

Von Pferden und Netzwerken...



Wir Honorarberater werden zwar glücklicherweise immer zahlreicher, von einer flächendeckenden Versorgung kann aber noch lange keine Rede sein. In den meisten Fällen sind wir zudem noch ausgesprochene Einzelkämpfer. Die meisten haben sich – nach langem Ausharren in den festgefahrenen Strukturen der obligatorischen Finanzindustrie – aus purer Frustration und mit viel Idealismus selbständig gemacht.

Mir ist aber aufgefallen, dass so manche Attitüden der althergebrachten Banker- und Versicherungsbranche sogar in der Honorarberaterbranche schon ihre Kreise ziehen: es findet sich schon der „gelackte“ jungdynamische Anzugträger mit der typischen Ausstrahlung des Versicherungsverkäufers, der satte (Groß)Vatertyp mit der „mach Du nur, Mädchen“- Mentalität sowie der Altbekannte „Zeig Du mir Deins, dann zeig ich Dir meins“-Informationssauger, der grundsätzlich mehr nimmt als er gibt.

Ein „Sorry“ an die Herrenwelt an dieser Stelle, dass ich hier nur männliche Stereotypen beschreibe, aber es sind leider noch so wenige Frauen in den Honorarberaterkreisen vertreten, dass es mir schwerfällt, hier schon irgendwelche Typen klassifizieren zu können.

■ Gemeinsam Pferde stehlen

Natürlich gibt es auch viele erfolgreiche und unprätentiöse Honorarberater, die tatsächlich Informationen weitergeben, die wirklich interessiert an neuen Meinungen sind, die Anregungen als Chance, nicht als Kritik verstehen und mit denen man wohl auch Pferde stehlen könnte. Denn genau das sind wir im Begriff, zu tun: wir stehlen die Pferde von der Weide der großen Banken und Versicherungen. Im Moment tun wir das größtenteils Einzelnen, jeder nimmt mal hier ein Pferd, mal da, – aber wirklich tiefgreifend die Herden reduziert haben wir noch lange nicht. Und ich bin der Meinung, solange wir uns regional so sehr eingren-

zen, jeder hauptsächlich um seine eigenen Pfründe bedacht ist, wird das auch zukünftig schwierig sein. Der VDH und andere honorarbasierte Organisationen unterstützen uns zwar von oben – aber die Aufbauarbeit an der Basis bleibt natürlich uns überlassen.

■ Alleskönner?

Wer von uns kann denn eigentlich alles? Wer ist gleichermaßen fit in Fonds, Einzeltiteln, Versicherungen, Beteiligungen, betrieblicher sowie allgemeiner Altersvorsorge, am besten noch Sachversicherungen und Rohstoffhandel? Nun, ich bin es nicht. Und ich glaube, die Wenigsten von uns sind solche Allroundgenies. Warum tun wir uns dann nicht regional auf lockerer Netzwerkebene zusammen und decken alle Felder für den Kunden optimal ab?

Mandanten bleiben doch auf Dauer sowieso nur bei einem Berater, bei dem sie sich rundum wohlfühlen. Wenn man sich vor Augen führt, wie unterschiedlich sowohl Kunden als auch Berater sind und wie gering die Marktdurchdringung der Honorarberatung – so bleiben für jeden Berater auch auf Jahrzehnte hinaus mehr Kunden als er bewältigen kann.

Im Saarland gibt es z.B. nur wenige Honorarberater, jeder arbeitet vollkommen anders und keiner ist eine ernsthafte Konkurrenz des Anderen, da wir alle so verschieden sind. Bisher habe ich aber nur mit einem von ihnen ein sinnvolles und produktives Networking auf die Füße stellen kön-

nen. Dies allerdings mit geradezu erstaunlichen Synergieeffekten!

■ Kampf um Marktanteile? Noch lange nicht!

Ein echtes Netzwerk lebt ja gerade davon, sich gegenseitig die verschiedenen Spezialitäten zukommen zu lassen. Welchen Eindruck machen wir denn auf unsere Mandanten, wenn wir sagen müssen: „In diesem Fall kann ich Ihnen leider keinen Rat erteilen. Gehen Sie doch bitte damit doch zur Bank/Versicherung oder einem Provisionsverkäufer.“? Oder wir beraten trotzdem um unsere Souveränität nicht zu gefährden. Oder wir manipulieren den Kunden in eine Richtung zurück, die ihn wieder in unser Spezialgebiet hineintreibt und stellen uns damit wieder auf eine Stufe mit der etablierten Beratungsindustrie.

Im Sinne eines echten Mehrwertes für den Mandanten und die Berater wäre es also von großem Vorteil, würde man echte regionale Netzwerke aufbauen und gemeinsam Pferde stehlen.



■ Autorin
Anette Weiss,
Honorarberaterin VDH

■ Kontakt
Tel.: 0681/ 396 16 15
info@geldwert-finanz.de
www.geldwert-finanz.de