



Echte Honorarberatung

Das aktuelle Marktumfeld bietet die besten Voraussetzungen für die echte Honorarberatung. Was aber zeichnet die echte Honorarberatung aus? Wo liegen die Vorteile für den Kunden, wo für den Berater? Welche fachlichen Voraussetzungen muss ein Finanzberater mitbringen, um in der Honorarberatung erfolgreich zu sein? Wie kann die Honorarberatung Kostentransparenz für den Kunden bieten? Welche Dienstleistung bietet zum Beispiel der Verbund Deutscher Honorarberater den Verbundpartnern?

■ Leistung & Vergütung

Bei der Honorarberatung genießt der Kunde eine unabhängige und ergebnisoffene Beratung. Am Ende der Gespräche muss kein Neugeschäft oder die völlige Neuordnung der veranlagten Gelder stehen. Der Kunde vergütet dem Berater die Zeit, das Wissen und das Engagement in der kontinuierlichen Vermögensbegleitung. Hierzu gibt es verschiedene Kostenmodelle, die entweder aufwandsorientiert vergüten oder entsprechend dem Volumen des betreuten Vermögens zur Anrechnung kommen. Oft wählen die Kunden ein Vergütungsmodell mit einer monatlichen Pauschale.

Der Berater hat durch dieses Vergütungsmodell die Möglichkeit, seinen Lebensunterhalt aus seiner Betreuungs- und Beratungsleistung zu finanzieren. Er lebt nicht von Provisionen durch den Verkauf von immer wieder neuen Produkten. Die Neutralität und der Kundennutzen stehen an erster Stelle. Durch die Kostentransparenz

sieht der Kunde genau, was ein Produkt an sichtbaren und verdeckten Provisionen beinhaltet. Falls kein Nettoprodukt ohne Provisionen verfügbar ist, werden diese Provisionen dem Kundenkonto gutgeschrieben. Durch diese Provisionsgutschrift können die Beratungshonorare oft refinanziert werden. Ganz automatisch.

■ Produktspektrum / Produktkalkulation

Die echte Honorarberatung ermöglicht eine neutrale, ergebnisunabhängige Beratung in Geldangelegenheiten. Das Produktspektrum reicht dabei vom klassischen Investmentfonds über die Vermögensverwaltung bis zum Einsatz von ETF und gemanagten ETF Lösungen. Im Versicherungsbereich gibt es provisionsfreie Honorartarife im Sach-, Risiko und vor allem im Lebensversicherungsbereich. Auch fondsgebundene Versicherungsprodukte für die Altersvorsorge und den Vermögensaufbau sind verfügbar. Durch die Zusammenarbeit mit Banken

können günstige Baufinanzierungen abgeschlossen oder lukrative Tagesgeldkonten eingerichtet werden. Das Produktspektrum schließt auch Beteiligungen und Alternative Investments ein. Es gibt viele Produkte, die sehr kostengünstig sind, oder Produkte mit speziellen Tarifen für die Honorarberatung. Diese Tarife sind ohne Vertriebs- und Folgeprovisionen konstruiert. Da in der echten Honorarberatung absolut keine direkten oder indirekten Provisionen fließen, hat der Berater die Möglichkeit einer völlig unabhängigen Beratung ohne jeden Abschlusszwang.

■ Die Vorteile

Dass sich der Einsatz von provisionsfreien Produkten oder Honorartarifen bei Versicherungen für den Kunden bezahlt macht, ist offensichtlich. Es gibt gravierende Unterschiede in der Wertentwicklung zu Gunsten des Anlegers. Diese zeigen sich in deutlich höheren Rückzahlungssummen bei Versiche-

rungen und Ansparplänen sowie einer höheren Wertentwicklung bei Investmentfonds. Bei einem langfristigen Fondssparplan oder einer Fondsgebundenen Versicherung betragen diese Mehrleistungen mehrere zehntausend Euro. Hier zahlt sich die Honorarberatung für den Kunden sehr deutlich aus.

■ **Qualifikation**

Der Honorarberater ist ein sehr gut ausgebildeter, motivierter Partner des Kunden. Viele Honorarberater haben den Fachwirt für Finanzdienstleistungen (IHK) abgeschlossen, sind Certified Financial Planner (CFP) oder haben zum Beispiel ein Studium absolviert. Viele erfahrene Bankkaufleute drängt es zudem im Berufsleben in die Selbständigkeit. Die Honorarberatung wird zum Zuhause vieler Bankberater, die den Vertriebsdruck ihrer Arbeitgeber nicht mehr bedingungslos erfüllen wollten.

Der Finanzdienstleister muss sich auf die erhöhte Leistungserwartung der Kunden einstellen. Die Honorarberatung ist hier die richtige Antwort. Sie bietet die zukunftsorientierte Lösung für eine verbrauchergerichte Kommunikation, Betreuung und Geschäftsabwicklung.

Echte Honorarberatung startet in Österreich



Vor kurzem wurde in Österreich auf einer Roadshow die echte Honorarberatung durch den Verbund der deutschen Honorarberater (VDH) vorgestellt.

Der VDH ist in Deutschland bereits seit über zehn Jahren erfolgreich am Markt. Unternehmensgründer Dieter Rauch gilt als Wegbereiter der Honorarberatung. Jetzt ist aus Sicht des VDH die Zeit gekommen, um nach Österreich zu expandieren. Mit Franz



Franz Xaver Jahrstorfer

Xaver Jahrstorfer hat der VDH hierzu einen absoluten Marktkenner und Vertriebsprofi gewonnen. Der Verbund der Honorarberater Österreichs wird in Kürze seine Geschäftstätigkeit aufnehmen. Franz Xaver Jahrstorfer wird als Geschäftsführer in Österreich den Geschäftsbetrieb leiten und den Beratern als Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Jahrstorfer war bis Anfang 2010 als Direktor der Credit Suisse für Österreich verantwortlich. Darüber hinaus ist er im Vorstand der Vereinigung ausländischer Investmentgesellschaften in Österreich e.V..

Aus- und Weiterbildung

Neben einer leistungsfähigen, auf die Bedürfnisse der Kunden und Berater zugeschnittenen Software, steht auch die Aus- und Weiterbildung der österreichischen Berater auf der Tagesordnung. Die Produktvorstellungen und EDV Schulungen werden den Beratern auf www.wissensforum-honorarberatung.de zeitsparend und effizient in online-Seminaren angeboten. Das Wissensforum Honorarberatung wird so auch für die Berater in Österreich Das Fortbildungsmedium Nr. 1.

Der VDH Österreich möchte allen Beratern eine Zukunft bieten, die sich gerne und leistungsorientiert den Anforderungen stellen, die aus einer völligen Transparenz von Provisionen und Kosten erwachsen. Der VDH Österreich unterstützt diese Berater mit Rat und Tat bei der Unternehmensgründung, bei der Umstellung vom Provisionsvertrieb auf die Honorarberatung und bei der Kundenakquisition. Diese neue Art der Beratung dürfte auch in Österreich eine sehr hohe Öffentlichkeitswirkung erzielen.

Betriebliche Altersversorgung

Unternehmer im Fokus

HighPerformer in der bAV im Aufwärtstrend

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) wird die Herausforderung für Unternehmen. Doch welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich für Vertriebspartner, die den Veränderungen erfolgreich begegnen und diese nutzen wollen? Für High Performer in der bAV und für bAV-Kenner veranstaltet HDI-Gerling in Zusammenarbeit mit der PERFORMANCE Verlag GmbH seit mehreren Jahren das bAV-Expertenforum. Die sich bewusst nur an einen zahlenmäßig begrenzten Teilnehmerkreis richtende Veranstaltung gilt in der Branche als ein Event, bei dem man dabei sein sollte.

Hochkarätige Referenten aus unterschiedlichen Bereichen sorgen für ein spannendes Programm mit großem Nutzwert.

Themen

- BilMoG, Unternehmensnachfolge, Auslagerung
- Mit aktuellen Vertriebsansätzen auf Erfolgskurs
- Weiterbildung und Qualifizierung
- Steuerberater und Vermittler – ein Erfolgsduo
- Anforderung an ein modernes bAV-Portal
- Impulse für eine erfolgreiche Vertriebspraxis

Kontakt

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung und stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.

HDI-Gerling Leben
 monika.reifferscheid@hdi-gerling.de
 T: 0221 / 1 44-7298, F: 0221 / 1 44-607298

PERFORMANCE Verlag GmbH
 abo-service@performance-online.de
 T: 09 41 / 465 270 270, F: 09 41 / 465 270 279



5. bAV
 Expertenforum

29. April 2010
 Rheinpark-Metropole, Köln-Deutz

Anmeldung

Die Teilnahme ist für Geschäftspartner der HDI-Gerling Leben-Gruppe sowie die PERFORMANCE Leser kostenfrei. Anmeldungen werden nach dem Eingangsdatum berücksichtigt. Anmeldeschluss ist der 2. April 2010.