

Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) Ab November neues Honorarberater-CRM und Honorar-Abrechnungssystem

Die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater treibt die Festigung der Honorarberatung in Deutschland weiter voran. Zu diesem Zweck stellt der VDH, der überdies jetzt 15 Jahre alt wird, seinen Partnern ein innovatives CRM-System zur Verfügung.

Das neue Honorarberater-CRM arbeitet auf Basis von Microsoft Dynamics. Es ermöglicht die Integration sämtlicher Honorar- und Kickback-Abrechnungen und bietet Schnittstellen zu allen Transaktionsbanken und Partnern. Abgerechnet wird die Nutzung des neuen Honorarberater-CRM über ein im Markt einzigartiges Pricing und nicht, wie ansonsten üblich, durch monatliche Lizenzpauschalen. „Wir starten somit in eine neue Technologie-Ära bei der Honorarberatung und sind deshalb einmal mehr Innovationsführer unserer Branche“, ist VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch überzeugt.

CRM plus Honorarabrechnungssystem

Das neue CRM-Komplettsystem löst das bisherige Honorar- / Kickback-Abrechnungssystem ab, „das an seine technischen Grenzen gestoßen war“, so Dieter Rauch. An die CRM- und Abrechnungstechnologie würden etwa wegen der steigenden Zahl der Depotbankpartner, den unterschiedlichen Honorarmodellen, der Einführung von SEPA sowie den rechtlichen Vorgaben des Honorar-Anlageberatergesetzes größere und komplexere Anforderungen gestellt.

Die neue Software ist das Ergebnis einer exklusiven Kooperation zwischen dem VDH und dem CRM-Spezialisten Unidienst aus Freilassing. Das System arbeitet auf Basis von Microsoft Dynamics. Es wurde durch die Entwickler des IT-Spezialisten Unidienst, der seit vielen Jahren speziell für Finanzdienstleister CRM-Anwendungen realisiert, an die Bedürfnisse der Honorarberatung und somit der VDH-Partner angepasst.

Sämtliche Kundenbeziehungen und Arbeitsprozesse integriert

Der Honorarberater beginnt das MiFID-konforme Kundengespräch mit der Erhebung der aktuellen Situation, Vorstellungen und Zielen, um auf dieser Grundlage die geeigneten Finanzprodukte und Vorgehensweisen auszuwählen. Zudem erfolgt eine Aufklärung auf Grundlage des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) über die Konditionen der Honorarberatung. Die VDH-CRM macht das Erfassen der Mandanteninformation und der Vertragsdetails praktisch zum Kinderspiel. Überdies stehen weitere sinnvolle Marketing-, Akquisition- sowie Administrationstools zur Verfügung.

Einstellbare Vorgaben für die Berechnung des Honorars erlauben es, exakt auf festgelegte Honorarvereinbarungen einzugehen. Überdies beachtet das VDH-System komplexe Strukturen zwischen Mandant, Honorarberater, kontoführender Bank und dem Haftungsdach. Die Honorare werden dann, unter Berücksichtigung unterschiedlicher Gebührensituationen und Vertragskonstellationen wie Bestandsprovisionen, Service-Fees und Kickbacks automatisiert und spartenübergreifend abgerechnet. „Die VDH-Partner sind somit auch bei der Versicherungs- und Finanzierungsberatung sowie ihren Finanzplanungstätigkeiten auf der sicheren Seite“, betont VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch.

Individuelle Honorarmodelle und Abrechnungswege

Die Berechnung des Honorars basiert auf dem Einlesen sämtlicher Daten, die alle kooperierenden Transaktionsbanken liefern und verarbeiten. Dieser Datenimport erfolgt bei Bedarf täglich automatisiert. Grundlage für die Rechnungserstellung sind die individuellen

Honorarvereinbarungen in den Verträgen, die alle Beziehungen zwischen Rechnungsstellern und Rechnungsempfängern abbilden. Mit dem neuen VDH-CRM erfolgt auf dieser Basis neben der Honorarberechnung für den Mandanten auch die Verrechnung von Dienstleistungen zwischen den Kooperationspartnern, etwa Berater und Haftungsdach.

„Der Mehrwert unseres neuen CRM-Systems für Honorarberater besteht in der kompletten Vernetzung sämtlicher Aktivitäten“, erklärt VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch. Marketingaktivitäten könnten genauso administriert werden wie Bestandsmandanten über sämtliche Zyklen der Zusammenarbeit.

Branchenweit einzigartiges Pricing ohne monatliche Grundpauschalen

Der VDH berechnet seinen angeschlossenen Beratern für die Nutzung des neuen CRM-Systems keine zusätzlichen Monatspauschalen. „Das ist einzigartig im Markt der Honorarberatung“, betont Dieter Rauch. Stattdessen basiert das Pricing auf dem sogenannten Pay-per-Use-Prinzip pro Datensatz (= Kunde). Diese Abrechnungsmethode ist etwa von Cloud-Systemen bekannt und mittlerweile etabliert. Vorteil: Kleinere Beratungsunternehmen und Einsteiger in die Honorarberatung werden mit vergleichsweise sehr geringen Kosten belastet. „Bei größeren Beratungseinheiten haben wir die Nutzungsgebühren gedeckelt“, erläutert Dieter Rauch. Weiterer Pluspunkt des neuen VDH-CRM, das jetzt freigeschaltet wird: Leads können in unbegrenzter Größenordnung kostenlos importiert und erfasst werden.

Pressekontakt:

simons.team
Hajo Simons

Am Köttersbach 4
51519 Odenthal

E-Mail: simons.team@hotmail.de
Mobil: 01 71 / 3 17 71 57

Pressekontakt:

Dieter Rauch
Telefon: 09621 / 78825 - 0
Fax: 09621 / 78825 - 20
E-Mail: d.rauch@vdh24.de

Unternehmen

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12
92224 Amberg

Internet: www.vdh24.de

Über VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

Der VDH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit 15 Jahren Erfahrung der älteste und der führende Anbieter von Infrastruktur, Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt für die Honorarberatung. Die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen betreuen Vermögenswerte von mehr als 1.6 Mrd. Euro. Der VDH hat in den letzten 15 Jahren die Honorarberatung bei Politik, Medien, Produktanbietern und Beratern etabliert und gilt als DER Pionier in der produkt- und provisionsfreien Finanzberatung.