

# Vom Provisionsberater zum Honorarberater

– Erfahrungsbericht –

2003 hatte ich den ersten Kontakt mit dem VDH (Verbund Deutscher Honorarberater), nachdem ich mich über Monate hinweg nicht entschließen konnte ein Basis-Seminar zu besuchen. Meine größten Zweifel waren folgende:

- lässt sich mit der Honorarberatung wirklich genug Geld verdienen, um davon auch leben zu können?
- wie soll ich langfristig ein fixes Einkommen aufbauen, wenn alle Tarife zu 100% provisionsfrei kalkuliert sind und gerade im Versicherungsbereich damit keine Bestandspflegeprovisionen gezahlt werden können?
- gibt es wirklich Menschen, die bereit sind, für Finanzberatung Geld zu bezahlen?

Schon während der Veranstaltung war für mich klar, dass dies der Weg sein wird, den ich für mich und meine Kunden einschlagen werde. Meine Bedenken wurden von den bereits seit längerer Zeit tätigen Honorarberatern sehr schnell entkräftet. Auch die Ausführungen von anwesenden Steuerberatern und Juristen gaben mir die Sicherheit, dass man sich in einem rechtssicheren Bereich bewegt.



Ralf Schaible, Bankkaufmann und Honorarberater, DIP Investment-Konzepte

Dank reger Unterstützung durch den VDH fiel es leicht, die ersten Schritte zu unternehmen. Im April 2004 begann ich, meine Kunden mittels Brief über das neue „Geschäftsmodell“ zu informieren. Ich ver-

einbarte nach und nach Termine. Dabei pasierte etwas sehr Erstaunliches: Es gelang mir, meine Kunden von Anfang an von den enormen Vorteilen der Honorarberatung zu überzeugen. Dennoch verbuchte ich die ersten Erfolgserlebnisse für mich erst einmal als reine „Glückstreffer“. Ich hatte ganz sicher nicht erwartet, dass sich auch bei meinen weiteren Gesprächen die Kunden für diese – für mich und meine Kunden – neue Variante der „Finanzberatung“ entscheiden werden. Bis heute haben sich alle meine Kunden, die ich auf die Honorarberatung angesprochen habe für dieses Modell entschieden.

Derzeit teilt sich unser Kundenstamm in zwei Gruppen auf: Die Gruppe derjenigen Kunden, die wir in das neue System überführen konnten und die von uns auf Honorarbasis beraten und betreut werden sowie die Gruppe derjenigen Kunden, mit denen wir noch keine Gespräche führen konnten. Unser Ziel ist es allen Kunden schnellstmöglich den Nutzen der Honorarberatung darzustellen. Uns ist bewusst, dass wir nicht all unsere Bestandskunden erhalten können. Honorarberatung heisst nicht wie bisher, immer auf der Suche nach neuen Kunden sein zu müssen, sondern sich um den vorhandenen Kundenstamm intensiv zu kümmern. Das ist im Kern der berechtig-

Anspruch unserer Kunden an uns, dem wir natürlich nur dann zuverlässig und kompetent nachkommen können, wenn der damit verbundene „Aufwand“ auch bezahlt wird. Mit der klassischen Finanzberatung lässt sich dies aus kaufmännischer Betrachtungsweise für den Berater und dessen Unternehmen nicht umsetzen.

In der täglichen Praxis hat sich in unserem Unternehmen sehr viel verändert. Die Beratungstools, die uns über den VDH und dessen Kooperationspartner zur Verfügung gestellt werden, versetzen uns in jedem Bereich der Finanzdienstleistung in die Lage, unsere Kunden mit exzellenten Informationen zu versorgen. Gerade die Honorarberatung lebt ja von der Vermittlung von Informationen.

Während wir in der Vergangenheit die meiste Zeit damit verbrachten an unsere Kunden Produkte zu „verkaufen“, liegt der Schwerpunkt unserer täglichen Arbeit heute darin, unsere Kunden zu beraten. Jeder Besuch eines Kunden, der ursprünglich über die klassische Finanzberatung (Produktverkauf) gewonnen wurde war in der Vergangenheit aus kaufmännischer Sicht unrentabel. Fragen zum verkauften Produkt oder allgemeine Fragen brachten eben keinen „Ertrag“. Heute freuen wir uns über jeden Termin, den ein Kunde wünscht. Wir wissen, dass jede Minute Beratung die wir für unsere Kunden erbringen, auch bezahlt wird. Das schönste daran ist, dass unser Kunde das auch weiß und gerne bereit ist, dafür zu bezahlen.

Nach nunmehr zwei Jahren Praxiserprobung „Honorarberatung“ können wir ausnahmslos nur positiv berichten. Wovon ich als Berater am meisten beeindruckt bin, ist die Tatsache, dass Finanzberatung auf Honorarbasis mir den Spass an meinem Beruf zurückgebracht hat. Die überaus positive Resonanz unserer Kunden, die sich u.a. darin ausdrückt, dass wir ohne nachzufragen Empfehlungen erhalten, bestätigt uns in unserem Entschluss. Wir haben seit der Umstellung auf Honorarberatung mehr Neukunden gewonnen, als in den zwei Jahren davor. Besonders erstaunt sind unsere Kunden darüber, dass wir uns mit Ihnen nicht mehr vordergründig über Produkte unterhalten, sondern mit Ihnen gemeinsam einen Finanzplan erarbeiten der aufzeigt, wo Stärken und Schwächen in der bisherigen Planung liegen. Dabei lassen sich mit den vorhandenen Finanzplanungstools alle Szenarien aufzeigen (Todesfall, Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit, Erbfälle, steuerliche Veranlagung ...).

Wir machen damit für unsere Kunden Finanzberatung „begreifbar“. Über das Thema laufender, fixer Einnahmen machen wir uns heute keine Sorgen mehr.

Das Beste ist jedoch, wenn ihr Kunde sieht, dass er z.B. bei seinem Altersvorsorgevertrag nach bereits einem, zwei oder mehr Monaten schon zumindest seine eingezahlten Beträge auf seinem Versicherungskonto als Guthaben hat und er sie daraufhin anruft oder anschreibt und seine Begeisterung kund tut.

## Meine Pluspunkte

- Deutliche Steigerung der monatlichen fixen Einnahmen durch die laufenden Gebühren.
- Deutliche Zunahme der Neukunden durch Empfehlungen.
- Endlich mehr Zeit für Kundenberatung und -betreuung.
- Sehr hohe Zufriedenheitsquote der „Honorarkunden“.
- Das Gefühl, dem Kunden wirklich helfen zu können.
- Neutrale, kundenorientierte Beratung ohne Verkaufszwang!
- Mehr Spass an der täglichen Arbeit.



## Schulmedizin oder Alternativmedizin?

Manchmal ist die Schulmedizin mit ihrem Latein am Ende. Gut, wenn Sie sich dann auf eine Krankenversicherung verlassen können, die Schulmedizin und Alternativmedizin gleichstellt.

### TOP – PRIVATPATIENT Krankenversicherung für höchste Ansprüche

- Freie Wahl der Behandlungsform
- Behandlung durch den Chefarzt oder den Spezialisten
- Einbettzimmer im Krankenhaus
- Hohe Kostenübernahme für Zahnersatz
- Kuren und Psychotherapien

**mamax** ■ Spezielle Produktlösungen für Risiko-Absicherungen mit der mamax Lebensversicherung AG über VDH

Informieren Sie sich jetzt:

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater  
Emailfabrikstraße 12 · 92224 Amberg  
Telefon 0 96 21. 7 88 25-0 · Telefax 0 96 21. 7 88 25-20  
info@vdh24.de

**M**  
Mannheimer



## Echte Werte

Das Magazin für zukunftssichere Kapitalanlagen

Jetzt bei Ihrem Zeitschriftenhändler  
oder im Internet unter [www.promakler.de](http://www.promakler.de)