

Plattformlösungen der Extraklasse

Honorarberater brauchen eine spezifische Infrastruktur und Produktwelt



■ **Beratungsunterstützung, Abrechnungssysteme, rechtliche Grundlagen und Produkte**

Geschwindigkeit, Informationsvorsprung, Qualität, Produktlösungen, Kosten oder Qualifizierung – das sind die Schlagworte, an die ein Berater denkt, wenn es um professionelle Beratungsdienstleistungen geht.

Für Honorarberater sind diese Punkte essentieller Bestandteil der täglichen Beratungspraxis. Zum Start der Honorarberatung, vor nunmehr sieben Jahren, war diese Infrastruktur noch nicht vorhanden. Sie musste neu entwickelt werden. Es ging damals um eine Technologie, die dem Honorarberater eine vernetzte Dienstleistung ermöglicht und zugleich in der Lage ist, mit nur einem System alle beraterrelevanten Informationen zur Verfügung zu haben.

■ **Honoratio: Das perfekte Netzwerk**

Die Lösung für den Honorarberater heißt „Honoratio“. Diese Anwendung steht allen Partnern des VDH exklusiv im Rahmen der Mitgliedschaft zur Verfügung. Honoratio 3.0 vernetzt das gesamte Abwicklungs- und Informationsuniversum des Beraters in nur einer Anwendung. Der Berater kann damit auf alle beraterrelevanten Bereiche, wie z.B. Informationen, Formulare, Asset Management und Research oder auch Angebots- und Beratungstechnologie zugreifen und sich auf seine Kerndienstleistung konzentrieren – die Beratung. Honoratio 3.0 dient dabei als Schaltzentrale mit der Verbindung zu allen weiterführenden Anwendungen. Einmal installiert, aktualisiert der Berater (mindestens alle drei Tage) das System durch einen Online-Datenabgleich und arbeitet so immer mit korrekten Daten und Informationen.

„Honoratio und myDepotweb machen Honorarberatung zum Kinderspiel.“

Das mühsame Installieren von allen möglichen Programmen und CD's entfällt. Das Grundsystem ist in der VDH-Mitgliedschaft kostenfrei enthalten. Zu den weiterführenden Anwendungen zählen u.a. Financial Planning Tools (z.B. XPS), der Fundsanalyser, die Online-Depotberatungssoftware myPortfolioadvise, eine offene Online-Fondsdatenbank oder auch die gesamte Angebotstechnologie für Honorartarife.

Eine weitere Kernanwendung ist myDepotweb 2.0. Innerhalb dieser Anwendung erfolgt eine sparten- und plattformübergreifende Konsolidierung aller Vermögensgegenstände des Mandanten. myDepotweb ist ebenfalls Bestandteil der Partnerschaft mit dem VDH.

■ **Die Beratungspraxis**

Die zentrale Frage eines Beraters lautet: „Wie erbringe ich meine Dienstleistung möglichst effizient und ohne Zugeständnisse an Service und Beratungsqualität?“ Dazu ist es erforderlich, auf die benötigten Anwendungen und Informationen einen schnellen Zugriff zu haben. Der Kunde möchte auf Informationen nicht warten. Der Berater braucht hierzu das Reporting aus einem Guss. Das Report-



ting sollte daher die wesentlichen Bestandteile der Vermögensallokation, wie Versicherungen, Immobilien, Wertpapiere und Beteiligungen enthalten und auf Knopfdruck, sowohl elektronisch, als auch in Printform bereit gestellt werden können. Natürlich müssen die Kennzahlen für Kosten und Gebühren darin enthalten sein.

Dank myDepotweb verfügt der Berater über eine Fülle von unterstützenden Funktionalitäten, die den gesamten Beratungs-, Betreuungs- und Berichtsprozess abdecken.

Diese Funktionalitäten beinhalten zum Beispiel den Abruf einer wissenschaftlich fundierten Depotberatung mit myPortfolioadvise. Darauf aufbauend verfügt der Berater über die notwendigen Depotbanken, welche innerhalb myDepotweb zur Verfügung stehen, um auch die Transaktionen zu tätigen.

Bei der Auswahl der Produkte hilft die offene Fondsdatenbank bei der taktischen Allokation mit einer Fülle an Produktinformationen und Vergleichsmöglichkeiten.

■ **Portfolio-Management-System: Die Optimierung der Depot-Betreuung**

Möchte der Berater seine Dienstleistung optimieren und effizienter gestalten, ist das Portfolio-Management-System ein unverzichtbares Werkzeug. Es ermöglicht ihm durch die Anlage von Musterdepots, z.B. für verschiedene Risikoklassen oder Branchen und der Zuordnung von Kundengruppen eine effiziente Steuerung der Beratungsleistung. Der Honorarberater kann damit eine, unabhängig von der Größe seines Bestandes, hochwertige Betreuung von Wertpapier-Depots leisten.

Durch Portfolio- und Asset-Klassen-Alarmsignale werden die Depots automatisiert überwacht. Notwendige Rebalancings werden durch eine Sammelorderfunktion ermöglicht – egal ob 100, 1000 oder mehr Transaktionen erforderlich sind. Damit spart den Berater Zeit. Der Kunde profitiert, unabhängig von seiner Depotgröße, von einer „unbezahlbaren“, permanenten Betreuung seiner Anlage.

■ **Diversifikation mit Beteiligungen**

Zu einer optimalen Beratungsleistung zählt die Diversifizierung über alle Assetklassen hinweg. So erfreuen sich geschlossene Beteiligungen zunehmender Akzeptanz und sind eine wichtige Vermögensbeimischung in den Kundendepots. Der Berater steht vor dem Problem, dass er sich einerseits diese Leistungen im Markt bei den verschiedensten Anbietern zusammenträgt, letztendlich damit aber keine vernetzte Dienstleistung mehr erbringen kann.

Die Plattform der Honorarberater bietet die Lösung. Sie vernetzt die Informations-

beschaffung, die Produktbeschaffung und das Reporting mit dem Wertpapiersegment und ermöglicht so eine breite Vermögensstreuung sowie das dazugehörige Berichtswesen.

■ **Verwaltung und Abrechnung**

Um die gesamte Wertschöpfungskette abzurunden, muss der Berater seine Honorarabrechnung einfach gestalten können. Hierfür muss ein System bereit stehen, welches jedes nur erdenkliche Modell ermöglicht – natürlich mit verschiedenen Honorarsätzen und der Anrechnung auf erhaltene Vergütungen, wie z.B. Bestandspflegeprovisionen oder Provisionen aus Beteiligungen.



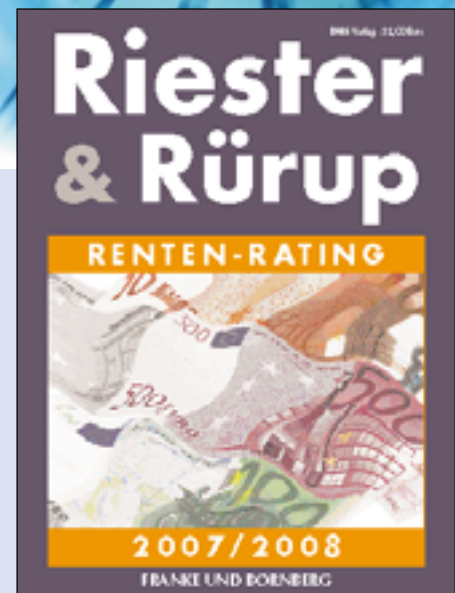
Der Verbund Deutscher Honorarberater liefert mit seinen exklusiven Kernsystemen Honoratio 3.0 und myDepotweb 2.0 die gesamte Infrastruktur für Honorarberater.

Innerhalb dieser im Markt einzigartigen Technologie greift der Berater auf alle abwicklungsrelevanten Themen, wie Research, Geschäftsbesorgung, Beratung und Informationstransfer zu. Die Technologie ermöglicht dank einer intuitiven und klar strukturierten Bedienung eine effiziente Honorardienstleistung. Der Berater untermauert damit sein professionelles Auftreten und verfügt über einzigartige Betreuungs- und Reportingdienstleistungen.

Er kann damit seine betriebswirtschaftliche Planung durch Zeitersparnis und Optimierung der Beratungsprozesse erhöhen. Die administrativen Dienstleistungen, wie u.a. Honorarabrechnungen verlagert er auf den Dienstleister VDH. Durch die Möglichkeit des On- und Offlinebetriebes hat der Berater überall Zugriff auf benötigte Daten. Honoratio und myDepotweb machen Honorarberatung zum Kinderspiel. Für größere Vertriebseinheiten, Versicherungen oder Pools besteht die Möglichkeit der Freischaltung eines Administrator-Zuganges – sowie dem Labeling auf das Look and Feel des Unternehmens.

Pflicht-Lektüre!

Etliche Makler sind zu spät aufgewacht.



Sie kümmern sich erst jetzt um Riester- und Rürup! Was aber auch zumindest ein Gutes hat: Jetzt gibt es ein neutrales RATING Werk, das die Bedingungswerke aller Policen analysiert. Die Orientierungshilfe, mit der Sie exzellent beraten und verkaufen können. Kompaktes Riester- und Rürup-Wissen plus alle bewerteten Produkte von A – Z: Das ist Ihre wertvolle Beratungshilfe für 2007/08. Anhand dieser Ratings erkennt Ihr Kunde, dass Sie ihm nicht irgendeinen Tarif verkaufen. Viel Erfolg!

Jetzt vorbestellen

Riester & Rürup Rente 2007/2008
 von Franke & Bornberg
 32,- Euro inkl. 7 % MwSt. plus Versand
 BHM Fachverlag GmbH
 Bestellungen: Fax 551/633 92 02
 info@bhm-marketing.de
 www.promakler.de