

Die Ausbildung steht:

„Geprüfte(r) Honorarberater/-in (IFH)“

Sehr zügig kommt Baustein zu Baustein, um die Honorarberatung in Deutschland auf feste Füße zu stellen. Mit dem Online-Wissensforum (IFH) wurde bereits die erste umfassende Basis für alle Aspekte der Honorarberatung etabliert. Wer diese Plattform nutzt, findet sämtliche Voraussetzungen, um Honorarberatung erfolgreich zu betreiben. Dessen ungeachtet mangelt es noch an einem qualifizierten Fortbildungsinstrument einschließlich Prüfungsordnung.

Der nun geschaffene Lehrgang „Geprüfter Honorarberater (IFH)“ baut auf bereits etablierten Fortbildungen wie zum Beispiel dem öffentlich rechtlich anerkannten Fachwirt für Finanzberatung auf. Der „Geprüfte Honorarberater (IFH)“ kombiniert die Kompetenz des Instituts für Honorarberatung mit der über 10-jährigen Erfahrung der TUTOR-CONSULT in der Fortbildung von Finanzdienstleistern. Über das Online-Wissensforum (IFH) wird die ständige Aktualisierung der Qualifikation auch nach der Fortbildung sichergestellt.

Der Honorarberater braucht eine solide fachliche Basis für seine Tätigkeit. Sie muss durch eine ständige Fort- und Weiterbildung aktualisiert werden. Gerade in einem Segment, in dem wie bei der Honorarberatung nicht das Produkt, sondern die Dienstleistung des Beraters im Vordergrund steht, entscheidet das fachliche und natürlich auch das persönliche Können über den Erfolg. Da die Kunden heute kritischer und informierter sind als noch vor 10 Jahren, werden besondere Anforderungen an die fachliche und die soziale Kompetenz eines Beraters gestellt.

In Deutschland wird seit Jahren darüber diskutiert, ob nicht eine gesetzliche Normierung der Tätigkeitsvoraussetzungen einen

besseren Kundenschutz und in der Folge ein besseres Image für die gesamte Branche bewirken kann. In der Folge wurden Versicherungsvermittler dazu verpflichtet, vor Aufnahme ihrer gewerblichen Tätigkeit ihre Sachkunde nachzuweisen. Dabei wird die Diskussion um gesetzliche Tätigkeitszulassungen schon lange vom Marktgeschehen überholt. Das in den letzten Monaten durch die Schwäche der Kapitalmärkte zu beobachtende Vermittlersterben führt zu einer Selektion, wie sie keine gesetzliche Regelung überhaupt hätte bewirken können.

Die natürliche Auswahl durch den Markt hat allerdings enorme Vorteile für Berater, die in der Lage sind ihren Kunden Handlungsalternativen in der aktuellen wirt-

schaftlichen Situation zu bieten, ohne das Gesicht bereits durch in der Vergangenheit begangene Beratungsfehler verloren zu haben. Wenig erstaunlich ist hierbei, dass sich immer mehr herauskristallisiert, dass diejenigen, denen es auch in der momentanen Wirtschaftssituation gut geht, genau die sind, die sich rechtzeitig um eine praxisgerechte Qualifikation bemüht haben. Die häufig und vielerseits bezweifelte Marktreinigung aus wirtschaftlichen Gründen funktioniert also doch – Gewinner werden diejenigen sein, die rechtzeitig die neuen Anforderungen für sich und ihre Mitarbeiter erkennen.

Solange der Gesetzgeber hinsichtlich gesetzlicher Zulassungsvoraussetzungen au-

ßerhalb der Versicherungsvermittlung keinen konkreten Abschluss für Finanzberater vorschreibt, bleibt die Auswahl der geeigneten Qualifikation jedem einzelnen selber überlassen. Hier haben sich auf dem deutschen Markt in den letzten Jahren eine Fülle von Fortbildungsanbietern unterschiedlichster Erfahrung versucht zu etablieren. Wobei festzustellen ist, dass gerade in der zurückliegenden Zeit das Sterben von Fortbildungsanbietern ähnliche Ausmaße angenommen hat, wie bei den Finanzberatern selber. Die Marktberreinigung im Vermittlermarkt hat hier den zu verteilende Kuchen trotz neuer Zulassungsvoraussetzungen bei der Versicherungsvermittlung nicht größer werden lassen.

Qualifikation und Kalkulation der Fortbildungsanbieter

Für den Honorarberater stellt sich die Frage, ob der Fortbildungsanbieter überhaupt über die notwendige Erfahrung verfügt, eine für ihn fundierte Fortbildung anzubieten.

Neben der Erfahrungslage des Fortbildungsanbieters, sowohl im Bereich der Finanzdienstleistungen, als auch konkret im Bereich der Honorarberatung, gibt es noch einen weiteren wirtschaftlichen Aspekt, der bei der Auswahl der angestrebten Qualifizierungsmaßnahme unbedingt berücksichtigt werden sollte. Dies sind die direkten und indirekten Kosten der Fortbildung selber.

Auch Fortbildungsunternehmen müssen ihre Produkte verkaufen. Die hierfür eingesetzten Mechanismen unterscheiden sich nur wenig von denen in anderen Wirtschaftsegmenten – und wie man weiß, können Verkaufsstrategien seriös oder unseriös eingesetzt werden.

Im Verkauf gängige Praxis ist es, Preise klein zu reden. Solange dabei keine Fehlinformationen lanciert werden, entspricht dies durchaus kaufmännischer Praxis. Allerdings weisen nur wenige Fortbildungsanbieter darauf hin, mit welchen indirekten Kosten, neben dem reinen preislichen Angebot, die Fortbildung verbunden ist. Indirekte Kosten entstehen zum einen z.B. durch Reise- oder Übernachtungskosten, in viel größerem Ausmaße allerdings durch Umsatzausfall. Gerade der Umsatzausfall übertrifft in der Regel um ein Vielfaches die direkten Kosten der Fortbildung. Zu denken wäre hier etwa an Präsenzveranstaltungen zu geschäftsgünstigen Zeiten wie etwa jeden Dienstag und Donnerstag – und das auch noch über einen längeren Zeitraum.

Voraussetzung für eine sinnvolle Fortbildung ist es deshalb, dass sich die Lehrgangs- und vor allem die Prüfungsdurchführung an den geschäftlichen Notwendigkeiten der Teilnehmer orientiert.

Der Lehrgang „Geprüfter Honorarberater (IFH)“

Auf dem Honorarberater-Kongress 2009 in Frankfurt präsentierte das IFH Institut für Honorarberatung zusammen mit der TUTOR-CONSULT aus Neumünster erstmals den neuen Lehrgang „Geprüfter Honorarberater (IFH)“.

Die Fortbildung baut auf bereits etablierten Fortbildungen wie dem öffentlich rechtlich anerkannten Fachwirt für Finanzberatung auf. Weitere Qualifizierungen, z.B. der Masterconsultant in Finance und der Certified Financial Planner, gelten ebenfalls als Zulassungsvoraussetzung.

Insgesamt läuft die Fortbildung über einen Zeitraum von vier Monaten. Sie schließt mit einer 90-minütigen schriftlichen Prüfung, die von der bbw-Akademie Berlin an derzeit fünf bundesweit verteilten Prüfungsstandorten quartalsweise angeboten wird.

Der Teilnehmer erhält ein umfangreiches Kompendium an Skriptunterlagen. Verpflichtende Präsenzveranstaltungen sind auf ein Minimum reduziert, stattdessen begleitet das IFH Institut für

Honorarberatung die Fortbildung mit einer Vielzahl von Online-Repetitorien, die von den Teilnehmern bequem vom eigenen Schreibtisch aus durchgeführt werden können.

Die inhaltliche Anpassung der Fortbildung erfolgt über das Know-how des Instituts für Honorarberatung; die Prüfungsqualität wird sichergestellt durch das Institute of Financial Consulting e.V. in Berlin.

Für Interessenten, die nicht über die als Zulassungsvoraussetzung notwendige Qualifikation verfügen, hält die TUTOR-CONSULT ein Angebot zur Erlangung des Fachwirtes für Finanzberatung (IHK) oder des Masterconsultant in Finance MFC bereit.

Der „Geprüfte Honorarberater (IFH)“ kombiniert die Kompetenz des Instituts für Honorarberatung mit der über 10-jährigen Erfahrung der TUTOR-CONSULT in der Fortbildung von Finanzdienstleistern. Über das Wissensforum des IFH wird die ständige Aktualisierung der Qualifikation auch nach der Fortbildung sichergestellt.

Unbestritten sinnvoll ist es für den Honorarberater, dass er sich auch nach einer durchgeführten Aus- und Fortbildung ständig weiterbildet und seine einmal erworbene Qualifikation auf dem Laufenden hält. Insofern sollte man bereits bei der Auswahl des Ausbildungsanbieters darauf achten, wie eine Aktualisierung des Wissens vorgenommen werden kann. Es ist im Übrigen erstaunlich, wie viele Ausbildungsanbieter hierauf keine wirklich sinnvolle Antwort geben können. Bei den Ausbildungsanbietern, die den Nutzen der ständigen Aktualisierung des Wissens erkannt haben, bestehen allerdings die unterschiedlichsten preislichen und inhaltlichen Konstrukte – das geht bis zur nachträglichen Aberkennung des erworbenen Abschlusses.

Festzustellen ist also, dass bei der Qualifizierung der Honorarberater eine sowohl

Gefordert sind somit die Qualifikation und die gleichzeitige unternehmerische Betreuung für den Aufbau des Honorarberatungsunternehmens.

finanziell und zeitlich als auch organisatorisch tragfähige Lösung gefunden werden muss. Da die Herbeiführung einer Qualifikation nicht innerhalb weniger Tage zu realisieren ist, besteht hier die Anforderung, eine Qualifizierungsform zu finden, die dem beruflichen Alltag des Honorarberaters gerecht wird. Mit der Qualifikation sollte zudem die gleichzeitige Schaffung einer geeigneten unternehmerischen Organisation für das Honorarberatungsunternehmen einher gehen.



■ **Autor**
Knut Einfeldt ist geschäftsführender Gesellschafter der TUTOR-CONSULT GmbH, Neumünster.

■ **Kontakt**
TUTOR-CONSULT GmbH
Tel.: 03214/98467-0
info@tutor-consult.de
www.tutor-consult.de