



GEPRÜFTER HONORARBERATER IFH

(Stand: 08/2012)

1. Das Honorarsystem

- 1.1. Honorarberatung - Begriffsdefinition
- 1.2. Vermittlung gegen Honorar
- 1.3. Isolierte Beratung gegen Honorar
- 1.4. Sonstige Dienstleistungstätigkeiten gegen Honorar

2. Honorarberatung

- 2.1. Grundlage der Honorarberatung
- 2.2. Abgrenzung der Honorarvermittlung gegenüber der Honorarberatung
- 2.3. Zielgruppenbildung bei Honorarberatung
- 2.4. Honorargestaltung
- 2.5. Innerbetriebliche Organisation und Verwaltung
- 2.6. Kaufmännische Gegenüberstellung Provision und Honorar
- 2.7. Wettbewerbsvorteile durch Honorarberatung

3. Honorarberatung als Unternehmensberatung

- 3.1. Wozu Unternehmensberatung?
- 3.2. Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kontaktaufnahme mit dem Mandanten
- 3.3. Aufgabenstellungen für Unternehmensberater
- 3.4. Ablauf einer Beratung
- 3.5. Das Beratungshonorar
- 3.6. Existenzgründungsberatung
- 3.7. Geschäftsplanerstellung
- 3.8. Rechtliche Ausgestaltung der Unternehmensberatung

4. Haftung und Haftpflicht des Beraters

- 4.1. Haftungsgrundlagen
- 4.2. Vermögensbildungsprodukte
- 4.3. Kapitalanlageprodukte
- 4.4. Strafrechtliche Haftung
- 4.5. Beratungsprotokoll

5. Vermögensschadenshaftpflicht

- 5.1. Die Tarifarten
- 5.2. Umsatz- und Stückkostentarife
- 5.3. Gruppentarife
- 5.4. Klauseln in den Vermögensschadenshaftpflichtverträgen
- 5.5. Schadensfall
- 5.6. Risikoprofil
- 5.7. Entwicklung von Deckungskonzepten

6. Grundlagen des Wettbewerbsrechts

- 6.1. Begriff und Wesen des Wettbewerbs
- 6.2. Rechtsquellen des Wettbewerbsrechtes
- 6.3. Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft
- 6.4. Materielles Wettbewerbsrecht
- 6.5. Europäisches Wettbewerbsrecht
- 6.6. Wettbewerbsprozessrecht





7. Grundlagen des Steuerrechts

- 7.1. Einführung
- 7.2. Steuerpflicht des Gewerbetreibenden
- 7.3. Einkommensteuer
- 7.4. Die Umsatzsteuer
- 7.5. Versicherungssteuer
- 7.6. Steuerliche Auswirkungen der Honorarzahung

8. Markt und Marketing

- 8.1. Das Besondere an der Aufbauphase
- 8.2. Marktforschung und Marktanalyse
- 8.3. Analyse des Wettbewerbs
- 8.4. Grundlegende Marketingstrategien
- 8.5. Der Verkauf der Honorarberatung
- 8.6. Planung und Terminvorbereitung

9. Businessplan

- 9.1. Funktion und Struktur eines Geschäftsplans
- 9.2. Kalkulation der eigenen geschäftlichen Tätigkeit
- 9.3. Weiterentwicklung des Geschäftsplans im Aufbauprozess der Honorarberatung

10. Ethik in der Honorarberatung

- 10.1. Ethik - Versuch einer eingängigen Betrachtung
- 10.2. Ethik als Grenze und Handlungsrahmen der Geldwirtschaft
- 10.3. Grundsätze ordnungsgemäßer Berufsausübung

