



**Claudia Bischof und  
Thomas Vollkommer,  
Berliner VermögensKontor  
GmbH & Co. KG**

## Fachliche Exzellenz und digitale Unterstützung

**Ein** Honorarberater muss fachlich exzellent sein, da er eine Wissensdienstleistung verkauft. Nur so hat er das Selbstbewusstsein, seine Dienste gegen Honorar anzubieten. Von Anfang an benötigt er ein klares und transparentes Preismodell. Unser Erfolgsfaktor ist Authentizität: Wir bieten Honorarberatung an, weil wir davon überzeugt sind und dieses Modell seit Jahren praktizieren. Jede Art von Mischmodell aus Honorar und Provision macht einen Berater unglaubwürdig. Zur Honorarabrechnung nutzen wir das System eines externen Dienstleisters. Damit können wir auf Knopfdruck unsere Servicepauschalen abrechnen und dem Mandanten eventuelle Provisionen automatisch erstatten lassen, ohne dass diese über unser Bankkonto laufen. Der Dienstleister bietet auch eine App mit Kundenzugang sowie elektronischer Unterschrift. Das entlastet unsere Verwaltungsarbeit erheblich. Wir empfehlen Neulingen, den Austausch mit erfahrenen Honorarberatern zu suchen und sich in Netzwerken zu organisieren, die von Pools, Verbänden und Produktgebern unabhängig sind.

**Mike Uhl**

## Keine Hintertürchen und keine Tricks



**Wer** nicht an den Produkten mitverdient, die er empfiehlt, ist glaubwürdiger. Meine Klienten zahlen mir ein Honorar, das sich nach dem angelegten Vermögen richtet. Dieses Honorar deckt alle Kosten, die bei meiner Beratung anfallen. Ich sage, was ich tue, und ich tue, was ich sage, darum registrierte ich mich als Honorarfinanzanlagenberater

nach § 34h GewO. Keine Hintertürchen, keine Tricks. Mein Erfolg basiert auf zwei Grundsätzen: Ich konzentriere mich auf das Wesentliche, und ich halte es einfach. Ich diene einem kleinen Kreis vermögender Familien. Meist sind es Persönlichkeiten, die eine große Geldsumme geerbt, eine hohe Versicherungsabfindung erhalten oder ihr Unternehmen verkauft haben. Es sind Menschen, die mit ihrem Vermögen ein selbstbestimmtes Leben führen wollen und fachkundige Beratung schätzen.

Ich halte wenig von Prognosen. Ich lasse mich vielmehr von finanzwissenschaftlichen Grundsätzen leiten. So vermeide ich unnötige Spekulationen. Das bringt Ruhe und Gelassenheit für mich und meine Kunden. Die meisten Finanzberater verlieren sich in komplexen Finanzthemen. Ich baue langfristige Beziehungen zu meinen Klienten auf und behalte deren finanzielles Wohlergehen im Auge. Als Finanzanlagenberater darf man nicht den Trends hinterherjagen. Diesen Jagdtrieb mussten viele Berater und ihre Kunden schon teuer bezahlen.

**Reiner Braun, Braun  
Finanzberatung GmbH &  
Co. KG**

## Präsenz im Internet bringt neue Kunden



**Durch** meine Registrierung nach § 34h GewO kann ich meinen Beruf als Finanzberater ohne Interessenkonflikte ausüben. Die Umstellung auf Honorarberatung brachte zunächst Umsatzeinbußen mit sich. Durch die steigende Nachfrage über das Internet habe ich aber das Ausgangsniveau wieder erreicht und rechne mit weiterem Wachstum.

Ich empfehle allen Beratern, regelmäßig in Social Media aktiv zu werden, um die eigene Website im Suchmaschinenranking nach oben zu bringen. Das ist wichtig für die Neukundengewinnung. Außerdem muss die Website professionell gestaltet sein. Meinen Kunden in der Anlageberatung berechne ich eine volumenabhängige monatliche Flatrate.