

Presse

500 Artikel zu Honorarberatung

„Das Thema „Honorarberatung“ lässt sich nicht aufhalten. Der Verband Deutscher Honorarberater hat in den letzten zehn Jahren dazu die Weichen gestellt. Diverse Monitorings, z.B. von Meltwater News, belegen diesen Erfolg eindrucksvoll. So sind allein in den letzten 22 Monaten über 500 Artikel zu Honorarberatung erschienen. 87 Prozent dieser Meldungen waren mit Beteiligung der VDH GmbH, Verbund Deutscher Honorarberater.“  
www.vdh24.de

Direkt von der Börse

„Am 13.11.2009 berichtete das ARD Mittagsmagazin live vom Frankfurter Börsenparkett in einem Interview mit dem Geschäftsführer der VDH GmbH, Dieter Rauch, über die Arbeit der Honorarberater.“  
ARD Mittagsmagazin:  
Honorarberatung live auf dem Parkett

Modell der Zukunft

„Provisionshungrige Banker und Finanzvermittler haben in den vergangenen Jahren massenhaft diese Fonds, Zertifikate und Versicherungen verkauft. Wie Anleger jetzt einen Berater finden, dem sie wirklich vertrauen können und warum die Honorarberatung das Modell der Zukunft ist...  
...86 % der Bankmanager erwarten, dass sich Beratung gegen Honorar in Deutschland etabliert.“  
WirtschaftsWoche, 26. Oktober 2009

Für Kleinverdiener bezahlbar

„...scheuen sich die deutschen Sparer bis heute, für diese Dienstleistung zu bezahlen, obwohl die unabhängige Beratung selbst für Kleinverdiener bezahlbar sein kann.“  
DIE ZEIT, 15. Oktober 2009

Leitlinien machen Unterschiede klar

„Die Anforderungen an einen Berater, der nach den Richtlinien des Verbundes Deutscher Honorarberater (VDH) arbeiten will, sind streng. Demnach dürfen Firmen, die das Siegel Honorarberater VDH tragen, sich nur ihr Know-how und den Zeitaufwand vergüten lassen. Weitere Forderung: Der Berater muss neutral sein, dem Kunden gegenüber transparent arbeiten, und er muss alle offenen und versteckten Vergütungen von Versicherern und Fondsgesellschaften ablehnen.“



Der Kunde soll wissen, dass der Berater keine Interessenskonflikte hat. Außerdem soll die Honorarberatung „die nachhaltige Betreuung von Mandanten in deren ausschließlichem Interesse verfolgen“. Diese drei Punkte hat der VDH in den „Leitlinien der Honorarberatung in Deutschland“ zusammengefasst. Für eine Partnerschaft mit dem VDH werden diese Leitlinien zur verbindlichen Voraussetzung.“  
Financial Times Deutschland  
13. Oktober 2009

Geringere Kosten

„Das Prinzip ist simpel: Der Kunde zahlt für die Anlageberatung, zum Beispiel nur nach Zeiteinsatz. Stundensätze bis 150 Euro sind üblich. Alternativ kann auch ein fester Prozentsatz vereinbart werden, der um die 1,5 Prozent vom Vermögen liegt. Etwaige Kickbacks, die der Berater von Produktanbietern erhält, werden zurückerstattet. Die Kostenbelastung liegt so unter einem Prozent.“  
Financial Times Deutschland  
14. August 2009

Finanztest empfiehlt

„Es gibt auch unabhängige Berater. Sie kassieren keine Provisionen von den Anbietern, sondern nehmen ein Honorar vom Kunden. Unabhängige Finanzberater gibt es beim Verbund Deutscher Honorarberater.“  
Finanztest 6/2009

VDH: Unabhängigkeit garantiert

„Es gibt nur einen Verband der garantiert, dass die Mitglieder wirklich unabhängig beraten. Das ist der Verbund Deutscher Honorarberater. Dort wird ohne Provision

gearbeitet. Die Beratung kann jedoch bis zu 200 Euro pro Stunde kosten.“  
ZDF WISO, 13. Mai 2009

Reiner Produktverkauf: Nein Danke!

„Honorarberatung ist auf dem Vormarsch. Viele Anleger lehnen inzwischen eine Beratung ab, die sich bei näherem Hinsehen doch nur als reiner Produktverkauf entpuppt.“  
Euro Spezial, 26. Juli 2009

In die Offensive

„Die Honorarberater gehen im Streit um die geeigneten Modelle für die Vergütung des Finanzvertriebs in die Offensive. Aktuell geht es um Umfragen, die die Bereitschaft von Verbrauchern ausloten, für Finanzberatung als vom Produktverkauf losgelöste Dienstleistung zu zahlen. „Je nach Interessenlage werden Marktstudien zur Akzeptanz der Honorarberatung nur in Auszügen zitiert“, kritisiert Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbundes Deutscher Honorarberater (VDH).“  
Portfolio International, 03. Juni 2009

Interessenkonflikt

„Aus Sicht der Verbraucherzentrale darf sich niemand Berater nennen, solange die konkrete Produktvermittlung sein Honorar und damit sein Interesse bestimmt“, fordert Nauhauser.  
Handelsblatt, 31. März 2009

Großbritannien: Provisionen verbieten

„In anderen Ländern werden Provisionen aber schon sehr viel stärker in Frage gestellt. Das reicht von einer Deckelung der Abschlussprovisionen in den Niederlanden von diesem Herbst an bis zum Courtageverbot in skandinavischen Ländern. Auch in Großbritannien legte die Finanzaufsicht FSA in dieser Woche einen Plan vor, der vorsieht, innerhalb der kommenden drei Jahre Provisionen in der Versicherungsbranche zu verbieten. Damit würde die Honorarberatung zum Standard erklärt. Schon jetzt sind britische Kunden sehr viel eher bereit, sich in Vermögensfragen gegen Honorar beraten zu lassen. Die Studie an das deutsche Verbraucherministerium beziffert den Honoraranteil an den Umsätzen britischer Finanzberater auf 12 Prozent. In Amerika arbeiteten 7 Prozent der Berater auf Honorarbasis, während es in Deutschland nur 0,3 Prozent seien.“  
F.A.Z., 03. Juli 2009