

# Der VDH Honorar-Banker®

*In den ersten Monaten des Jahres 2008 kamen sieben von zehn neuen Beratungsunternehmen des Verbandes Deutscher Honorarberater aus dem Bankensegment. Unter dem eingetragenen Markenzeichen „Honorar-Banker®“ trägt der VDH nun dieser Nachfrage Rechnung. In vielen Fällen handelt es sich hier um Neugründungen von erfolgreichen Bankern, die ihren langjährigen Arbeitgebern den Rücken kehren.*

**B**ankenkritik ist in. Die Schlagzeilen reichen von „Bankberater packen aus – ich habe Sie betrogen“ über „Nackter Betrug“ bis zu „Goodbye Bankberater“, wie die Süddeutsche Zeitung kürzlich titelte.

Doch die Kritik trifft die Falschen. Bankberater sind Angestellte. Sie sind weisungsgebunden. Der überwiegende Teil der Banker ist grundsolide und gut ausgebildet. Das Problem sitzt in den Chefetagen. Hier wird mit Ertragsproblemen und Subprimefolgen gekämpft.

Der Druck daraus entlädt sich an der schwächsten Stelle – dem Point of Sale. Schwache Banker „ertragen“ dieses Leid und hoffen auf bessere Zeiten. Der Kunde erhält wieder verstärkt die Hausprodukte. Zunehmend kommen die margenstarken geschlossenen Beteiligungen ins Spiel. Völlig unabhängig davon, ob ein Bedarf besteht.

Cleverer Banker satteln in Reaktion auf diese Umstände auf unabhängige Beratung als Honorar-Banker® um. Die „Bleibewilligen“ genießen jedoch keinen „Artenschutz“. Wenn die Verkaufsziele nicht erreicht werden, droht die Kündigung. Die Verluste aus der Finanzkrise müssen durch

höhere Produktabsatz- und Provisionszahlen ausgeglichen werden. Die Bank braucht Verkäufe, Beratung kostet Geld.

## Die Stunde der Honorar-Banker®

Welche Möglichkeiten haben gewissenhafte Elite-Berater, um wieder das zu tun, was Sie ursprünglich einmal gelernt haben? Professionelle Beratungsdienstleistungen ohne Rücksicht auf etwaige Kickbacks und Provisionen, ohne Produkt- und Verkaufsdruck, zu erbringen.

Der Honorar-Banker® präsentiert das Bild, das langläufig unter einem seriösen Banker verstanden wird. Er greift die Werte auf, die nicht erst seit heute im Bankgeschäft verloren gegangen sind.

## To do's

Der Honorar-Banker® will ohne Produkt einschränkungen und auf Augenhöhe mit Bankinstituten tätig werden. Hierzu ist die Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut oder ein Haftungsdach erforderlich. Seine Dienstleistung benötigt weiterhin eine adäquate Infrastruktur, die unter anderem auch 100% ige Kickback-Erstattung mit institutionellen Konditionen, NAV-Einkauf, Research und alle weiteren Bankdienstleistungen ermöglicht.

Für den neuen Honorar-Banker® ergibt sich die Problematik, dass die personelle Infrastruktur einer Bank nicht mehr vorhanden ist. Es ist daher ein effizienter Abwicklungs- und Beratungsprozess zu gewährleisten. Dies bedeutet, dass vom Erstkontakt bis zur Lösungsbereitstellung und der anschließenden Betreuungslösung sowie der automatisierten Honorar- und Kickbackabrechnung eine effiziente Lösung bereit stehen muss – unabhängig von Produktanbietern und Depot-Banken.

Darüber hinaus ist es erforderlich, alle gesetzlichen Rahmenbedingungen, wie die MiFID-konforme Beratung sicherzustellen. Sobald diese Basics implementiert sind, kann der

## Sparkasse „entsorgt“ Mitarbeiter

Anlässlich der Tagung einer holländischen KAG prahlte der Vorstand einer großen norddeutschen Sparkasse damit, mehr als 200 „untaugliche“ Mitarbeiter (Zitat) „entsorgt“ zu haben. Schließlich sei man eine Vertriebs Sparkasse und keine Beraterbank. Mit Incentives, beispielsweise ein Wochenende Mini Cooper fahren, küre man die besten Verkäufer.

Diese Methoden kannte man bisher nur von Strukturvertrieben. Das Image des seriösen Bankberaters wird täglich mehr beschädigt; nicht zuletzt auch durch die von renommierten Anlegerschutz-Juristen erstrittenen spektakulären Gerichtsurteile.

Honorar-Banker® sich vollständig auf seine Beratung konzentrieren und betriebswirtschaftlich erfolgreich im Markt bestehen. Im Wettbewerb mit den Banken kann er mit seinem Wissen sowie dem gesamten Markt der Produktlösungen punkten. Die Möglichkeit, völlig unabhängig von Vergütungen „Dritter“ zu beraten, schafft ein Klima des Vertrauens und gibt dem Banker seine Glaubwürdigkeit und das gute Gefühl eines Berufes aus Berufung zurück.

Fazit: Die Lösungen für Honorar-Banker® stehen heute vollständig zur Verfügung. Die rechtlichen Grundlagen werden durch das Haftungsdach und einen MiFID-konformen EDV-gestützten Beratungsprozess gewährleistet.

Honorar-Banker® genießen den Zugang zu allen Beratungslösungen und nutzen für ihre Kunden institutionelle Konditionen. Die personellen Möglichkeiten einer Bank werden mit Technologie, Research und Back-Office Leistungen eines starken und marktführenden Verbandes ausgeglichen.

*Honorar-Banker® ist eine Marke der VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater*