teure Strukturen und Pseudo-Vermögensverwaltung dem Kunden und dem Private Banker schaden

In vielen Häusern wird faktisch so agiert, als gehörten die Kundenportfolios der Bank – nicht den Kunden. Produktoffensiven, Kampagnen und „strategische Schwerpunkte“ suggerieren, es sei normal, dass das Vermögen des Kunden primär der Erreichung interner Margen-, Provisions- und Platzierungsziele dient. Dabei ist die Wirklichkeit eindeutig: Das Portfolio gehört ausschließlich dem Kunden. Der Private Banker ist – oder sollte – der treuhänderische Anwalt dieser Interessen sein, nicht der verlängerte Arm der Vertriebsplanung.

Hauseigene Produkte, komplexe Gebührenmodelle und teure Verpackungen sind in diesem System kein Kollateralschaden, sondern Teil des Geschäftsmodells. Sie schaffen Intransparenz, machen objektive Vergleichbarkeit schwer und suggerieren dem Kunden eine vermeintlich „individuelle Lösung“, wo in Wahrheit standardisierte Baukästen mit attraktiven Margen für die Bank dominieren. **Für den Private Banker entsteht daraus ein permanenter Zielkonflikt: Weiß er doch oftmals, dass eine schlankere, kosteneffiziente Lösung im besten Interesse des Kunden wäre – nur eben nicht im besten Interesse der internen Kennzahlen.**

Besonders deutlich wird dies dort, wo „Vermögensverwaltung“ draufsteht, aber keine echte, stringente, kostentransparente Vermögensverwaltung drin ist. Ohne klare Anlagestrategie, dokumentierte Investmentprozesse, systematische Risikoüberwachung und transparente All-in-Kostenstruktur ist nachhaltige Vermögensentwicklung reines Wunschdenken. Der Kunde trägt das Marktrisiko, zahlt die vollen Gebühren – und erhält doch oft nur eine Mischung aus Produktplatzierung und Depotkosmetik. Langfristige, planbare Wertsteigerung sieht anders aus.

Für den erfahrenen Private Banker ist das mehr als ein fachliches Ärgernis. Es trifft seinen beruflichen Kern: **Viele sind mit dem Anspruch angetreten, Vermögen klug, verantwortungsvoll und generationenübergreifend zu begleiten.** Wenn dieses Selbstverständnis Schritt für Schritt durch Margendruck, Produktquoten und interne Politik ausgehöhlt wird, leidet nicht nur das Kundenvertrauen – es leidet auch das eigene Berufsethos. Man steht vor dem Spiegel und fragt sich: **Diene ich noch primär dem Kunden – oder inzwischen vor allem den Strukturen des Hauses?**

Genau hier beginnt der Perspektivwechsel. Wenn das Portfolio dem Kunden gehört, dann kann der Private Banker es auch außerhalb der Bank begleiten – als wahrlich unabhängiger Berater mit echter Vermögensverwaltung und vollständiger Kostentransparenz.

Der Schritt in die Selbstständigkeit erscheint dann nicht mehr als riskanter Bruch, sondern als logische Konsequenz, um wieder das zu tun, wofür man ursprünglich angetreten ist: das Vermögen des Kunden – und nicht die Ziele der Bank – in den Mittelpunkt zu stellen.

07

EINE LEBENSLEISTUNG ZUGUNSTEN DER BANK

Vergütung, fehlende Rentenmodelle und keine Partizipation an laufenden Erträgen

Ein Private Banker baut über Jahrzehnte etwas auf, das weit über Zahlen in einem CRM-System hinausgeht: Vertrauen, Nähe, persönliche Geschichte mit seinen Kunden. Dieses Beziehungs- und Vermögenskapital ist eine echte Lebensleistung. Doch bilanziell erscheint es als Ertragsquelle der Bank – nicht als werthaltiges Gut des Beraters, der es geschaffen hat. Mit dem Eintritt in den (Vor-)Ruhestand fällt der Vorhang: Das Kundenbuch wird „übergeben“, die Erträge fließen unverändert weiter – nur eben ohne den, der sie über Jahre ermöglicht hat.

Vergütungsmodelle in klassischen Banken tragen dieser Realität kaum Rechnung. Fixgehalt, Bonus, vielleicht eine Einmalzahlung – aber keine echte, dauerhafte Beteiligung an den laufenden Erträgen aus dem betreuten Vermögen. Es gibt in der Regel weder ein tragfähiges Rentenmodell, das an das Lebenswerk anknüpft, noch eine Art „Bestandsschutz“, der die über Jahrzehnte aufgebauten Beziehungen für den Berater ökonomisch nutzbar macht. Mit dem letzten Gehaltsscheck endet auch die finanzielle Teilhabe an der eigenen Erfolgsgeschichte.

Im Kern bedeutet das: Der Private Banker investiert ein Berufsleben lang in ein Kundenbuch, das ihm nicht gehört. Er trägt Verantwortung, Druck, Haftung – doch der langfristige Ertragsstrom bleibt bei der Institution. Anders wäre dies in einem selbstständigen Modell: Dort kann das eigene Kundenbuch zu einem echten Vermögenswert werden, der laufende Erträge generiert und – richtig strukturiert – auch über den Ruhestand hinaus Partizipation ermöglicht.

Wer diese Diskrepanz erkennt, beginnt unweigerlich zu fragen: Arbeite ich noch für mein eigenes Vermögen – oder vor allem für das der Bank?





08

SICHERHEITSDENKEN IST DER GRÖSSTE FEHLER!

Psychologie des Private Bankers: Status und Sicherheitsbedürfnis

Kaum ein Berufsbild ist so stark mit dem Thema Sicherheit verknüpft wie das des Private Bankers: sicheres Fixgehalt, starker Markenname im Rücken, prestigeträchtige Visitenkarte, hohe Altersvorsorge, stabile Strukturen.

Über Jahre entsteht so ein mentales Fundament, das sich wie ein Sicherheitsgurt anfühlt – in Wahrheit aber oft ein Sicherheitskäfig ist. Das größte Hindernis auf dem Weg in die Selbstständigkeit ist deshalb nicht der Markt, nicht die Regulatorik und auch nicht der Wettbewerb. Es ist das eigene Sicherheitsdenken.

Dieses Sicherheitsdenken nährt sich aus Status und Identität. Viele Private Banker definieren sich – bewusst oder unbewusst – über Logo, Titel und Hierarchiestufe – diese geben Orientierung und Selbstwert. Der Gedanke, diesen formalen Status aufzugeben, löst Unbehagen aus: Was sagen Kollegen? Wie reagiert das private Umfeld? Verliere ich Ansehen, wenn ich nicht mehr „der von der Bank" bin? Genau hier entsteht die mentale Blockade, die stärker wirkt als jede finanzielle Risikoabwägung.

Psychologisch kommen mehrere Effekte zusammen: Verlustangst gegenüber Fixgehalt und Bonus. Status-quo-Bias – also die Tendenz, im Bekannten zu verharren, selbst wenn es objektiv schlechter wird. Und die systematische Überschätzung der Risiken eines Wechsels bei gleichzeitiger Unterschätzung der Risiken des Verbleibs. Man sieht das mögliche Scheitern in der Selbstständigkeit in grellen Farben – aber blendet aus, wie sehr die eigenen Freiheitsgrade, Verdienstmöglichkeiten und Gestaltungsspielräume im jetzigen System bereits eingeschränkt sind.

Wer ehrlich zu sich selbst ist, spürt: Das eigentliche Risiko besteht nicht darin, als selbstständiger Berater zu starten, sondern darin, in Strukturen zu bleiben, die einen fachlich und persönlich ausbremsen. Die Vorstellung, „aus der Sicherheit" zu fallen, verliert an Schrecken, wenn man erkennt, dass diese Sicherheit längst relativ ist: Zielvorgaben können sich ändern, Strategien kippen, Einheiten werden zusammengelegt, Standorte geschlossen. Der Status, der heute trägt, ist morgen austauschbar.

Der entscheidende Schritt ist daher ein Perspektivwechsel: Weg von der Frage „Was verliere ich, wenn ich die Bank verlasse?" – hin zu „Was gewinne ich, wenn ich als Unternehmer auftrete?".

Ein selbstständiger Private Banker verliert kein Ansehen, er wechselt nur das Fundament seines Ansehens: von der Konzernmarke hin zu seiner eigenen Person, seiner Kompetenz, seiner Integrität und seiner neugewonnenen Unabhängigkeit. Für Kunden ist gerade das attraktiv: ein gestandener Unternehmer, der mit seinem Namen für seine Beratung steht, statt ein austauschbares Gesicht hinter einem Logo zu sein.

Wenn Sie diesen Abschnitt lesen, stehen Sie mental bereits an einer Schwelle. Sie wissen, dass Sie über Jahrzehnte Leistung gebracht, Beziehungen aufgebaut und Vertrauen verdient haben. Es gibt keinen rationalen Grund, warum diese Lebensleistung im Konzern enden sollte. Die Angst, als Selbstständiger „weniger" zu sein, ist eine Kopfgeschichte – keine Realität. In Wahrheit ist der Schritt in die Selbstständigkeit die konsequente Weiterentwicklung Ihrer Karriere: vom angestellten Private Banker zum souveränen, gestandenen Unternehmer.

09

UNTERNEHMERISCHE FREIHEIT BEGINNT MIT DER RICHTIGEN STRUKTUR

Optionen der Selbstständigkeit: Haftungsdach, eigene Vermögensverwaltung, Boutique & Co.

Wer innerlich bereits mit dem Gedanken spielt, den Schritt aus der Bank heraus zu wagen, steht vor einer entscheidenden Erkenntnis: Unternehmerische Freiheit ist kein vages Ideal, sondern eine Frage der richtigen Struktur. Es geht nicht darum, „ins Blaue“ zu springen, sondern darum, ein professionelles Set-up zu wählen, das die eigene Expertise trägt, Risiken kontrollierbar macht und den Weg frei hält für das, was Sie am besten können – Kundenbeziehungen und Kapitalmärkte.

Grundsätzlich stehen mehrere Wege offen: Die eigene Vermögensverwaltung mit BaFin-Lizenz, die Gründung oder der Anschluss an eine spezialisierte Boutique – oder der Schritt unter ein leistungsfähiges Haftungsdach. Eine eigene Lizenz und eine vollständig eigenständige Vermögensverwaltung können reizvoll sein, sind aber in Aufbau, Kapitalbindung und laufender regulatorischer Verantwortung anspruchsvoll. Wer diesen Weg gehen will, muss sich bewusst sein, dass er neben dem Kerngeschäft auch eine Regulierungs- und Organisationsmaschine aufbauen und betreiben muss.

Gerade für erfahrene Private Banker, die ihre Zeit nicht in Organisationsaufbau, Compliance-Handbücher und interne Revisionsprozesse investieren möchten, ist das Haftungsdach eine äußerst attraktive Alternative. Es stellt die notwendige regulatorische Infrastruktur zur Verfügung, übernimmt Aufsicht, Compliance, Meldewesen und Haftungsfragen – und schafft damit den Rahmen, in dem Sie sich auf das konzentrieren können, was Ihren Mehrwert ausmacht: qualifizierte Anlageberatung, echte Vermögensverwaltung, strukturierte Portfolios und anspruchsvolle Lösungen im Private-Market-Bereich, etwa Private Equity oder andere illiquide Anlagen.

Ein modernes Haftungsdach – richtig gewählt – ist kein Kompromiss, sondern ein Beschleuniger für unternehmerische Freiheit. Es ermöglicht Ihnen, mit schlanker eigener Struktur zu starten, ohne jahrelangen Vorlauf, ohne regulatorische Großbaustelle und ohne die typischen Anlaufhürden einer eigenen Lizenz. Sie bleiben unternehmerisch eigenständig, gestalten Ihr Kundenbuch, Ihr Honorar- und Gebührenmodell und Ihre Produktarchitektur – eingebettet in ein professionelles, geprüftes und etabliertes Rahmenwerk.

Genau hier setzt das PRIVATE BANKING INSTITUT an: Es verkörpert für den Private Banker die passende Antwort auf die Frage „Wie komme ich aus der Bank heraus – ohne meine Professionalität zu verlieren?“. Unter dem Haftungsdach und in der Struktur des PRIVATE BANKING INSTITUTS finden Sie das, was Sie benötigen: regulatorische Sicherheit, reibungslose Prozesse, funktionierende Infrastruktur, Zugang zu Vermögensverwaltungslösungen und Private-Market-Angeboten – und zugleich die Freiheit, als eigenständiger Unternehmer aufzutreten.

Das Entscheidende: Die Hürde in die Selbstständigkeit ist deutlich niedriger, als viele es sich ausmalen. Die größte Barriere sitzt im Kopf – nicht im Gesetzbuch.

Mit der richtigen Struktur wird aus einer abstrakten Idee ein realistisches Modell: Sie verlassen die Bank – aber nicht Ihre Kunden, nicht den Kapitalmarkt und nicht Ihren Anspruch. Sie ergänzen Ihre fachliche Stärke um einen unternehmerischen Rahmen, der Ihnen endlich das gibt, was im Konzern immer gefehlt hat: echte unternehmerische Freiheit.



10

DIE EIGENE UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTUNG FÜR AUSGEWÄHLTE KUNDEN

Neue Geschäftsmodelle, echte Vermögensverwaltung und ein persönliches Rentenmodell

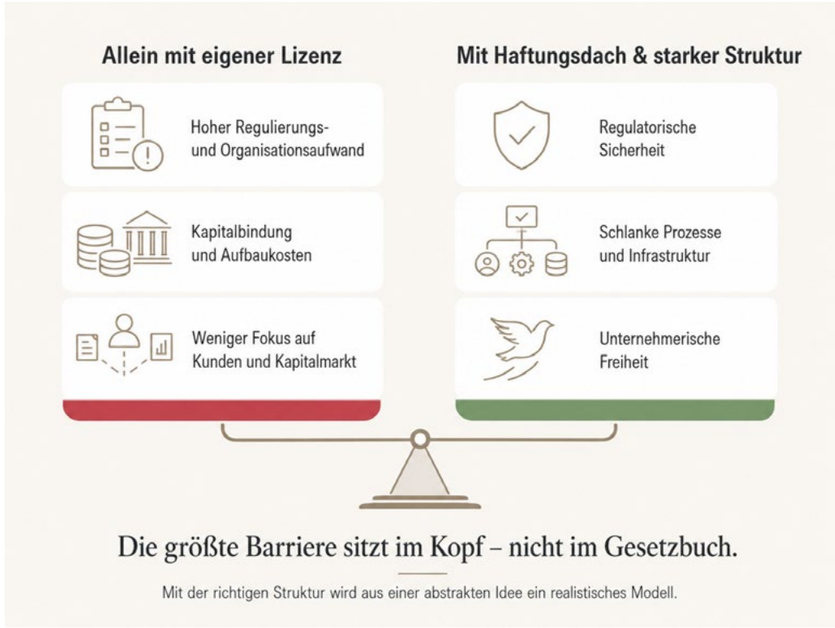


Stellen Sie sich vor, Sie führen Ihre eigene kleine, feine Vermögensverwaltung – mit genau den Kunden, mit denen Sie wirklich arbeiten möchten. Sie kennen deren Familien, Vermögensstruktur und Zielsetzungen seit Jahren. Sie entscheiden über Strategie, Anlageuniversum und Gesprächsfrequenz – ohne Konzernvorgaben, Produktkampagnen oder Zielkonflikte. Ihre Aufgabe: Vermögen verwalten. Punkt. Alles andere läuft im Hintergrund.

Genau dieses Setup wird möglich, wenn Sie Ihre eigene unabhängige Vermögensverwaltung aufbauen und sich zugleich unter ein professionelles Haftungsdach stellen. Das PRIVATE BANKING INSTITUT – das Haftungsdach für Private Banker der INNO INVEST – hält die aufsichtsrechtliche Erlaubnis nach WpIG, übernimmt BaFin-Aufsicht, KYC- und WpHG-Compliance, Meldewesen und regulatorisches Framework – sodass Sie ohne eigene Lizenz als vertraglich gebundener Vermittler Ihre Kunden vollumfänglich beraten und professionelle Vermögensverwaltung anbieten können.

Für Sie eröffnen sich neue Geschäfts- und Vergütungsmodelle: Statt primär produktgetriebenen Provisionen stehen laufende, transparente Verwaltungshonorare im Vordergrund, ergänzt um individuelle Service-Fees für ausgewählte Zusatzleistungen. **So verwandeln Sie Ihr Kundenbuch in einen echten, planbaren Cashflow – Ihr persönliches Rentenmodell.**

Moderne Haftungsdächer mit eigener Wealthtech-Plattform



Moderne Haftungsdächer mit eigener Wealthtech-Plattform bieten Ihnen zudem genau die Infrastruktur, die Sie in der Bank oft vermissen: digitale Depotanbindungen zu mehreren Depotbanken, effiziente Workflows, Reporting, Zugriff auf liquide und illiquide Anlagen, inklusive Private-Market-Lösungen. Sie bleiben fachlich auf Private-Banking-Niveau – nur eben in Ihrem eigenen Haus, unter Ihrer Marke, mit Ihrer Beratungskultur.

Wenn Sie dieses Bild zu Ende denken, wird klar: **Sie tauschen nicht Sicherheit gegen Risiko, sondern Abhängigkeit gegen Gestaltungsmacht.** Das Haftungsdach nimmt Ihnen das regulatorische „Drumherum“ ab, damit Sie das tun können, was Sie ausmacht: Vermögen ausgewählter Kunden professionell verwalten – und langfristig an Ihrer eigenen Lebensleistung teilhaben. Der logische Schluss lautet dann nicht mehr „Vielleicht irgendwann“ – sondern: Ich mache mich selbstständig.



11

WIE EIN UNTERNEHMER HANDELN

Konkreter Fahrplan vom Angestellten zum unternehmerischen Private Banker

Am Ende all dieser Überlegungen steht eine einfache, aber entscheidende Frage: Bleiben Sie Angestellter im System – oder beginnen Sie, wie ein Unternehmer zu handeln? Unternehmerisch handeln heißt nicht, ins Ungewisse zu springen. Es heißt, bewusst eine Struktur zu wählen, in der Ihre Erfahrung, Ihr Kundenbuch und Ihre Persönlichkeit endlich Ihnen gehören – und nicht der Bank.

Der Weg dorthin ist weniger revolutionär, als viele denken. Ihre fachliche Methodik ändert sich kaum: Sie sprechen weiterhin mit Ihren Kunden, analysieren Vermögen, strukturieren Portfolios, verfolgen die Kapitalmärkte. Was sich ändert, sind Rahmen, Verantwortung und ökonomische Verteilung. **Statt Vorgaben der Zentrale zu erfüllen, gestalten Sie Ihr eigenes Geschäftsmodell – idealerweise als Partner des PRIVATE BANKING INSTITUTS und mit dem HAFTUNGSDACH der INNO INVEST.**

Vom Angestellten zum Unternehmer – was bleibt gleich, was ändert sich?

Was bleibt gleich?	Was ändert sich?
Sie arbeiten mit einem ausgewählten Kreis von Kunden, die Ihnen vertrauen.	Sie wählen – aus dem Kreis der an das PRIVATE BANKING INSTITUT angebundenen Partnerbanken – die Depotbank(en), mit denen Sie arbeiten wollen.
Sie führen strukturierte Anlagegespräche, entwickeln Strategien, implementieren Vermögensverwaltung und Anlageberatung.	Sie bestimmen selbst Ihre Vergütungsmodelle: Vermögensverwaltungsgebühr, Service-Fees, ggf. Performance-Fees – transparent und fair.
Sie sind Sparringspartner für alle Fragen rund um Vermögen, Liquidität und langfristige Planung.	Sie bauen ein eigenes, werthaltiges Unternehmen auf, statt ein fremdes Buch zu pflegen.

Kurz gesagt: Sie tun inhaltlich genau das, was Sie als guter Private Banker schon heute tun – nur endlich in einer Struktur, in der sich Ihre Lebensleistung für Sie rechnet.

Die Anbindung an das Haftungsdach – der organisatorische Fahrplan

Der Schritt in die Selbstständigkeit beginnt mit einer klaren Strukturentscheidung: Sie schließen sich als vertraglich gebundener Vermittler dem HAFTUNGSDACH an – und nutzen die Plattform des PRIVATE BANKING INSTITUTS. Die wesentlichen Bausteine:

1. **Erstgespräch und Modellklärung**
   Sie klären mit dem PRIVATE BANKING INSTITUT, wie Ihr zukünftiges Geschäftsmodell aussehen soll: Fokus auf Vermögensverwaltung, Anlageberatung, ggf. auch Private Markets? Welche Kundensegmente, welche Vergütungsstruktur?

2. **Auswahl der Depotbank(en)**
   Gemeinsam wählen Sie aus den angebundenen Banken jene aus, die am besten zu Ihrem Kundenspektrum passen – hinsichtlich Produktangebot, Konditionen, technischer Anbindung und Servicequalität.

3. **Prüfung und Onboarding durch das Haftungsdach**
   Das INNO HAFTUNGSDACH übernimmt die regulatorische Prüfung. Parallel werden Verträge vorbereitet, Compliance-Prozesse definiert und die technische Anbindung eingerichtet.

4. **Übertragung bzw. Aufbau des Kundenbuchs**
   In einem sorgfältig geplanten Prozess sprechen Sie mit Ihren Kunden über den Wechsel in die Selbstständigkeit, erläutern die Vorteile der neuen Struktur und begleiten sie zur neuen Depotbank – unter dem Dach des PRIVATE BANKING INSTITUTS.

Die gute Nachricht: **Eine Anbindung dauert in der Regel nur etwa 6–10 Wochen.** Kein jahrelanges Projekt, keine endlose Lizenz-Odyssee, sondern ein klarer, strukturierter Prozess, bei dem Sie professionell begleitet werden.

Alle Detailinformationen – vom Modellvergleich bis zur technischen Umsetzung – erhalten Sie über die Website des PRIVATE BANKING INSTITUTS und über: www.inno-haftungsdach.de.

Dort finden Sie auch weiterführende Unterlagen, Erklärvideos und Ansprechpartner, die Sie durch den Prozess begleiten.

Welche Unterlagen brauche ich?

Die formalen Anforderungen sind überschaubar. Sie benötigen insbesondere Nachweise zu:

- **beruflichem Werdegang und Qualifikation (Lebenslauf),**
- **persönlicher Zuverlässigkeit (Ausweis, Führungszeugnis, Schufa-Bonitätsauskunft),**
- **geplanten Strukturen (z. B. Einzelkaufmann, jur. Person),**
- **ggf. Dokumentation Ihrer bestehenden Nebentätigkeiten oder Beteiligungen.**

Die detaillierte Checkliste der erforderlichen Unterlagen erhalten Sie direkt vom PRIVATE BANKING INSTITUT. Sie dient als roter Faden, um Schritt für Schritt abzuarbeiten, ohne dass Sie einen Punkt vergessen. Formalitäten werden so zu einem begleiteten Prozess, nicht zu einem Hindernis.

Ihr persönlicher Fahrplan – in Schritten gedacht

Wenn Sie dieses Kapitel lesen und innerlich nicken, dann ist der entscheidende Schritt bereits getan: Sie denken wie ein Unternehmer. Der Rest ist Umsetzung. Ein möglicher persönlicher Fahrplan könnte so aussehen:

1. **Innere Klarheit schaffen**
   Treffen Sie eine bewusste Entscheidung: Möchte ich meine nächsten Berufsjahre im Konzern verbringen – oder mein eigenes Haus aufbauen?

2. **Information einholen**
   Besuchen Sie die Website des PRIVATE BANKING INSTITUTS. Verschaffen Sie sich einen Überblick über Modelle, Leistungen, Gebührenstruktur und Unterstützung im Onboarding.

3. **Erstgespräch führen**
   Sprechen Sie mit uns über Ihr konkretes Profil, Ihr Kundenbuch und Ihre Ziele. Lassen Sie sich ehrlich spiegeln, wie Ihr unternehmerisches Modell aussehen kann.

4. **Business-Case durchrechnen**
   Legen Sie Ihr heutiges Kundenvolumen zugrunde und rechnen Sie – ähnlich wie im Beispiel – durch, welche Ertragssituation sich in der Selbstständigkeit ergibt. Oft wird an dieser Stelle klar, dass die vermeintliche „Sicherheit“ des Angestelltenmodells ökonomisch die schwächere Option ist.

5. **Unterlagen vorbereiten und Checkliste abarbeiten**
   Nutzen Sie die bereitgestellte Checkliste für die Anbindung an das PRIVATE BANKING INSTITUT im Haftungsdach. Schritt für Schritt, ohne Hektik – Sie werden durch den Prozess geführt.

6. **Anbindung starten (6–10 Wochen)**
   Gemeinsam mit dem Haftungsdach und dem PRIVATE BANKING INSTITUT durchlaufen Sie das Onboarding. Parallel bereiten Sie Gespräche mit Ihren Kernkunden vor.

7. **Kunden in Ihr neues Modell führen**
   Sie erklären Ihren Kunden, warum Sie den Schritt in die Selbstständigkeit gehen, welche Vorteile das für sie hat – und wie die neue Struktur aussieht. Viele werden diese Klarheit und Unabhängigkeit zu schätzen wissen.

Am Ende dieses Weges steht kein abstraktes „Vielleicht“, sondern ein konkret gestaltbares Bild: **Sie als unternehmerischer Private Banker**, Partner eines professionellen Haftungsdachs, eingebettet in das Ökosystem des PRIVATE BANKING INSTITUTS, mit eigener Marke, eigenen Kunden, eigenem Ertrag – und einem Geschäftsmodell, das Ihnen erstmals erlaubt, an Ihrer Lebensleistung dauerhaft zu partizipieren.

Wie ein Unternehmer handeln heißt in diesem Kontext: nicht länger warten, bis sich die Strukturen in der Bank ändern – sondern die eigenen Strukturen schaffen. Der Weg dorthin ist bereitet. Jetzt geht es darum, ihn zu gehen.



NEHMEN SIE JETZT KONTAKT AUF.

Pressekontakt
Sarah Grimm
E-Mail: s.grimm@inno-invest.de
Telefon: +49 (6151) 493 716 0

Postanschrift
Heidelberger Straße 44, 64285 Darmstadt
www.inno-haftungsdach.de

PBI
PRIVATE BANKING
Institut