

Check it!

Mit der Idee „Honorarberatung“ spielen oder mit der Honorarberatung starten: Zwei Welten! Vor dem Start sollte daher der eigene Status auf mehreren Ebenen hinterfragt werden.

1 Qualifikation

Zumindest Fachwirt oder Finanzwirt!

Der Honorarberater wird für sein Know-how und seine aufgewandte Zeit bezahlt. Für Honorarberater ergibt sich aus dem Anspruch einer Beratungsleistung mit hoher sowie stets aktualisierter Kompetenz die Pflicht zur erstklassigen Qualifikation. Die Beratung muss im bestmöglichen Kundeninteresse geleistet werden können. Können Sie diese erste Frage positiv für sich beantworten, kann der Check weiter gehen. Ansonsten ist bereits Schluss.

2 Business- und Marketingplan

Ohne Unternehmensplan geht nichts!

Honorarberater sein, heißt Unternehmer sein. Und das mit Haut und Haaren. Unternehmen planen ihren Erfolg. Sie erstellen einen Fahrplan für ihr Vorhaben. Bei „klassischen“ Finanzberatern sind Geschäftspläne meist nicht vorhanden. Der Verbund Deutscher Honorarberater macht sogar die Vorlage eines Business-Plans innerhalb von sechs Monaten nach Aufnahme abhängig für eine langfristige Mitgliedschaft. Würde jeder Finanzdienstleister einen Plan haben, könnte dieser bereits ab dem ersten Tag vorgelegt werden. Doch nur etwa jeder zehnte Berater kann dies tun. Im Umkehrschluss bedeutet das, nahezu kein Finanzberater hat ein Unternehmenskonzept. Die Erfahrungen haben gezeigt, dass nur die wenigsten Berater in der Honorarberatung ohne ein schlüssig geplantes Geschäftskonzept erfolgreich agieren können. Sie verfallen ansonsten immer wieder in alte Denkweisen des Finanzvertriebes zurück.

Interessierte können ein professionelles Softwaretool zur Erstellung eines Businessplanes kostenfrei unter info@vdh24.de anfordern.

3 Liquidität

Haben Sie Ihre Finanzen im Griff?

Liquidität ist die Grundlage jedes Unternehmens. Sie muss geplant werden. Honorarberatung benötigt eine Kalkulation, welches auf das „Preismodell“ aufbaut. Auf den Punkt gebracht – Honorarberater haben ihre Finanzen im Griff.

4 Zielgruppe

Fokussierung der Dienstleistung!

Wer ist meine Zielgruppe und welche Dienstleistungen biete ich an? Finanzberatung ist vielschichtig. bAV hat mit Wohnbaufinanzierung genauso wenig zu tun, wie beispielsweise Beteiligungen mit Berufsunfähigkeitsversicherungen.

Honorarberater üben ihre Tätigkeit mit der erforderlichen Kompetenz aus und arbeiten in Be-

reichen ohne eigene Kompetenz in Netzwerken mit anderen Beratern. Passt ein Kunde nicht zum eigenen Geschäftsmodell, wird ein Auftrag strikt abgelehnt und nicht das Unternehmen dem Kunden angepasst. Mercedes baut auch keine Autos für Hartz IV-Empfänger. Ihre Zielgruppe ist der obere Mittelstand bis hin zur vermögenden Klientel.

5 Technologie

Ich besitze alle Werkzeuge, um meine Dienstleistung zu erbringen!

Ohne Beratungsunterstützung ist eine professionelle Dienstleistung nicht vorstellbar. Diese beginnt mit der laufenden Datenerfassung aller beraterrelevanten Informationen bis hin zur komplexen Depotberatung inklusive des entsprechenden Research. Für Steuerberater ist es z.B. die DATEV-Schnittstelle, für den Honorarberater eine vernetzte Beratungstechnologie, die alle Prozesse verbindet.

6 Das neue Profil

Produkte dienen nur als Serviceleistung

Honorarberater versetzen den Kunden in die Lage, eine Entscheidung zu treffen. Die gesamte Tätigkeit hat nur das Ziel, den Beratungsauftrag des Kunden zu erfüllen.

Das Ziel ein bestimmtes Ergebnis in Form des Abschlusses eines Vertrages zu erreichen, ist nicht Gegenstand der Tätigkeit. Die innere und äußerliche Unabhängigkeit des Beraters ist damit zu 100% garantiert. Produktlösungen werden nur eingesetzt, wenn diese erforderlich sind bzw. werden.

7 Mein Preis

Ich habe ein klar strukturiertes Preisverzeichnis

Beratung hat ihren Preis. Im Gegensatz zu provisionsbezahlten Vermittlungsleistungen durch festgesetzte Provisionssätze, bestimmt der Honorarberater seinen Preis selbst.

Dies bedeutet, dass ein standardisiertes Preisverzeichnis vorhanden sein muss. Darüber hinaus muss ein Kalkulationstool für die individuelle Angebotserstellung bereit stehen. Es berücksichtigt alle Kostenstellen und ermittelt entsprechende Angebotspreise.

Der Berater muss Sicherheit im Mandantengespräch hinsichtlich seiner Entlohnung ausstrahlen. Ohne Preisverzeichnis und entsprechendes Angebotssystem ist eine honorarbasierete Dienstleistung undenkbar. Bereits bei der Erstellung des Businessplanes und der Liquiditätsplanung spielt das Preisverzeichnis eine tragende Rolle. Nur so können Honorarberater den Wert ihrer Leistung kalkulieren.

8 Weiterbildung

Um gut zu sein, darf man nicht aufhören besser zu werden.

Die Steuergesetzgebung, Rentengesetze und viele andere Vorschriften in Deutschland sind von ständigen Änderungen gekennzeichnet. Um eine kompetente und korrekte Dienstleistung erbringen zu können, besuchen Honorarberater regelmäßig Fortbildungs-Veranstaltungen. Produktschulungen von Anbietern der Finanzbranche reichen nicht aus. Um gut zu sein, darf man nicht aufhören besser zu werden.

9 Netzwerk

Ich arbeite in einem Netzwerk von Experten

Um eine ganzheitliche und erfolgreiche Expertendienstleistung zu erbringen, arbeitet der Honorarberater als Administrator für seine Mandanten. Er bündelt Know-how aus den verschiedenen Segmenten, z.B. Steuer-, Rechts- oder Finanzdienstleistung, für den Mandanten in einem Expertenpool. Er spart Zeit und damit Geld. Er präsentiert für jeden Bereich den richtigen und kompetenten Ansprechpartner.

10 Marktauftritt

Der kompetente Marktauftritt ist Ihre erste Visitenkarte

Zu einem erfolgreichen Marktauftritt gehört ein einheitliches und professionelles Corporate Design – keine selbstgebauten Auftritte aus dem Baukasten oder „Marketing on Demand“. Honorarberatung beginnt da, wo Standard endet. Das betrifft insbesondere den Marktauftritt des Honorarberaters selbst. Nur wer sich selbst vom Standard abhebt, wird nicht als Standard wahrgenommen. Ein durchdachtes Marketingkonzept von einem Profi erstellt gehört hier zu den Basics. Es arbeitet Ihre spezifische Leistung heraus und setzt diese auf allen Marketingebenen um.

11 Motivation

Ich bin Honorarberater aus Überzeugung

Ein Grundgesetz des Erfolges lautet: Begeisterung erzeugt Begeisterung. Begeisterung steckt an und ist die Brücke zum Erfolg.

Aus Überzeugung Honorarberater sein – heißt begeistert sein.