



Pressemitteilung vom 16.02.2018

VDH.CRM setzt neue Maßstäbe bei Kunden- und Honorarmanagement

*(Amberg, 16. Februar 2018) Der Qualitätsmaßstab in punkto Kundenverwaltungs-Exzellenz wurde mit Einführung des Kunden-, Depot- und Honorar-Management-Systems unter seinem Erfolgslabel **VDH.CRM** auf ein neues Level befördert. Die aktuelle Entwicklungsstufe wurde am 06.02. für die ersten 50 Honorarberater lizenziert. Sie bietet seinen Anwendern die einzigartige Option, sämtliche Honorare – etwa betreffend Wertpapier- und/oder Versicherungsberatung – direkt und ohne ansonsten zeitraubende wie zusätzlich kostenbehaftete Zwischenschritte mit tagesaktuellen Daten auf das eigene Hausbankkonto einzuziehen.*

Beraterunabhängigkeit im besten Sinne: Das **VDH.CRM** Kunden-Management-System steht für eine quasi in Echtzeit abrufbare wie übersichtlich strukturierte Mandantenbeziehung entlang seiner gesamten Wertschöpfungskette. Es ist voll und ganz auf die praxisorientierten Bedürfnisse von Honorar- und Finanzberater ausgerichtet und bei alledem zuvorderst mit dem Ziel verknüpft, seinen Anwendern uneingeschränkt autonomes wie ortsunabhängiges Handling bereitzustellen.

Honorarabrechnung neu gedacht: Durch tagesaktuelle Honorarberechnung und integrierter Fakturierung wartet das **VDH.CRM** nunmehr mit neuerlichem Alleinstellungsmerkmal auf. Nicht nur, dass Honorare über die integrierte SEPA-Schnittstelle direkt vom Berater eingezogen werden, sondern mittels **VDH.CRM** erfolgt eine auf Euro und Cent genaue Honorarberechnung über alle Sparten hinweg. In Folge dessen zeigen sich seine damit verbundenen Mehrwerte vor allem in Verbindung mit volumenabhängigen Honoraren bei Wertpapierkonten (Investmentbeständen).

Die Krux mit der Ultimo-Bestandsbetrachtung: Bei mitunter deutlichem Zeitversatz berechnen Depotbanken im Regelfall die jeweiligen Honorare und ziehen diese mit vorhandenen Service-Gebührenvereinbarungen durch Anteilsverkäufe ein. Sie erfolgt meist durch Anwendung von Stichtagen, sogenannten Ultimo-Bestandsbetrachtungen. Hier werden beispielsweise bei Quartalsbetrachtungen die Bestände von jeweils des Monatsultimos addiert und im Anschluss wieder durch die entsprechende Anzahl der Monate dividiert. Das Ergebnis wird mit dem vereinbarten Prozentsatz des Beraters abgerechnet. Daraus ergeben sich teilweise signifikante Ungenauigkeiten, die entweder zu Lasten des Beraters oder jenen des Anlegers gehen.

„Dieses System ist schlicht und ergreifend ungerecht. Denn, je nachdem wie sich Zahlungsströme und Performance-Entwicklungen des Investmentdepots ausgestalten, können die Unterschiede im Ergebnis mitunter gravierende Unterschiede aufweisen. Zieht z.B. der Anleger am Ende eines Monats Bestände ab, so erhält der Berater für diesen Monat deutlich geringere Honorare, obwohl diese nur wenige Tage nicht betreut wurden. Investiert im Umkehrschluss der Anleger am Ende eines Quartals einen signifikanten Betrag, bezahlt er für den gesamten Monat ein Honorar, ohne dafür eine adäquate Gegenleistung erhalten zu haben“, betont VDH-Geschäftsführer **Dieter Rauch** und fügt an: „Mit dem **VDH.CRM** das dies nun endlich ein Ende.“



Die Berechnung der Honorare erfolgt tagesaktuell für jede einzelne Bestandsposition und wird lückenlos aufsummiert.

Am Ende der Abrechnungsperiode, die der Berater selbst definieren kann, wird der Wert mit 365 Tagen dividiert und durch die Anzahl der Tage mit Bestand multipliziert. Das Bestandsvolumen wird so exakt an das bereit gestellte Vermögen und den zugrundeliegenden Zeitraum angeglichen.“

Rundum prozessoptimierte Abrechnungsmodi: Die anschließende Produktion der jeweiligen Honorarabrechnung im ‚Look & Feel‘ seines Nutzers erfolgt bequem per Knopfdruck, die umsatzsteuerlich korrekten Rechnungen übernimmt das **VDH.CRM** Honorar-Management-System automatisch. Dank integrierter Produktion einer SEPA-Sammellastschrift-Datei kann der Berater darüber hinaus seine Honorare durch einfachen Import in die eigene Banking-Software (u.a. VR-Networld, Starmoney) direkt auf sein Konto einziehen lassen.

All dies geschieht dabei unabhängig von sonstigen Stichtagen oder Abrechnungsläufen von Pools wie Depotbanken und zu Gunsten der Bankverbindung des Beraters. Zu guter Letzt: Mittels übersichtlichem Dashboard behält man anwenderseitig sämtliche Informationen zur Kundenverbindung, Depots und Transaktionen jederzeit im Blick, inklusive Tagesübersichten über die erworbenen Honoraransprüche sämtlicher Anleger, Versicherten und Beratungsmandate.

Diese und weitere Alleinstellungsmerkmale sowie die Mehrwerte des **VDH.CRM** werden in bundesweiten [Praxis-Workshops](#) anschaulich vor Augen geführt. Der VDH freut sich über die Teilnahme interessierter Berater!

4.468 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

Über den VDH

Der VDH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit seinen 18 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 1.8 Mrd. Euro. Der VDH hat in den letzten 18 Jahren die Honorarberatung bei Politik, Medien, Produktanbietern 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