

Honorarberater-Konferenz in Kassel - VDH: Moral statt Provisionsgier



Dieter Rauch

© VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

„Honorarberatung beruht auf einer ethisch-moralischen Überzeugung. Sie ist keine einfache Alternative zum Provisionsvertrieb. Sie ist eine Chance für Berater und ein Segen für Verbraucher“, betonte Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) zum Auftakt der „Honorarberater-Konferenz“, die am 15. November im Kasseler Schloß-Hotel stattfand. Gemeinsame Veranstalter waren wie üblich das Institut für Honorarberatung (IFH) sowie der der VDH. Die Konferenz stand unter dem Motto: „Freiheit für Berater“.

Für diese Konferenz hatte das IFH ein neues und innovatives Konzept entwickelt. Erstmals standen ausschließlich die persönlichen Wünsche, Themen und Interessen der Honorarberater im Fokus der Veranstaltung. So stellten sich zwölf aktive Honorarberater, je zur Hälfte Einsteiger und VDH-Partner seit 2016 sowie alte Hasen und seit im Schnitt 15 Jahren VDH-Partner, auf der Bühne den Fragen der Kolleginnen und Kollegen im Publikum. „Wir sind stolz auf unsere angeschlossenen Berater, die mit bis zu 16 Jahren Mitgliedschaft beim VDH und ihrer praktischen Erfahrung einen Mehrwert wie kaum wo anders zu finden bieten können“, betonte Dieter Rauch. Im ersten Diskussionsblock dominierten die Themen Grundlagen, Marketing und Wachstum der Honorarberatung.

„Immer noch besteht bei Verbrauchern und auch sehr vielen Beratern das Vorurteil, sämtliche Probleme könnten mit Finanzprodukten gelöst werden, so dass grundsätzlich der Produktverkauf angestrebt werden muss“, fasst VDH-Chef Dieter Rauch eine Erkenntnis zusammen. Deshalb

fordert er von der Politik mehr Investitionen in die finanzielle Bildung von Verbrauchern. Und weil der Begriff „Honorarberatung“ als solcher und die dahinter stehenden Dienstleistungen noch nicht in den Köpfen der Menschen verankert seien, „müssen wir viel mehr Aufklärung betreiben, was Honorarberatung bedeutet und welche vielfältigen Vorteile sie insbesondere gegenüber dem Provisionsvertrieb sowohl für Verbraucher aber auch für Berater bringt“, erklärt Rauch.

Mit das wichtigste Thema bei der Veranstaltung waren die rechtlichen Voraussetzungen für die Zulassung als Honorarberater im Hinblick auf § 34 der Gewerbeordnung. Hier herrschen nach wie vor offenbar große Unklarheit und Verunsicherung insbesondere bei Einsteigern in die Honorarberatung, „die den beim Provisionsvertrieb zunehmenden Verkaufsdruck als unmoralisch empfinden“, sagt Rauch. Der Gesetzgeber habe etwa durch Einführung des Honorar-Anlageberatergesetzes einen Schritt in die richtige Richtung getan. Gesetzliche Vorgaben könnten aber die innere Haltung, dass Honorarberatung die optimale Dienstleistung bei der Anlage- und Vorsorgeberatung sei, nicht ersetzen.

Nicht minder wichtig für die Konferenzteilnehmer war das Thema „Honorarmodelle“. Meinungsaustausch und anregende Diskussionen hatten einen hohen Praxisbezug. Denn die Teilnehmer gaben „ehrliche und auch ausführliche Einblicke in ihre persönlichen Geschäftsmodelle“, erklärt Dieter Rauch. Insbesondere wurden Argumente ausgetauscht zum „Verkauf“ des eigenen Honorars – sei es nach Zeitaufwand oder als Betreuungspauschale.

Bei den letzten beiden Diskussionsrunden der Veranstaltung ging es um die Themen „Interne Prozesse“ und „Unternehmensstruktur“, im Einzelnen um die Fragen, wie Netzwerke aufgebaut, gestaltet und genutzt werden, man als Honorarberater leistungsfähige MitarbeiterInnen und Angestellte findet und auf dieser Basis sein eigenes Unternehmen erfolgreich führt.

Bei der Frage, ob das teils sehr umstrittene „Robo Advice“ ein Fluch oder Segen für die Honorarberatung sei, schieden sich die Geister. Zwar geht der Trend eindeutig zu einer stärkeren Digitalisierung und in der Folge zu einer spürbar kostengünstigeren Abwicklung des Geschäfts. Aber: Eine Maschine kann die Beratung und vor allem die nachhaltige Betreuung unter Berücksichtigung der sich stetig ändernden persönlichen Kundenbedürfnisse nicht ersetzen. „Der ‚Faktor Mensch‘ wird auch künftig, Digitalisierung hin oder her, eine herausragende Bedeutung haben“, ist VDH-Chef Dieter Rauch überzeugt.

Fazit der Veranstaltung: Das neue Konzept mit seiner Konzentration auf die Wünsche und Bedürfnisse der TeilnehmerInnen traf den Nerv der Honorarberater. Sämtliche TeilnehmerInnen nutzten die Veranstaltung als Plattform des offenen und ehrlichen Meinungsaustauschs und vor allem zur erfolgreichen Netzwerkarbeit. VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch: „Alle haben ihre Erfahrungen zum gegenseitigen Nutzen ausgetauscht. Das macht nicht die Konkurrenz schlauer, sondern fördert die Honorarberatung in Deutschland. Wer die Gemeinschaft stärkt, macht sich selbst als Honorarberater ebenfalls erfolgreicher.“

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, Produkthanbietern 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