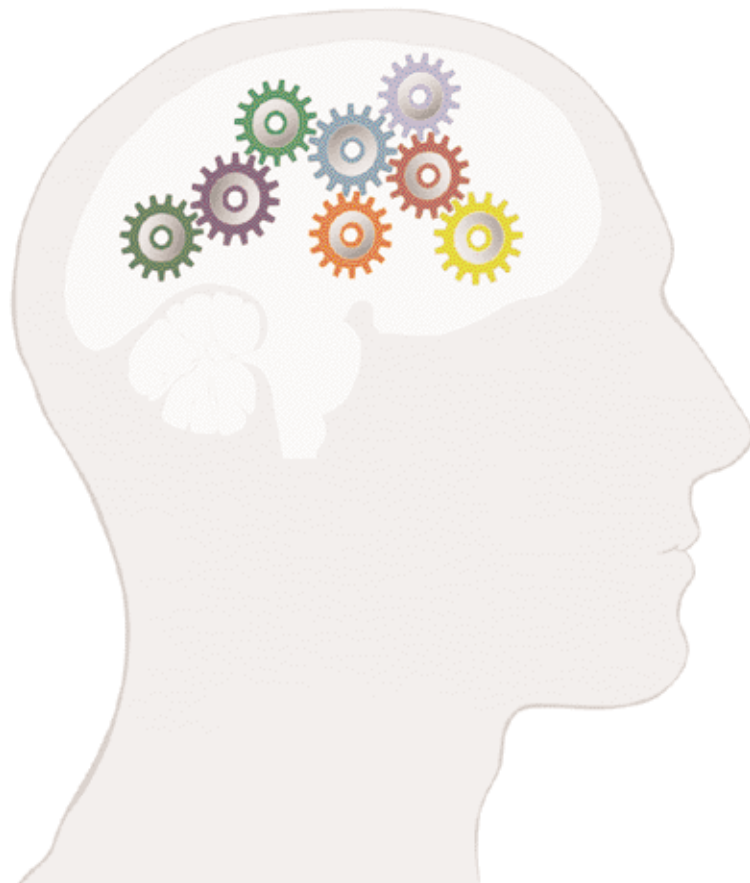


Fachliche Qualifizierungen müssen einhergehen mit betrieblichen Qualifizierungen.

Hilfestellung für Honorarberater



In Deutschland haben viele Berater ihr Gewerbe nicht wirklich gelernt. Praxis ist die einzige Qualifikation. Wer sich auf die Beratung einkommensstarker Klientel auf Honorarbasis spezialisieren will, benötigt jedoch eine geschäftsfeldorientierte Qualifizierung.

antonio duarte - fotolia



Britta Einfeldt, TUTOR-CONSULT GmbH,
britta.einfeldt@tutor-consult.de
www.tutor-consult.de

Allein mit dem vorhandenen Praxiswissen kommt man nicht weiter. Die durchaus guten Schulungen die man erlebt hat, waren in der Regel immer auf den Verkauf von Provisionsprodukten ausgerichtet.

Wenn man bedenkt, wie häufig junge Finanzberater mit ein paar Stunden Produkt- und Verkaufswissen auskommen müssen, um vor dem Kunden mit komplexen Finanzmarktinstrumenten bestehen zu können, so wird verständlich, dass der Kunde hier kein Honorar zahlen möchte.

Die Aufstockung des Wissens durch willkürlich belegte Seminare ist auch nicht zielführend. Ignoriert wird, dass die Planung der Personalentwicklung vor dem Hintergrund einer Gesamtstruktur geschehen muss. Nur so kann ein effizienter Geschäftsnutzen erreicht werden.

Gerade bei der Verwendung von Honorar-Tarifen greifen klassische Fortbildungen häufig zu kurz. Die im Vordergrund stehende beraterische Komponente findet in den Inhalten meist zu wenig Beachtung.

Auch sollte sich eine Fortbildung nicht nur an den Berater, sondern auch an die Führungs- und Entscheiderebene wenden. Die optimalen Hebel zur Steigerung des Honorarberatungsgeschäftes liegen nicht allein in der Verbesserung der Beraterqualität sondern vor Allem in der Optimierung der innerbetrieblichen Strukturen.

Damit entsteht in der Honorarberatung der Erfolg nicht ausnahmslos am Point of Sale. Fachliche Qualifizierungen müssen einhergehen mit betrieblichen Qualifizierungen. Daher sollte der Fortbildungsanbieter auch Angebote im Bereich der Betriebsbe-

ratung anbieten und die Grundsätze der Honorarberatung in der Finanzdienstleistung verstehen.

Die mögliche Einführung eines betriebswirtschaftlichen Controllings in Folge einer Fortbildung bietet dem Finanzberater die nötige kaufmännische Sicherheit, um zukunftsorientiert den Erfolg des eigenen Geschäfts voranzutreiben.

Auch das Argument, dass der Kunde vielfach Provisionsprodukte einer Honorarberatung vorzieht, kann in einer Branche in der über 90% der Kunden kalt akquiriert werden, durch Fortbildung qualifiziert widerlegt werden.

Was das Thema Fortbildung anbelangt, lebt der Berater in der Praxis allerdings häufig nach dem Motto: „Meine Meinung steht fest! Bitte verwirren Sie mich nicht mit Tatsachen!“

Die berufliche Tätigkeit organisieren

Eine geeignete Fortbildung bietet die umfassende Hilfestellung für alle Diejenigen, die zwar vom Grunde her befähigte Honorarberater sind, jedoch gerne wissen möchten, welche notwendigen Voraussetzungen erforderlich sind, um die weitere berufliche Tätigkeit erfolgreich zu organisieren.

Die Realität erfordert von der Honorarberatung mehr zu sein, als nur eine werbetreibende Beratungstheorie. Professionelle Finanzberater benötigen eine umfangreiche Qualifikation, die deutlich über starre Beratungssysteme hinausgeht.

Die optimalen Hebel zur Steigerung des Honorarberatungsgeschäftes liegen nicht allein in der Verbesserung der Beraterqualität. Wesentlich ist die Optimierung der innerbetrieblichen Strukturen.

Eine Finanzberatung gegen Honorar kann nur dann juristisch und kaufmännisch einwandfrei funktionieren, wenn der Berater komplett provisionsfreie Produkte empfehlen kann. Ansonsten entwickelt sich die Beratung zu einer Doppelbezahlung, die vom Kunden sehr schnell enttarnt wird.

Honorarberatung erfordert komplexes Fachwissen. Fachwissen, wie es derzeit in Deutschland etwa über die gut 780-stündige Fortbildung zum Masterconsultant in Finance (MFC) angeboten wird.

Die Einführung betrieblicher Fortbildung hat nachweislich in jeder Branche positive Auswirkung auf das Geschäftsergebnis. Es sind jedoch insbesondere Finanzberater

die daran zweifeln, dass es sich lohnt, in Fortbildung zu investieren.

Aus- und Weiterbildungsmanagement ist für den seriösen Honorarberatungsbetrieb unersetzlich.

Am Beginn steht eine sorgfältige Bedarfsanalyse, bei der das Alter der Mitarbeiter, das konkrete Aufgabengebiet und das persönliche Interesse an einer beruflichen Fortbildung berücksichtigt wird. Dabei lernen auch die Mitarbeiter, mit den betriebseigenen Ressourcen verantwortungsvoll umzugehen. Im Vorfeld wird entsprechend ein individueller finanzieller Fortbildungsrahmen gemeinsam herausgearbeitet.

Das Argument, dass der Kunde vielfach Provisionsprodukte einer Honorarberatung vorzieht, kann in einer Branche, in der über 90% der Kunden kalt akquiriert werden, durch Fortbildung qualifiziert widerlegt werden.

Diesen Rahmen kann jeder Einzelne nach Bedarf nutzen. Die gewählte Fortbildung muss sich jedoch am aktuellen Geschehen auf dem Weiterbildungsmarkt orientieren.

TUTOR-CONSULT steht heute als absolut unabhängiger Ausbildungsanbieter für die Professionalisierung zukunftsfähiger Finanzberatungsunternehmen. Mit dem Fortbildungssystem „MFC Masterconsultant in Finance“ wird seit 10 Jahren eine Qualifikation angeboten, die flexibel und praxisorientiert auf die Bedürfnisse moderner Finanzberater zugeschnitten ist. Sie integriert zugleich alle heute bekannten Zulassungskriterien.

Theoretisierende Trainer und Dozenten gibt es bei der TUTOR-CONSULT genauso wenig wie starre Ausbildungszeiten und lange Anfahrtswege, die nur das Geschäft behindern. Die MFC-Fortbildung kann in jedem Büro durchgeführt und die Ausbildungszeiten jederzeit an die Praxis angepasst werden.

Qualifikation als Maßstab

Qualifikation ist und bleibt einer der entscheidenden Maßstäbe, an denen sich die Zukunft eines jeden Finanzberaters entscheiden wird. Das anspruchsvolle Segment der Honorarberatung ist ohne beste Qualifikation gar nicht denkbar. Qualifikations-Niveaus sind unabhängig von gesetzlichen Zulassungsregelungen. Sie unterliegen allein dem Wettbewerb des Marktes.



Beratungssicherheit

Stuttgarter Urteil?

Münchener Urteil?

Beitragsflexibilität?

Höchste Garantierente?

Tarife mit Unisex-Eigenschaften?



Nutzen Sie die Stärke des Spezialisten aus Köln. Profitieren Sie von echten ungezähmten Produkten und hohen laufenden Courtagen.



Mehr Informationen?

www.koelner-pensionskasse.de
Kostenfreie Hotline 0800/221 50 11
oder info@koelner-pensionskasse.de

Kölner Pensionskasse
- Einfach Besser