



Pressemitteilung vom 07.12.2017

Mit bestem Rüstzeug zur lupenreinen Honorarberatung!

Die Kasseler IFH-Konferenz am 30. November Schlosshotel in Bad Wilhelmshöhe konnte einmal mehr mit spannenden Themen, lebendigen Diskussionen und der Vorstellung mehrwertgenerierender Features überzeugen.

(Amberg, 7. Dezember 2017) Trotz eines für viele überraschenden Wintereinbruchs ließen es sich am letzten Novembertag über 70 Teilnehmer dennoch nicht nehmen, sich im Rahmen der Kasseler Konferenz des IFH Instituts für Honorarberatung und des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH) zum kollegialen Informationsaustausch zusammenzufinden. Der Tag war dabei nicht nur gespickt mit wertvollem Input betreffend künftigem Umgang mit IDD und MiFID II, sondern hielt seinen Gästen ebenso spannende News und frische Ideen zu wegweisenden Technologie-Lösungen bereit.

Ob nun rechtssichere Prozesse betreffend IDD und MiFID II, optimierte Datenverwaltung wie medienbruchfreies Beratungsprozedere, oder effiziente Eigenwerbung und zukunftsorientiertes Marketing – für jede Phase der Wertschöpfungskette vermochte der Konferenztag passgenaue Lösungen vorzustellen. Anregende Diskussionsrunden zu den einzelnen Themenbereichen trugen dabei einmal mehr zu einer insgesamt lebendigen wie abwechslungsreichen Veranstaltung bei. Im Resultat bewies die neuerliche IHF-Konferenz seinen Gästen dabei einmal mehr, dass sie sich mit klarem Bekenntnis zur lupenreinen Honorarberatung offensiv wie eindeutig positioniert.

Den Einstieg machte der auf Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisierte Fachanwalt **Jens Reichow** von der renommierten Hamburger Kanzlei Jöhnke & Reichow. In seinem hochaktuellen Vortrag mit anschließender Diskussion wusste er unter anderem hervorzuheben, warum der Gesetzgeber letztlich den Aspekt der Beratungsqualität – und damit vor allem die Honorarberatung – stärke. So dürfe sich etwa die Vergütung nicht negativ auf die Beratung auswirken (IDD) beziehungsweise müsse diese sogar weiter verbessern (MiFID II). Von besonderer Bedeutung auch: Künftig müssen Berater kundtun, ob sie unabhängig beraten oder auf provisionsbasiert tätig sind. Insbesondere letztgenannte Gruppe dürfte dabei betreffend Vergütung auf immense Neujustierungen stoßen, sind doch nach IDD künftig generell Vergütungen verboten, die einen Interessenskonflikt beim Vermittler betreffend Produkt verursachen könnten.

„Bekanntermaßen lebt provisionsgesteuerter Vertrieb nicht selten von Bonifikation oder ähnlich gearteten lukrativen Anreizen. Damit dürfte nun Schluss sein. Angesichts der Tatsache, dass die Abhängigkeit von Produktanbietern in der Honorarberatung keine Rolle spielt und ausschließlich das Wohl des Kunden im Vordergrund steht, wird lupenreine Honorarberatung durch die Regulation deutlich Rückenwind erhalten. IDD und MiFID II sind schlussendlich entscheidende Schritte zur nachhaltigen Etablierung der Honorarberatung in Deutschland“, so VDH-Geschäftsführer **Dieter Rauch**.

Nichtsdestotrotz muss sich auch die Honorarberatergilde auf eine Zunahme von Dokumentations- wie Beratungsaufwand einstellen. Im Zuge dieser Anforderungen konnten dem Auditorium mitunter wegweisende neue Business-Tools zu quasi jedem Punkt der Wertschöpfungskette vorgestellt werden. So stellte der VDH mit Honoratio Web 2.0 das neue IDD-konforme Beratungstool zur optimalen Versicherungsberatung vor. Die moderne Software unterstützt hierbei



Pressemitteilung vom 07.12.2017

Honorarberater mit Analysen für sämtliche Beratungsaspekte, Vergleichen und Exposés vollumfänglich und mit höchster Effizienz. Im perfekten Einklang hierzu präsentierte anschließend **Uli Fischer** mit "myDepotweb 4.0" eine MiFID-II-konforme Investmentlösung mit ebenso passgenauen Beratungs- und Service-Möglichkeiten.

Zentrale Relevanz kommt auch dem Kundenbeziehungsmanagement (Customer-Relationship-Management) mit entsprechend optimierter technischer Datenverwaltung zu. Der VDH konnte in diesem Zusammenhang die hochmodernen Features durch das VDH.CRM der neuesten Generation – inklusive MiFID II-konformen Telefonaufzeichnungsportals (TAP) – anschaulich vermitteln. Abgerundet wurde die Konferenz durch eine lebendige Diskussionsrunde zum Thema "Marketing 2.0". Hierbei verstanden es die Marketing- und Social-Media-Experten **Andreas Franik, Richard Stinauer** sowie **Rainer Lammel**, ihr Publikum für kreative Marketingideen, erfolgreiche Social-Media Strategien und sonstig geeignete PR-Maßnahmen zu begeistern.

Im Fazit konstatiert Rauch: „Eine rundum professionelle wie zukunftsichere Aufstellung unserer Partner bleibt für uns unantastbar oberstes Gebot. Und mit den vorgestellten Tools und seinen dahinterstehenden innovativen, praxisorientierten Lösungen ist der VDH für seine Berater damit einmal mehr dem Wettbewerb den entscheidenden Schritt voraus. Insofern bleiben auch jedwede unfertigen Zwischenlösungen oder sonstigen Mischmasch-Verlockungen beim VDH weiter uneingeschränkt außen vor. Darauf können sich unsere Partner auch in 2018 und darüber hinaus verlassen“.

Über den VDH

Der VDH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit seinen 17 Jahren Erfahrung damit der älteste und marktführende Anbieter von erstklassiger Infrastruktur, topaktuellen Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt mit Fokus auf die Honorarberatung. Die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen betreuen Vermögenswerte von mehr als 1.7 Mrd. Euro. Der VDH hat in den letzten 17 Jahren die Honorarberatung bei Politik, Medien, Produkthanbietern und Beratern etabliert und gilt als DER Pionier in der produktneutralen und provisionsfreien Finanzberatung. Bereits seit 2006 gelten für angeschlossene Berater die Tegernseer Beschlüsse, die sich als maßgebliche Leitlinien für die Honorarberatung in Deutschland durchgesetzt haben.

Ansprechpartner:

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater
Dieter Rauch, Geschäftsführer
Emailfabrikstraße 12, 92224 Amberg
Telefon: (0 96 21) 7 88 25 – 0
Telefax: (0 96 21) 7 88 25 – 20
E-Mail: info@vdh24.de