

# Presse-Information

Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.  
Tilsiter Straße 1  
60487 Frankfurt am Main

Tel 069 9055938-0 Fax 069 9055938-10  
E-Mail [info@fpsb.de](mailto:info@fpsb.de) Web [www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)

## Vor welchen Herausforderungen das Private Banking steht – und wie Anbieter darauf reagieren können

**Das Private Banking sieht sich derzeit unter anderem erhöhtem Wettbewerbsdruck, sinkenden Margen und steigenden Kosten gegenüber – Gleichzeitig werden vermögende Kunden kritischer, während die Nachfrage nach Transparenz und Sicherheit steigt – Anbieter müssen in diesem Umfeld ihr Geschäftsfeld neu definieren, um im Wettbewerb weiter bestehen zu können**

**Frankfurt/Main, 10. Februar 2026** – Selten waren Wirtschaft und Gesellschaft von so vielen Veränderungen und Entwicklungen geprägt wie derzeit. Dazu gehören die Neuausrichtung des Rentensystems in Folge der demografischen Entwicklung, Themen wie Klimaschutz und Energiepolitik, aber auch die zunehmende Regulatorik, der Fachkräftemangel sowie die steigende Nachfrage nach nachhaltigen Investments. „Und nicht zu vergessen, dass über all dem der Trend der Digitalisierung steht, der neue Wettbewerber in allen Bereichen hervorbringt und bei den etablierten Banken immense Investitionen notwendig macht“, sagt Maximilian Kleyboldt, CFP®, Vorstand des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland).

Dieses Umfeld des Übergangs und Wandels geht auch und gerade am Private Banking nicht spurlos vorüber. „Was wir derzeit sehen ist, dass die Margen der traditionellen Privatbanken, trotz höherer Zinsen, sinken, die Kosten steigen und sich die Kundenerwartungen hinsichtlich Personalisierung oder digitaler Services verändern“, erklärt Kleyboldt weiter. „Dazu kommen im Zuge der Digitalisierung neue Wettbewerber wie innovative Fintechs auf den Markt, die insbesondere die nächste Generation ansprechen und so zur Gefahr für die etablierten Anbieter werden können.“

### Kunden werden kritischer

„Gleichzeitig verändern sich in diesem Umfeld auch die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden spürbar“, sagt er weiter. So belasten die zahlreichen Finanzkrisen und Skandale, aber auch die sehr volatilen Märkte das Vertrauen von Kunden und der Öffentlichkeit in die traditionellen Banken. „Und das wiederum führt dazu, dass gerade vermögende Kunden kritischer werden, Banken intensiver prüfen und immer mehr Wert auf Transparenz, Sicherheit und nachhaltige Investments legen“, folgert der Experte, der neben seiner Vorstandstätigkeit beim FPSB auch Direktor im Wealth

---

**Finanzplanung ist Lebensplanung.** Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® | CFP®  
Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungs voraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber ist das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.



CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER | CFE®  
Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungs voraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR  
Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungs voraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



EFPA European Financial Advisor® EFA  
Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungs voraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.

Planning bei der Bethmann Bank ist. „Deshalb wird für Banken die eigene Reputation immer mehr zum zentralen Wettbewerbsfaktor.“

Er rät Privatbanken in diesem Branchenumbruch dazu, ihr Geschäftsmodell kritisch zu überprüfen und gegebenenfalls neu zu definieren. „Eine solche Neudefinition können Privatbanken zum Beispiel durch die Schaffung von Segmenten nach Vermögens- und Bedarfsprofilen erreichen, verbunden mit dem Einsatz von Spezialisten neben Relationship-Managern, unter anderem – um nur einen Bereich zu nennen – mit dem Fokus auf Wealth Planning und Estate Planning“, meint Kleyboldt. Dazu gehören aber auch der Ausbau digitaler Plattformen und die Automatisierung sowie die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in die Investmentstrategien.

Zudem sollten Privatbanken nach Kleyboldts Ansicht von ihren bisherigen Denkmustern Abstand nehmen. Denn zu häufig liegt der Fokus bei der Beratung beim Wertpapierbereich. Das belegt eine Studie der Beratungsfirma ZEB Consulting. Demnach erlebt ein Großteil der befragten Kunden bei den Banken einen eher engen Wertpapierfokus. Allerdings interessieren sich die Kunden dafür nur eingeschränkt. Stattdessen liegen deren Bedürfnisse laut ZEB vor allem in einer zeitlichen Entlastung, darin, dass sich ein Berater wirklich kümmert, und dass das Vermögen real erhalten bleibt. Entscheidend sind das passende Angebot und eine echte Vertrauensbeziehung.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt der Global Wealth Research Report 2025 der Beratungsgesellschaft Ernst & Young. Demnach erwarten 54 Prozent der Befragten eine klare und transparente Gebührenstruktur, 50 Prozent wünschen sich personalisierte und maßgeschneiderte Finanzstrategien und 43 Prozent legen Wert auf Vertrauensbildung durch offene und ehrliche Kommunikation. Dazu kommt der Wunsch nach einem starken Verständnis der spezifischen finanziellen Ziele.

### Ganzheitliche Beratung als Basis für Vertrauen

„Die entscheidende Grundlage, um den Wünschen der Private-Banking-Kunden wirklich nachzukommen, ist deshalb eine individualisierte 360-Grad-Betreuung“, folgert Kleyboldt. „Die ganzheitliche Sichtweise auf den Kunden, also seine Einnahmen- und Ausgabensituation, seine Vermögensverhältnisse, seine Absicherung, sein familiärer und beruflicher Hintergrund und als Teil davon auch die Wertpapieranlage sowie nicht zuletzt die Nachfolgeplanung, ist ein wichtiger Schritt, um dem Kunden ein individualisiertes und passendes Angebot zu bieten und gleichzeitig Vertrauen aufzubauen.“

Bei einer solchen Beratung steht der Kunde im Mittelpunkt und eben nicht ein Produkt, das ihm verkauft werden soll. Das heißt, der Berater wird zum Geschäftsführer der privaten Finanzen des Kunden. „Die ganzheitliche Beratung wird damit zum Selbstverständnis“, folgert Kleyboldt. Das Private Banking wird auf diese Weise zur Lebensbegleitung und zur Lebensplanung.

---

**Finanzplanung ist Lebensplanung.** Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® | CFP®  
Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verlehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierunggeber ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.



CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER | CFEP®  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verlehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verlehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



EFPA European Financial Advisor® EFA  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verlehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.

„So kann ein Berater seinem Kunden Kompetenz vermitteln und dieser fühlt sich verstanden und sicher“, folgert der FPSB-Vorstand. „Der Kunde bleibt dann nicht nur loyal, sondern empfiehlt die Bank idealerweise weiter.“ Insgesamt sieht Kleyboldt „Individualität und Ganzheitlichkeit“ als Erfolgsfaktoren im Private Banking. Denn die Praxis zeige, dass Wealth- und Estate Planning die Kundenbindung maßgeblich erhöhen. „Bei Unternehmern wiederum sollte das Privatvermögen und das unternehmerische Vermögen aus Kundensicht wie auch von Anbieterseite beidseitig optimierend mit einem ganzheitlichen und übergreifenden Fokus betrachtet werden“, so Kleyboldt.

#### Wie sich bei richtiger Vorgehensweise Chancen eröffnen

Kommen dazu noch eine effiziente Nutzung der Möglichkeiten, die die Digitalisierung bei den bank-internen Prozessen oder der Kundenkommunikation bietet und gelingt es Nachhaltigkeitskriterien glaubwürdig in die eigenen Investmentstrategien zu integrieren, dann eröffnen sich einer Bank in diesem schwierigen Umfeld sogar Chancen. Schließlich können dadurch neue Kundensegmente erschlossen werden, es lassen sich Effizienzgewinne durch den Einsatz von Technologie erzielen. Das führt zusammen mit Transparenz und glaubwürdigen nachhaltigen Angeboten zu Wettbewerbsvorteilen.

Verschärfte Vorschriften zum Anlegerschutz, zur Transparenz wie MiFID II, PRIIPs oder AIFMD und Anti-Geldwäsche-Regularien führen zu einem höheren Aufwand für Compliance, für das Reporting und die Dokumentation und damit zu höheren Kosten. Das Thema Datenschutz und Cyber-Security bedeutet kostspielige Herausforderungen und macht eine Balance zwischen digitaler Zugänglichkeit und Sicherheit erforderlich.

„Tatsächlich steht das Private Banking vor einem epochalen Wandel, und zwar vom produktgetriebenen Geschäft hin zu einer persönlichen, werteorientierten Lebensberatung“, so das Fazit von Kleyboldt. „Deshalb ist das Erfolgsmodell der Zukunft ein Private Banking, das menschlich inspiriert, technologisch unterstützt und unternehmerisch geführt ist.“

---

**Finanzplanung ist Lebensplanung.** Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® | CFP®  
Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verleihen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierunggeber ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.



CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER | CFEP®  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



EFPA European Financial Advisor® EFA  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.

## Über den FPSB Deutschland e.V.

Das Financial Planning Standards Board Ltd. - FPSB ist ein globales Netzwerk mit derzeit 28 Mitgliedsländern und über 230.000 Zertifikatsträgern. Dessen Ziel ist es, den weltweiten Berufsstandard für Financial Planning zu verbreiten und das öffentliche Vertrauen in Financial Planner zu fördern. Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) mit Sitz in Frankfurt/ Main gehört seit 1997 als Vollmitglied dieser Organisation an.

Zentrale Aufgabe des FPSB Deutschland ist die Zertifizierung von Finanz- und Nachfolgeplanern nach international einheitlich definierten Regeln. Wichtige Gütesiegel sind der CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional, der CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER, der EFPA European Financial Advisor® EFA und der CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR. Der FPSB Deutschland hat ferner den Anspruch, Standards zur Methodik der ganzheitlichen Finanzberatung zu setzen. Dafür arbeitet der FPSB Deutschland eng mit Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, Wissenschaft und Forschung, Verbraucherschützern sowie Presse und interessierter Öffentlichkeit zusammen.

Ein weiteres Anliegen des FPSB Deutschland ist die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung. Zu diesem Zweck hat der Verband den Verbraucher-Blog <https://www.frueher-planen.de> lanciert. Er informiert neutral, anbieterunabhängig und werbefrei über alle relevanten finanziellen Themen und beinhaltet drei Online-Rechner zur Berechnung der Altersrente und der Basisrente sowie zur Optimierung der Fondsanlage. Weitere Informationen erhalten Sie unter: <https://www.fpsb.de> .

Folgen Sie uns auch auf LinkedIn unter: <https://de.linkedin.com/company/fpsbdeutschland> .

### Kontakt Presse:

iris albrecht finanzkommunikation GmbH  
Feldmannstraße 121  
D- 66119 Saarbrücken  
Tel.: 0681 – 410 98 06 10  
Email: [iris.albrecht@irisalbrecht.com](mailto:iris.albrecht@irisalbrecht.com)  
[www.irisalbrecht.com](http://www.irisalbrecht.com)

---

**Finanzplanung ist Lebensplanung.** Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® | CFP®  
Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verlehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierunggeber ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.



CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER | CFEP®  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verlehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verlehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



EFPA European Financial Advisor® EFA  
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verlehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.