



RAUS AUS DER BANK, TEIL 15

## „Wechsel hätte nichts verändert“ – Private-Banking-Duo macht sich selbstständig

Holger Hoppe leitete jahrelang das Private Banking der Sparkasse Hochsauerland, hatte mit seinem Stellvertreter Steven Ruschel Erfolg und Spaß. Trotzdem kündigten beide – und sitzen nun wieder gemeinsam in einem Büro. Wie das Duo den Weg in die Selbstständigkeit fand.

THORBEN LIPPERT (LEITENDER REDAKTEUR) // 06.09.2024

IN KÖPFE // LESEDAUER: 8 MINUTEN



Holger Hoppe (links) und Steven Ruschel: Das Duo arbeitet im Sauerland inzwischen im eigenen Unternehmen. Foto: Nicky Wahle Fotografie

Kennen Sie Winterberg? Der Autor dieses Artikels kennt den Ort durchaus. Allerdings hat er auch seine Wurzeln in Nordrhein-Westfalen, wo Winterberg liegt. Und für das Bundesland im Westen Deutschlands und seine Bewohner hat der Ort schon eine fast überragende Bedeutung: Ski-Mekka, Mountainbike-Hochburg und das Dach NRW – schließlich schmiegte sich die Ortschaft im Hochsauerlandkreis an die höchsten Berge des bevölkerungsreichsten Bundeslands.

### Eine Vermögenstreuhand für Winterberg und das Sauerland

Setzt sich der Autor dieses Textes allerdings eine bildlich gemeinte und neutrale Private-Banking-Brille auf, schnurrt die Bedeutung Winterbergs ein wenig zusammen. Im Sauerland ist die räumliche Dichte an Wertpapierinstituten gering, im Bankgeschäft dominieren die genossenschaftlichen Vertreter und die öffentlich-rechtlichen Gegenspieler. Die Vertreter aus dem Sparkassenlager planen gar eine Dreifach-Fusion: Die Sparkassen Arnberg-Sundern, Hochsauerland und Mitten im Sauerland wollen künftig zusammen das Dach NRW beackern.



Ex-Deutsche-Bank-Berater schließen sich Multi Family Office an

Jan Bienert, Benjamin Claassen und Stephan Beyer arbeiteten viele Jahre in der Finanzberatung der Deutschen Bank. Über die Jahre wuchs jedoch der Wunsch, anders als bisher zu beraten. Denn der Bankenmarkt habe sich in eine andere Richtung entwickelt, als die drei sich es erhofft haben. Daher wechselten sie zu dem Multi Family Office 4Tree Capital.

Nicht mehr dabei, aber trotzdem mittendrin sind dann Holger Hoppe und Steven Ruschel. Das Duo arbeitete jahrelang bei der Sparkasse Hochsauerland zusammen, teilte sich ein Büro und auch die Führungsverantwortung für das Private Banking – mittlerweile ist es nur noch ein Büro, das Hoppe und Ruschel teilen. Beide haben sich gemeinsam unter dem Namen Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand selbstständig gemacht, beraten als vertraglich gebundene Vermittler der NFS Netfonds Financial Services ihre Kunden.

### Raus aus der Sparkasse – und dann?

Am Anfang stand vor allem der Entschluss, die Bank zu verlassen. Die Gründe dafür sind die gleichen, die auch viele andere ehemaligen Private Banker anführen. Zu viel Standardisierung, zu viele Formalia, zu viele Prozesse, zu viel regulatorischer und vertrieblicher Druck, während Kunden die Erreichbarkeit und Einfachheit früherer Tage vermissen: Hoppe kündigte zuerst, Ruschel tat es ihm dann gleich – und schnell stand fest, dass beide auch weiter zusammenarbeiten wollen. „Ein Wechsel aus dem roten in das blaue Lager hätte nichts verändert, weil diese Themen auf alle Banken zukommen“, erklärt Hoppe und Ruschel ergänzt: „Wir haben unsere Perspektiven und Wünsche beleuchtet: Wir wollen einen Blick auf verschiedene Portfolios haben, mit den Kunden zusammenarbeiten, gute Anlageprodukte auswählen.“

### Alle Teile der Serie „Raus aus der Bank“ im Überblick:

- [Teil 14: Wie zwei langjährige Warburg-Banker in die Selbstständigkeit wechseln](#)
- [Teil 13: Ex-Deutsche-Bank-Berater schließen sich Multi Family Office an](#)
- [Teil 12: Ex-Bereichsleiter Private Banking: „Ich arbeite nur noch aus Leidenschaft“](#)
- [Teil 11: Ex-Private-Wealth-Beraterin: „Selbstständig arbeiten, so lange wie ich kann“](#)
- [Teil 10: Rückblickend hätte ich früher den Mut fassen sollen“](#)
- [Teil 9: Duo wechselt aus der Aaobank in die Selbstständigkeit](#)
- [Teil 8: Ehemalige Private Banker der Hypovereinsbank beraten in Flensburg](#)
- [Teil 7: Langjährige Wealth Manager wechseln aus der Commerzbank in die Selbstständigkeit](#)
- [Teil 6: Langjähriger Private Banker der Aaobank wählt unternehmerischen Weg](#)
- [Teil 5: Gefunden, wonach ich schon immer gesucht hatte“](#)
- [Teil 4: „Bis heute erläutere ich in Erstgesprächen genau diese Punkte“](#)
- [Teil 3: „Wir verstehen uns als externer Partner außerhalb der Bank“](#)
- [Teil 2: „Wir wollen die Finanzanwälte unserer Kunden sein“](#)
- [Teil 1: Kunden sollen ein Verständnis für ihr modernes Portfolio bekommen“](#)

Der Wechsel zu einer anderen Bank war damit schnell vom Tisch, ebenso der Wechsel zu einem anderen Vermögensverwalter – von denen es in der Umgebung ohnehin wenige gibt. Also eine Neugründung: Ein Vermögensverwalter mit eigener Bafin-Lizenz hätte wieder regulatorischen Aufwind mit sich gebracht, also blieb als einzige Option der Wechsel unter ein Haftungsdach. „Ein Bekannter hat uns von seinen positiven Erfahrungen berichtet, ich habe dann also Konditionen und Möglichkeiten verglichen“, erklärt Hoppe. Die Wahl fiel auf NFS Netfonds Financial Service – und der Weg in die Selbstständigkeit startete.

### Von Trockenbau, Hacker-Angriffen und erfüllten Jahreszielen

Durch einen glücklichen Zufall fanden beide schnell ein Büro. Elektrik, Trockenbau, Umzug: Bekannte, Kunden und Familie halfen beim Start. „Wir kennen hier vor Ort fast jeden und haben dadurch auch eine Menge Unterstützung bekommen“, freut sich Ruschel. „Das Büro haben wir innerhalb weniger Wochen eingerichtet, nebenbei das Unternehmen gegründet und alle regulatorischen Vorgaben erfüllt.“ Auch ein Hacker-Angriff auf den Hochsauerlandkreis, der die Unternehmensgründung verzögerte, warf das Duo nicht zurück.

**Wie sich Private Banker und Fondsberater selbstständig machen**

Vermittler unter einem Haftungsdach, Gesellschafter eines Vermögensverwalters, Partner einer Sozietät oder eigene Lizenz: Machen Private Banker oder Fondsinitiatoren sich selbstständig, stehen ihnen verschiedene Wege offen. Abwägung und Abgrenzung fallen nicht immer leicht.

Schnell wechselten die ersten Kunden zum Duo und gaben schnell, das bestätigen Hoppe und Ruschel, gute Rückmeldungen. Das zeigen auch die Zahlen. Anfang des Jahres haben beide das Geschäft in der Selbstständigkeit aufgenommen, ihre Jahresziele schon im Juli erreicht. Ein Vermögen im hohen zweistelligen Millionenvermögen betreut das Duo für Privatpersonen und Firmen, berät zu Aktien und Anleihen genauso wie zu Fonds- und ETF-Strategien. Dazu kommen Dienstleistungen im Liquiditätsmanagement bis hin zum Advisory von Vermögensverwaltungen. Dabei ist beiden wichtig, was sie in ihrer Private-Banking-Anfangszeit bei der Sparkasse Hochsauerland zusammen schon etablierten: eine offene Infrastruktur, über die beide nicht nur die Wertentwicklung, sondern auch die Kostenquote optimieren können.

### Hoppe und Ruschel wollen Wertentwicklung optimieren – und Gebührenstruktur

Dementsprechend sei auch der ETF-Anteil in den Kundenportfolios recht hoch. Vereinbart sei mit den Kunden darüber hinaus, dass mögliche Kickbacks, Bestandsrückvergütungen oder Ausgabeaufschläge wieder an die Kunden ausgekehrt oder mit der Servicegebühr verrechnet werden – das Kostenmodell ist laut Hoppe und Ruschel auf eine Effektivhonorarberatung ausgelegt. An Produkten verdienen beide laut eigener Aussage nichts, mittelfristig müssten die Portfolios der Kunden deshalb mindestens ein Volumen von 500.000 Euro haben. „Wenn Kunden darin aber einen aktiven Fonds halten, dann nur, weil es keinen passenden ETF dazu gibt oder er auch langfristig verlässlich die Vergleichsgruppe schlägt“, fasst Ruschel zusammen.

**Ex-Vontobel-Beraterin: „Rückblickend hätte ich früher den Mut fassen sollen“**

20 Jahre war Stella Streckwall als Beraterin im Private Banking und Wealth Management von Banken tätig, bei der Haspa, Oddo BHF und zuletzt Vontobel. Anfang des Jahres machte sie sich mit Jovallas Vermögen & Family Office selbstständig. Wann der Entschluss in ihr reifte und wie sie die Monate der Gründung erlebte.

Im Sauerland selbst könne man sich so gut positionieren, auch durch die regionale Verwurzelung: „Das Ruhrgebiet ist noch ein Stück entfernt, hier oben gibt es deshalb neben den Regionalbanken einen großen weißen Fleck auf der Private-Banking-Landkarte“, erklärt Hoppe und führt aus: „Den unternehmerischen Weg in unserer Region haben wir bewusst gewählt.“

Und gibt es trotzdem etwas, was beide vermissen? Hoppe will ehrlich sein: „Wir haben in der Sparkasse mit vielen netten Kolleginnen und Kollegen zusammengearbeitet – das Team und die regelmäßigen Schwätzchen in der Kaffeeküche fehlen uns schon.“ Die Lösung dafür wäre aber einfach, erwidert Ruschel: „Wir wollen uns schnellstmöglich in die Zwangslage bringen, eine neue Kollegin oder einen neuen Kollegen einstellen zu müssen.“ Denn sollten künftig Kunden Winterberg nicht nur als Ski-Mekka, Mountainbike-Hochburg und das Dach NRW wahrnehmen, sondern auch als Sitz von Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand, dann könnte sich das Duo auch personellen Zuwachs vorstellen.

Wie hat Ihnen der Artikel gefallen?

★★★★★

Danke für Ihre Bewertung

Leser bewerten diesen Artikel durchschnittlich mit 5 Sternen

Senden Sie hier vertraulich Hinweise oder Fragen an die Redaktion

Themen: / Unabhängige Vermögensverwalter / Regulierung / Karriere, Job, Gehalt / Anleihen & Rentenfonds / Aktien / Köpfe / Private Banking & Wealth Management (PBWM) / Fonds / Zielgruppen / Deutschiand (PBWM) / Genossenschaftliche Institute (PBWM) / Sparkassen (PBWM) / Wertpapierberater (Retail-Banken)

ZUR STARTSEITE

### Lesen Sie auch:

- [Fisch Asset Management holt vier Vertriebsmitarbeiter](#)
- [Deutsche Bank findet Übergangslösung nach Stoy-Abgang](#)
- [Real I.S. beruft Vorstandsmittglied](#)
- [Manfred Schlumberger wechselt zu Privatbank](#)
- [Endrit Çela verlässt Shareholder Value Management – das ist seine neue Station](#)

### Tipps der Redaktion

**Kreissparkasse baut Finanzplanung mit Ex-Commerzbanker auf**

**Ex-Bereichsleiter Private Banking: „Ich arbeite nur noch aus Leidenschaft“**

**Ex-Private-Wealth-Beraterin: „Selbstständig arbeiten, so lange wie ich kann“**

**Ex-Deutsche-Bank-Berater schließen sich Multi Family Office an**

DOPPEL-INTERVIEW

Renten-Experten von „Finanzanleihen bietet Nächster Artikel: „Love Chancen“

Malte Dreher, Herausgeber des private banking magazin (links), Gerald Deutsch, Fixed Income Portfolio Manager bei Berenberg (mitte) und Christian Bettinger, Head of Linked Income Euro & Emerging Markets bei Berenberg. Foto: n.j.m.t.