

Honorarberater - Konferenz in Kassel VDH: Kompetenzen im Netzwerk nutzen

Am Dienstag, 15. November 2016, findet im Schloss-Hotel Kassel die in diesem Jahr zweite „Honorarberater-Konferenz“ statt. Gemeinsame Veranstalter sind das IFH Institut für Honorarberatung und der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH). Mit die wichtigsten Themen an diesem Tag sind der Aufbau eines eigenen Unternehmens und die ersten Jahre als Honorarberater.

„Damit das Geschäftsmodell langfristig trägt, sollten Gründer auf bewährte Kompetenzen in einem funktionierenden Netzwerk zurückgreifen“, rät VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch.

Nach VDH-Erkenntnissen bezweifeln zunehmend BeraterInnen in Banken und Sparkassen den Sinn ihrer Arbeit. „Diese Zweifel resultieren aus der Erkenntnis, dass in den Geldhäusern der Produktverkauf zulasten einer ganzheitlichen Beratung dominiert. Hinzu kommen handfeste Existenzängste, weil beinahe wöchentlich von Massenentlassungen in der Branche die Rede ist“, weiß Dieter Rauch. Viele hoch-qualifizierte BankberaterInnen kehrten deshalb ihren Arbeitgebern den Rücken und machten sich als HonorarberaterInnen selbstständig.

Erfahrungsgemäß sind die ersten Jahre der Selbstständigkeit oft jene mit den größten Herausforderungen. Hier werden die Weichen für den nachhaltigen Erfolg gestellt. Es geht um die Strukturierung des eigenen Unternehmens, die Identifikation der Zielgruppe, den Auf- und Ausbau eines Kundenstamms und vor allem um die Klarheit im Hinblick auf eigene Kompetenzen. Es versteht sich von selbst, dass „kaum jemand sämtliche Fragen schlüssig beantworten und die Aufgaben im Alleingang erledigen kann“, weiß VDH-Chef Dieter Rauch aus rund zwei Jahrzehnten Erfahrung mit der Honorarberatung.

Deshalb sollten sich Anfänger in der ersten Zeit auf die Kompetenz von Kolleginnen und Kollegen, deren Hilfe und auch auf das Know-how in einem funktionierenden Netzwerk verlassen. „Genau aus diesem Grund veranstalten IFH und VDH gemeinsam zwei Mal im Jahr die ‚Honorarberater-Konferenz‘. Hier lernen die Jungen von den alten Hasen. Und die erfahrenen Honorarberater profitieren vom Elan und den Ideen der Neulinge“, sagt Dieter Rauch.

Mit die wichtigste Frage gleich zu Beginn der Selbstständigkeit in der Honorarberatung lautet: Ist der ganzheitliche Ansatz, also die Abdeckung sämtlicher Beratungsfelder wie Altersvorsorge, Absicherung von Lebensrisiken, Vermögensaufbau und Investments sowie Finanzierungen für jeden Neuling überhaupt möglich und deshalb sinnvoll? „In der Regel nicht, lautet die ehrliche Antwort“, sagt Dieter Rauch.

Denn Honorarberatung in Reinform erfordert nicht nur die vom Gesetzgeber vorgeschriebene Zulassung, sondern auch und vor allem ein umfangreiches Fachwissen sowie langjährige Erfahrung. Hier stoßen aber viele Berater an ihre Grenzen, weil naturgemäß nicht jeder alles wissen kann. „Den qualifizierten Honorarberater unterscheidet vom Produktverkäufer die Ehrlichkeit, dies auch zuzugeben, und die Bereitschaft, Wissenslücken zu schließen“, so Rauch.

Doch viele Honorarberater, zumal die jungen, stoßen bei der Weiterbildung schnell an ihre zeitlichen Grenzen. Die einzig sinnvolle Alternative zu einer Überforderung und dem daraus häufig resultierenden Frust: die Verteilung der Kompetenzen auf unterschiedliche Köpfe innerhalb eines bewährten Netzwerks. Die alten Hasen, die während der Honorarberater-Konferenz in Kassel zu Wort kommen und über ihre Erfahrungen berichten, haben genau dies getan und sind genau deshalb heute so erfolgreich.

Die am 15. November 2016 in Kassel stattfindende „Honorarberater-Konferenz“ ist ausschließlich von den Wünschen und den Erfahrungen aktiver Honorarberater geprägt. „Bereits im Vorfeld haben wir zwölf BeraterInnen, sowohl Einsteiger als auch alte Hasen, nach ihren wichtigsten Themen, Anliegen und auch Problemen befragt“, erklärt VDH-Chef Dieter Rauch. Themen wie der Unternehmensaufbau mit oder ohne Angestellte, die Etablierung eines langfristig erfolgreichen Geschäftsmodells sowie das Zurückgreifen auf verlässliche Netzwerke hätten sich dabei herauskristallisiert.

Das IFH Institut für Honorarberatung und der Verbund Deutscher Honorarberater bieten Dank ihrer Kompetenz und ihrer Marktbedeutung eine Netzwerkplattform, die es „in vergleichbarer Größe und Qualität nirgendwo anders gibt“, ist Rauch überzeugt. So hat der VDH schon vor Jahren auf Basis klar definierter Leitlinien ein einzigartiges Anforderungsprofil etabliert, damit das Qualitätssiegel „Partner im Verbund Deutscher Honorarberater“ seiner Bezeichnung gerecht wird. Folge: Jeder Honorarberater kann einen Kunden guten Gewissens an einen Beraterkollegen aus dem Verbund Deutscher Honorarberater überleiten und sicher sein, dass dieser Kunde dort eine qualitativ hochwertige Beratung erhält. „Das IFH-Konzept für diese Veranstaltung ist neu und einzigartig. Es lebt von Aktivität, Praxisnähe und hohem Informationsmehrwert“, verspricht VDH-Chef Dieter Rauch.

Besonders für Interessenten, die dem Produktverkauf den Rücken kehren wollen, bietet die Konferenz einen unbezahlbaren Informationsvorsprung. Auf keiner Veranstaltung gibt es mehr Berater-Know-how aus erster Hand.

Anmeldungen für die „Honorarberater-Konferenz“ von IFH und VDH am 15. November 2016 in Kassel im Internet über www.honorarberater-konferenz.de. Die Teilnehmerzahl ist auf 100 Personen begrenzt.

Pressekontakt:

Dieter Rauch
Telefon: 09621 / 78825 - 0
Fax: 09621 / 78825 - 20
E-Mail: info@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. Bereits seit 2006 gelten für

angeschlossene Berater die Tegernseer Beschlüsse, welche sich als Leitlinien für die Honorarberatung in Deutschland etabliert haben.

Pressekontakt:

Hajo Simons

Telefon: (01 71) 3 17 71 57

E-Mail: hajo-simons@simons-team.de

Unternehmen

simons.team

Am Köttersbach 4

51519 Odenthal