



Exklusiv für Honorar-Berater!

## Vernetzte Technologie für das Beteiligungs- und Wertpapiergeschäft

Die Anforderungen in punkto Transparenz und Qualität in der Beratung und Betreuung von Privatkunden nahmen in den letzten Jahren stark zu. Die Produktbeschaffung wird andererseits für den Verbraucher zunehmend einfacher. Das Angebot der Internetdiscounter und Direktbanken ist nahezu komplett. Um sich als Berater davon abheben zu können, müssen der Produktnutzen und die im Produkt enthaltenen Kosten für den Kunden entsprechend noch vorteilhafter sein. Und: Der Mehrwert der Beratung muss deutlich hervorspringen. Es reicht schon lange nicht mehr aus, eine reine Verkaufsdienstleistung zu erbringen, ohne im Anschluss eine professionelle Nachbetreuung gewährleisten zu können.

Wie kann sich der Honorar-Berater vom Angebot der Produktverkäufer, Internetdiscounter und Direktbanken abheben? Die Antwort liegt in einer Vernetzung aller Abwicklungswege, kombiniert mit intelligenten Vergütungsmodellen. Diese berücksichtigen die Anforderungen gehobener Beratung sowie den wirtschaftlichen Aspekt.

Die neue Technologie myDepotweb ist das erste System zur Vernetzung und Konsolidierung von Wertpapier- und Beteiligungsgeschäft. Sie wurde vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) entwi-

ckelt. Dank dieser erstmaligen Vernetzung der beiden Welten ist der Berater in der Lage losgelöst von Produktangeboten, Verwahrungstellen und Anbietern, seinem Mandanten einen Mehrwert zu bieten, der über den Zeitpunkt des Abschlusses (Verkaufs) weit hinausgeht.

### Was erwartet der Kunde – was kann der Berater leisten?

Der Kunde erwartet von seinem Berater zu jedem Zeitpunkt, an jedem Ort einen Zugang und ein Reporting seiner gesamten Vermögensgegenstände. Zugleich möchte er wissen, welche Rendite, bezogen auf sein bereit gestelltes Kapital, er erzielt hat und welche Kosten er hierfür aufzuwenden hatte. Er möchte erfahren, welche Transaktionen im Berichtszeitraum angefallen sind und in welche Regionen, Branchen, Währungen oder Assetklassen er investiert ist. Und: Das ganze darf möglichst nicht viel kosten.

Eine von Provisionen abhängige Beratungsdienstleistung gerät hier schnell an ihre betriebswirtschaftlichen Leistungsgrenzen. Jedoch ist ein zu hohes Honorar ebenfalls für die Entscheidung des Kunden hinderlich. Zudem stellt sich die Frage, wie ein derart umfangreiches Reporting- und Bera-

tungssystem generell finanziert werden soll.

Betrachten wir einmal die Angelegenheit aus der Sicht des Beraters. Um eine starke Wettbewerbsstellung einnehmen zu können, muss ein Berater heute in der Lage sein, die geschilderten Kundenbedürfnisse befriedigen zu können. Gleichzeitig müssen diese Dienstleistungen bei geringstem Zeitaufwand erbracht werden – auf Knopfdruck muss der Berater in der Lage sein, beratungsrelevante Hintergründe und Fakten beleuchten zu können. Beim Honorarberater soll zudem die Abrechnung der Honorare mit dem geringsten Aufwand gewährleistet sein. Kurzum: Gibt es ein solches System überhaupt?

Die Antwort lautet: Ja!

### myDepotweb

Der Marktführer im Segment der Honorarberatung, VDH, hat für seine Berater und angeschlossenen Banken das System myDepotweb entwickelt. Es unterstützt alle Abwicklungswege in der Beratung, Geschäftsbesorgung und Betreuung sowie in der kaufmännischen Abwicklung. Dank der produkt-, plattform- und spartenübergreifenden Konsolidierung aller Vermögenswerte kann der Berater mit einer Anwendung alle beratungsrelevanten Vermö-

gensbestandteile darstellen und jederzeit reporten. Mit der integrierten institutionellen, kapitalgewichteten Performancemessung liefert er seinem Mandanten einen Qualitätsmaßstab für Beratungs- und Betreuungsleistung. Gleichzeitig verfügt der Berater über alle Informationen, welche er für Produktlösungen benötigt, wie z.B. Ratings, Fact sheets, Wertentwicklungen, Produktvergleiche oder Verkaufsprospekte und Marketingmaterial. Mit diesen Informationen gewinnt der Honorarberater die Grundlagen für seine individuellen Empfehlungslisten, welche bei der Optimierung bzw. Zusammensetzung der Kundendepots – und Anlagen eingesetzt werden. Dies gilt für die Optimierung in einer bestehenden Kundenbeziehung wie auch für die Beratung eines neuen Mandanten. Das in myDepotweb integrierte und auf wissenschaftlicher Basis arbeitende Portfolio-Optimierungssystem versetzt den Berater in die Lage sowohl strategische, als auch taktische Überlegungen umzusetzen und damit auf höchstem, institutionellem Niveau tätig zu werden.

### Deutliche Win-Win-Situation

Wie können Berater und Mandant von diesem hohen Niveau wirtschaftlich partizipieren, bei absoluter Transparenz und ohne versteckte Gebühren? Zunächst müssen hierzu sämtliche Gebühren, Provisionen und Kosten auf den Tisch. Das schafft Vertrauen und ist für eine Beratung auf Honorarbasis unerlässlich. Provisions-Verkäufer stellen sich spätestens an dieser Stelle die Frage, ob der Kunde noch kaufen würde, wenn er wüsste, dass in der angebotenen Schiffsbeteiligung 17 Prozent Provision einkalkuliert sind.

Für den Honorarberater mit seinem durchdachten Geschäftsmodell und den entsprechenden Abwicklungssystemen stellt sich die Frage nicht. Er legt ohnehin alle Vergütungen\* offen und erstattet diese dem Kunden zurück. Nur auf den ersten Blick ist das ein finanzieller Nachteil. In der Realität bestätigt sich genau diese Vorgehensweise als Win-Win-Situation für Berater und Mandant.

myDepotweb versetzt den Berater in die Lage, Bestandspflege- und Abschlussprovisionen mit Honoraren automatisch zu verrechnen. In der Praxis würde der Mandant bei einem Wertpapierdepot in Höhe von 100.000 Euro jährlich 400 Euro erstattet bekommen (bei einer durchschnittlichen Bestandspflegevergütung aus den enthaltenen Fonds von z.B. 0,4 Prozent pro Jahr). Das Betreuungshonorar für den Berater beträgt jährlich 600 Euro (0,6 Prozent). Die offen gelegte Bestandspflegevergütung wird nun auf das zu zahlende Honorar angerechnet, wobei das Honorar vom Kunden

Honorarberatung 2007

Honorarberater können dank myDepotweb ein weit überdurchschnittliches Service- und Leistungsangebot präsentieren. Mit kleinstem Zeitaufwand werden alle relevanten Arbeitsschritte realisiert. Das gesamte Produktspektrum des Marktes kann vertriebskostenfrei auf Honorarbasis angeboten werden. myDepotweb setzt dort an, wo heute das standardisierte Massengeschäft endet.



zusätzlich steuerlich genutzt werden kann. Im besten Fall würde der Anleger trotz des zu entrichtenden Betreuungshonorars weniger bezahlen und der Berater in diesem Beispiel sogar 50% mehr verdienen.

Ähnlich sieht es im Beteiligungsgeschäft aus. Durch die Rückerstattung der gesamten Provision und unter der Annahme, dass diese zur Anlage für eine Vermögensverwaltung genutzt wird sowie einer angenommenen Berechnung eines automatischen Service-Honorars von z.B. ein Prozent im Jahr auf die Beteiligungssumme und die Vermögensverwaltung, erhöhen sich für den Kunden und den Berater die Erlöse deutlich! Intelligenter kann man nicht investieren! Discounter können diesen Vorteil nicht nutzen, da sie auf das Beratungsgeschäft nicht vorbereitet sind.

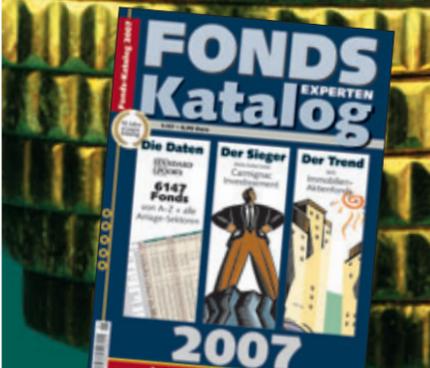
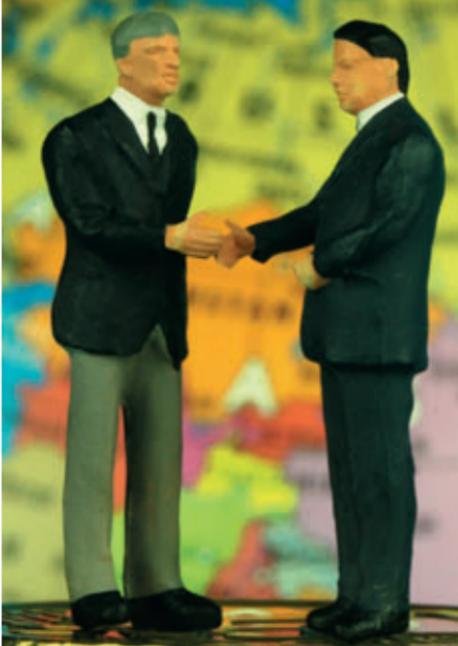
Der Berater verdient mehr, der Kunde erzielt höhere Erträge bei gleichzeitig geringeren Kosten und erhält eine fundierte Beratungs- und Betreuungsleistung. myDepotweb dient hierbei als Kern der gesamten Abwicklungskette. Es ist für den Honorarberater das Instrument für eine optimale Infrastruktur, für den Kunden der Schlüssel zu Transparenz und Service.

Fazit: Ohne das entsprechende Abwicklungssystem ist eine professionelle, vor allem aber betriebswirtschaftlich tragfähige Honorardienstleistung nicht durchführbar. Standardisierte Plattformsysteme sind nicht in der Lage, auf individuelle Anforderungen von Mandant und Berater zu reagieren und Mehrwert zu schaffen. myDepotweb setzt dort an, wo das standardisierte Massengeschäft endet.

\*Bestandspflege- und Abschlussprovisionen bei Wertpapier- und Beteiligungsumsätzen

Informieren  
Investieren  
Verdienen

FONDS  
Katalog  
2007



www.promakler.de