

MiFID 2: Unabhängige Beratung zukünftig nur gegen Honorar

In den Trilog-Gesprächen über MiFID 2 haben sich am 14.01.2013 EU-Kommission, EU-Parlament und die Mitgliedstaaten auf ein Nebeneinander von Provisions- und Honorarberatung geeinigt. Mit dem „Unternehmensplan“ bietet die HonorarKonzept GmbH Maklern die Möglichkeit sich darauf vorzubereiten und in die Honorarberatung einzusteigen.

In den Trilog-Gesprächen über MiFID 2 haben sich am 14.01.2013 EU-Kommission, EU-Parlament und die Mitgliedstaaten auf ein Nebeneinander von Provisions- und Honorarberatung geeinigt. Mit dem „Unternehmensplan“ bietet die HonorarKonzept GmbH Maklern die Möglichkeit sich darauf vorzubereiten und in die Honorarberatung einzusteigen.

Künftig soll zwischen unabhängiger und abhängiger Beratung deutlich unterschieden werden. Eine Beratungsleistung gegen Provision wird somit nicht mehr als unabhängig bezeichnet werden dürfen. Denn unabhängig ist eine Beratung oder Vermittlung nur dann, wenn für sie keine Zuwendungen oder Provisionen seitens des Produktgebers an den Berater fließen.

„Dies wird die Honorarberatung insgesamt weiter stärken. Bereits jetzt spüren wir ein zunehmendes Interesse aus dem Markt.“, sagt HonorarKonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann. Aber: „Der Einstieg in ein neues Geschäftsmodell wie die Honorarberatung stellt die meisten Berater vor eine enorme Herausforderung.“ Denn Honorarberatung funktioniert anders als das etablierte Provisionsmodell. Nahezu alle Prozesse innerhalb eines Maklerunternehmens müssen angepasst werden. Bundesweite Hilfestellung bietet hier die HonorarKonzept mit ihrem „Unternehmensplan“. Dieser besteht aus zwei Bausteinen: einem Intensiv-Check und einem Individuellen Coaching-Plan.

Beim Intensiv-Check handelt es sich um eine Ist-Analyse des Maklerunternehmens. Anhand eines strukturierten Interviews erhebt der Makler zusammen mit dem Business Coach Daten aus allen relevanten Bereichen von der Büro-Organisation bis hin zu Vertriebspotenzialen. Aufgrund der Daten können erste strategische Empfehlungen und kurz- bis mittelfristig umsetzbare Maßnahmen abgeleitet werden.

Im zweiten Teil, dem Individuellen Coaching-Plan, werden aufbauend auf diesen Ergebnissen in einem eintägigen Intensiv-Workshop konkrete Maßnahmen entwickelt, die einen schnellen und nachhaltigen Erfolg versprechen. Im Ergebnis entsteht ein detaillierter Businessplan.

Auch im Anschluss bleiben Business-Coach und Makler in Kontakt. Dabei steht der Business Coach dem Makler weiterhin beratend zur Seite und hilft so, den Einstieg in die Honorarberatung erfolgreich zu gestalten. „Wir haben festgestellt, dass sich viele Berater in der Anfangszeit oft unsicher fühlen“, sagt Reddmann. „Daher setzen wir bewusst auf eine intensive persönliche Betreuung.“

Pressekontakt:

insignis GmbH
Raik Packeiser
Berliner Allee 9 - 11
30175 Hannover

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 31

Fax: 0511 / 33 65 15 - 33

E-Mail: raik.packeiser@insignis.de

Internet: www.honorarkonzept.de/presse

Über die HonorarKonzept GmbH

Die HonorarKonzept GmbH etabliert in Deutschland einen neuen Ansatz in der Finanzdienstleistung: die Beratung zu Finanzdienstleistungen mittels Honorar-Finanzberatern. Das seit Anfang 2009 aktive Unternehmen unterstützt Honorar-Finanzberater bei ihrem Einstieg in die Honorarberatung. Das Service-Angebot umfasst echte Nettoprodukte in großer Bandbreite, Seminare und Coachings, professionelle IT-Tools für Analyse und Beratung sowie die regionale Unterstützung vor Ort. Darüber hinaus bietet die HonorarKonzept GmbH Unterstützung im Bereich der Administration. Im Produktportfolio von HonorarKonzept finden sich kostenoptimierte Finanzlösungen. In der Fondsanlage wird überwiegend auf Exchange Traded Funds (ETFs) gesetzt.

