

## Einzigartig: „VDH BeraterWelt“

# Technologie & Konditionen für Honorarberater

Vor 20 Jahren – im Zeitalter der Strukturvertriebe und Produktverkäufer – reichten noch bunte Bilder in den Verkaufsmappen. Am Ende des Gesprächs war immer eines klar – das Produkt das verkauft werden sollte. Wozu Technologie, wozu transparente Konditionen, wozu qualifizierte Berater? Kunde und Berater hatten meist den gleichen Wissenstand. Der Unterschied zwischen beiden bestand nur darin, dass der Eine bezahlte und der Andere verdiente – und viele andere mit ihm mit.

Im 21. Jahrhundert wird dem Finanzdienstleister mehr abverlangt. Produktkenntnisse sind wichtig, aber seitens des Gesetzgebers wird nun auch Qualifikation gefordert. Crashkurse für Newcomer am Wochenende sind nur noch vereinzelt zu finden. Diese erfüllen die geforderten Nachweise für Versicherungsvermittler jedoch nicht mehr. Hinzu kommen die umfangreichen Gesetze zum Verbraucherschutz. Zu diesen zählen die seit 22.05.2007 bestehende Vermittlerrichtlinie, die seit 01.11.2008 bestehende MiFID, das seit 01.01.2008 bestehende neue Versicherungsvertragsgesetz sowie die am 01.07. in Kraft tretende Informationspflichtenverordnung. Zusammengefasst bedeutet dies: Mehr Qualifikation, Einstiegsbarrieren, Transparenz und Dokumentationspflichten.

### Honorarberater setzen Maßstäbe

Der Honorarberater: keine Provisionen, ausschließliche Berechnung von Know how und Zeit. Das ist der neue Maßstab in der Beraterwelt. Honorarberater legen Kickbacks offen und erstatten sie zurück. Sie verwenden Produktlösungen, die der Verbraucher von provisionsbezahlten Beratern noch nie angeboten bekam. Sie genießen ein Image, welches mit den Begriffen Glaubwürdigkeit und Seriosität assoziiert wird.

Kurz um – ein neues Berufsbild, mit dem ein Verkäufer des 20. Jahrhunderts häufig überfordert ist. Der echte Honorarberater nutzt technologische Lösungen, die es ihm erlauben Mehrwerte zu liefern. Anspruchsvolle Technologie: vernetzt mit allen Beratungs-, Produkt- und Betreuungsebenen einer Kundenbeziehung.

Honorarberatung wurde bis in das Jahr 2000 nur vereinzelt und nur auf Verbands-ebenen propagiert. In einem Artikel der Frankfurter Allgemeinen Zeitung stand kürzlich zu lesen: *Dietmar Vogelsang müht sich die Idee schon seit 20 Jahren anzuschleichen. Er ist vereidigter Sachverständiger, selbst Honorarberater und wollte einen Branchenverband gründen. Bei Verbraucherschützern rannte er damit offene Türen ein. Bei Kunden und Kollegen allerdings*

*nicht: „Deshalb haben wir es wieder aufgegeben. Es gab viele, die es schon versucht haben, und noch mehr, die gescheitert sind.“*

Die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater, kein Verband, sondern eine Kapitalgesellschaft, hat aus den Fehlern der 90er Jahre gelernt und die komplette Infrastruktur für Honorarberater in Deutschland aufgebaut sowie die Honorarberatung flächendeckend etabliert.

### Hochtechnologie

Dem VDH angeschlossene Berater nutzen eine Hochtechnologie und eigens geschaffene Produktlösungen sowie ein einzigartiges Kundenbetreuungssystem. Das System trägt den Namen „VDH BeraterWelt“. Die Anwendung ist das Ergebnis von acht Jahren stetiger Weiterentwicklung und hohen finanziellen Investitionen. Investitionen, die so auf Verbandsebene nicht möglich sind. Innerhalb dieser Anwendung sind alle Abwicklungs- und Beratungsebenen integriert. Der Berater kann seine Kunden umfassend und ganzheitlich beraten.

Honorarberatung beginnt da, wo Standard endet. Für die „VDH BeraterWelt“ gilt dieser Leitsatz ebenso. Sie wurde speziell für den Einsatz in der Honorarberatung konzipiert.

Unterteilt man eine Kundenbeziehung in drei Bausteine, so kristallisieren sich folgende Punkte heraus:

1. Beratungsphase
2. Umsetzungsphase
3. Betreuungsphase

„Ein Finanzberater muss bezüglich seiner Tätigkeit im bestmöglichen Kundeninteresse äußerlich und innerlich unbeeinflussbar sein. Die Leistungserstellung darf nicht durch Eigeninteressen oder Interessen Dritter beeinträchtigt werden“, so Dr. Jörg Richter in seinem Buch „Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzberatung“.

Mit der VDH BeraterWelt ist der Berater in der Lage, diese Grundsätze zu 100% abzubilden. Kein Produktverkauf, sondern Bereitstellung von Know how und Zeit – mit Hilfe professioneller Technologie.

### Die Beratungsphase

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen zwingen jeden Berater, egal ob Provisionsberater oder honorarbezogener Finanzberater, zu einem VVG- und MiFID-konformen Beratungsprozess. VDH BeraterWelt bildet diese Beratungsprozesse ab und erlaubt dem Berater jegliche Empfehlung zu dokumentieren und zu protokollieren. Die Anwendung vernetzt die Erfassung des Mandanten innerhalb des integrierten Customer-Relationship-Tools (CRM) mit allen weiteren Schritten. Hierzu zählen u.a. die Erstellung einer Finanzanalyse, eines Financial Planning oder auch die Depotberatung mittels eines integrierten Markowitz-Tools mit institutionellem Anspruch. Das Mandantengespräch durchläuft einen MiFID- bzw. VVG-konformen Prozess.

### Die Umsetzungsphase

In der Umsetzungsphase kommt es auf Informationen an, die den Mandanten in die Lage versetzen eine Entscheidung zu treffen. Nicht der Verkauf eines Produktes steht im Mittelpunkt, sondern die Bereitstellung der zugrunde liegenden Kennzahlen und Fakten für maßgeschneiderte Lösungen. Hierfür steht dem Berater eine Datenbank mit über 9.000 Produktlösungen einschließlich aller relevanten Kennzahlen und Hintergründe zur Verfügung.

Darüber hinaus präsentiert sich die gesamte Palette von honorarwürdigen Produktlösungen aus den Bereichen Wertpa-

piere, Beteiligungen, Versicherungen und Finanzierungen einschließlich der gesamten Abwicklung und Beschaffung. Diese Grundlagen für die Umsetzungsphase liefern die Ergebnisse des Beratungsprozesses. Die Umsetzung kann allein die Lieferung von Informationen beinhalten, wie eben auch die komplette Umsetzung der erarbeiteten Lösungsbausteine und deren Beschaffung.

Wichtig für den Berater ist dabei, dass dies ohne einen Bruch im System erfolgen kann. Jeder Schritt kann eins zu eins auch nach Jahren noch nachvollzogen werden. Das integrierte Dokumenten-Center dient dazu, alle Informationen hierfür aufzubewahren und jederzeit abrufbereit zu haben. Der Übergang zur Betreuungsphase erfolgt damit nahtlos.

### Die Betreuungsphase

Honorarberater leben nicht vom Verkauf von Produkten, sondern von der Bereitstellung ihrer Dienstleistungen. Insbesondere die Betreuungsleistung ist ein wesentlicher Mehrwert für jeden Mandanten. Der Kunde spürt die Qualität einer erbrachten Leistung in der Regel erst im weiteren Verlauf der Zusammenarbeit. Gerade dieser Bereich ist daher der essentiell wichtigste Baustein des Prozesses. Im Produktverkauf belastet dieser Punkt die Marge des Vermittlers, bei Honorarberatern ist es genau umgekehrt.

Dank exzellenter Reportings, laufenden Handlungsempfehlungen oder auch wiederkehrenden Depotüberprüfungen und After Sale Dienstleistungen, spürt der Mandant

den Mehrwert seines Honorarberaters. Auch die regelmäßige Erstattung der Kickbacks führt zu einem Grundrauschen in der Geschäftsverbindung.

Die „VDH BeraterWelt“ mit ihrer einzigartigen Technologie bietet in Deutschland nur der VDH an. Ihre Standardleistung ist die tagesaktuelle Bereitstellung eines vernetzten Reportings, in dem alle Vermögenswerte des Kunden dargestellt sind.

*Der Kunde spürt die Qualität einer erbrachten Leistung in der Regel erst im weiteren Verlauf der Zusammenarbeit. Hier liegt das ganz große Asset der Honorarberatung!*

Das Reporting kann der Berater auch über seine Webseite dem Kunden zur Verfügung stellen. Die Inhalte bestimmt der Berater in seiner Anwendung selbst. Die Überwachung der Kunden-Portefolios übernimmt das institutionelle Portfolio-Management-System. Dieses beinhaltet verschiedene Alarmsysteme sowie das Rebalancing mit Sammelorderfunktion. Die im System enthaltene Bank- und Beteiligungsplattform ermöglicht darüber hinaus die gesamten Transaktionen einschließlich Exchange Traded Funds (ETF) von derzeit vier Verwahrstellen abzuwickeln. Alle relevanten Informationen zu den Kundendepots sind per Mausklick abrufbar.

### Honorarabrechnung und Kickbackerstattung

Die Honorarabrechnung und Kickbackerstattung steuert der Berater über das bereits in der Beratungsphase erwähnte CRM-Tool.

Die Rechnungserstellung und Erstattung der Kickbacks wird damit zum Kinderspiel. Doch Kickback ist nicht gleich Kickback. Die Konditionen sind ein wichtiger Punkt – gerade im Zeitalter der MiFID ist es für den Honorarberater existenziell wichtig, dass 100% auch 100% bleiben und nicht Margen bei Abwicklungspools und Vertrieben hängen bleiben.

### Die Konditionen

#### Der Wert der „VDH BeraterWelt“

Pools und Vertriebe stellen häufig Verkaufstools kostenfrei zur Verfügung. Finanziert werden diese Systeme über den Absatz von Produkten. Anteile aus dem Ausgabenaufschlag und Bestandspflegeprovisionen oder Overheads aus Versicherungsproduk-

ten ermöglichen die „kostenfreie“ Abgabe von IT-Hilfen. So wird in der Honorarberatung nicht gerechnet. 100% aller Kickbacks fließen zum Berater und dessen Kunden – gleich ob Beteiligung oder Fonds. Versicherungen sind ohne jegliche Vergütung konzipiert und Finanzierungen erfolgen margenfrei. Die monatliche Lizenzgebühr

für die „VDH BeraterWelt“ beträgt daher 349,00 zzgl. Mehrwertsteuer. Wer diesen Betrag als professioneller Berater nicht aufbringen kann, sollte ehrlich zu sich selbst sein und keine Honorarberatung anbieten.

Honorarberatung beginnt mit der Bereitschaft und wirtschaftlichen Fähigkeit, auch selbst Honorare zahlen zu können.

### Im Schnitt kosten Pools dem Berater und Kunden 14 bp zzgl. Bank

