

VERBUND



DEUTSCHER
HONORARBERATER

DIE **FULL-BUSINESS-LÖSUNG** FÜR HONORARBERATUNG AUS **ÜBER 15 JAHREN ERFAHRUNG**

Ab sofort entspannter in die Zukunft starten –
mit Ihrer Komplettlösung für Honorarberater

INHALTSVERZEICHNIS

DIE HONORARBERATUNG

- 8** VDH – Der Pionier in der Honorarberatung
- 10** Das ist Honorarberatung
- 11** Die Vorteile
- 13** Die Fairness
- 14** Honorarberatung vs. Provisionsberatung
- 16** Die absolute Transparenz

DIE FULL-BUSINESS-LÖSUNG

- 20** Die Full-Business-Lösung
- 24** Honorarberater^{VDH®}

DAS NETTO-PRINZIP VDH®

- 29** Das Netto-Prinzip VDH®
- 30** Versicherungen
- 32** Wertpapiere
- 34** Netto-Prinzip VDH® im Beteiligungs- und Finanzierungssegment

HOCHTECHNOLOGIE

- 38** Hochtechnologie
- 40** myDepotweb
- 42** Honoratio.Web
- 44** Transparenz-Manager basic
- 46** Transparenz-Manager invest
- 48** Honorarberater-CRM

WISSEN

- 52** Das Institut für Honorarberatung: Mehr Wissen!

DIE HONORARBERATUNG





LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

als ich mich im Jahr 2000 entschied, den Verbund Deutscher Honorarberater zu gründen, war die Ausgangslage denkbar schlecht. Die „Internet-Blase“ hatte gerade die Märkte erschüttert – und dann noch für Beratung zahlen „das kann nicht klappen“, so die einhellige Meinung der etablierten Produktvertriebe, Maklerpools und Produktgeber. Dennoch hielt ich an meiner Vision der „unabhängigen und transparenten Beratung“ fest und startete das Abenteuer „Honorarberatung“.

Zunächst besuchte ich ausgewählte Versicherungsgesellschaften, um Honorartarife für zukünftige Berater zu gewinnen. Immer wieder kam die gleiche Frage „Wie viele Berater haben Sie bereits gefunden?“ Meine Antwort: Keinen! Auf Seiten der Berater wiederum wurde die Frage nach Möglichkeiten in der Produktauswahl gestellt. Ein Teufelskreis, in dem ich mich bewegte. Keine Lösungen, keine Berater – keine Berater, keine Lösungen.

Für meine klare Vision stellte ich mich den Herausforderungen der Branche und verfolgte unermüdlich mein Ziel, die Honorarberatung in Deutschland zu etablieren und das Berufsbild „Honorarberater“ zu schaffen, was uns zwischenzeitlich auch erfolgreich gelungen ist.

Auch heute lege ich mein ganzes Herzblut in die Verbreitung der Honorarberatung. Wir als Verbund Deutscher Honorarberater bieten Ihnen mit unserer Kompetenz, Transparenz und Innovation die optimale Infrastruktur und entwickeln uns stetig weiter.

Ich würde mich freuen, wenn wir auch Sie in unserer VDH-Familie begrüßen dürfen, um gemeinsam den Weg der Honorarberatung erfolgreich zu gehen.

Herzlichst,

Ihr Dieter Rauch

HERZLICH WILLKOMMEN

VERBUND DEUTSCHER HONORARBERATER: ANGEKOMMEN BEIM PIONIER

„Ab sofort entspannter in die Zukunft starten“, das ist der Titel unseres Booklets und das ist auch der Anspruch, den wir uns jeden Tag erneut stellen.

Denn der Verbund Deutscher Honorarberater ist deutschlandweit der einzige Anbieter im Markt, der Ihnen nicht nur die komplette Infrastruktur für Honorarberater bietet, sondern auch das Wissen und Know-how aus über 15 Jahren Honorarberater-Erfahrung.

Der Verbund Deutscher Honorarberater ist der Pionier für Honorarberatung und hat dieses Prinzip in seiner aktuellen Form entwickelt, deutschlandweit marktfähig gemacht und im gesamten Finanz- und Versicherungsbereich etabliert.

Klingt interessant? Wir holen Sie ab:

Egal ob Sie noch neu im Thema Honorarberatung sind oder bereits vielfältige Erfahrungen gesammelt haben! In unserem nachfolgenden Booklet zeigen wir Ihnen was Honorarberatung ist, welche Vorteile die Honorarberatung für Sie und Ihre Kunden mit sich bringt und wie auch Sie vom Provisionsmodell auf das transparente und faire Honorarmodell umsteigen können. Zusätzlich zeigen wir Ihnen und den bereits Erfahrenen, wie Sie mit den VDH-Lösungen Ihre kompletten Geschäftsprozesse abwickeln können und so – ab sofort entspannter – in die Zukunft starten!

Wir wünschen viel Spaß auf der Entdeckungstour.

VERBUND DEUTSCHER HONORARBERATER – DER PIONIER DER HONORARBERATUNG

EHRlich, FAIR UND GEWINNBRINGEND FÜR BERATER, KUNDEN UND PARTNER

Der Verbund Deutscher Honorarberater ist nicht nur der älteste Zusammenschluss von Honorarberatern in Deutschland, sondern auch der Marktführer in diesem Segment.

Dem Verbund Deutscher Honorarberater gehören über **500 Unternehmen** mit insgesamt mehr als **1.500 Honorarberatern** an. Etwa **70 %** der angeschlossenen VDH-Berater sind Banker, **25 %** sind aus dem Versicherungssegment und etwa **5 %** aus den steuerberatenden Berufen. Darüber hinaus nutzen auch einige Privatbanken das Know-how und die Systeme des Verbunds deutscher Honorarberater. Die VDH-Berater sind bundesweit und flächendeckend in Deutschland tätig.

VDH-Partner betreuen aktuell über **1,5 Mrd. EUR** Vermögenswerte über unsere Systeme. Im Versicherungsbereich betreuen unsere Partner ca. **1 Mrd. EUR** Beitragssumme.

Dem Verbund Deutscher Honorarberater sind aktuell:

■	Über	500 Unternehmen angeschlossen
■	mit mehr als	1.500 Honorarberatern
■	mit rund	1,5 Mrd. EUR Wertpapiervolumen und 1,0 Mrd. EUR Beitragssumme im Versicherungsbereich
■	plus ca.	22 Mio. EUR Jahresprämie an vermittelten Versicherungsvolumen

Die dem VDH angebenen Unternehmen betreuen aktuell rund 1,5 Mrd. EUR Wertpapiervolumen und 1,5 Mrd. EUR Beitragssumme im Personen-Versicherungsbereich.

22 Mio. Das von Honorarberatern vermittelte Versicherungsvolumen beträgt pro Jahr ca. 22 Mio. EUR Jahresprämie.

1,5 Mrd.
1,0 Mrd.

Die über 1.500 Honorarberater teilen sich in diese Fachbereiche auf:

70%
Banking

25%
Versicherungen

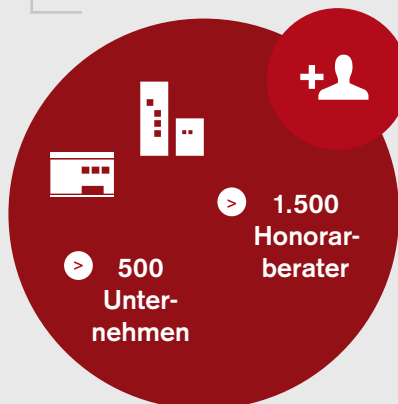
5% Steuerberatende Berufe
wie Steuerberater,
Wirtschaftsprüfer, etc.



- > 15 Banken
- > 20.000 Produkte
- > 30 Gesellschaften
- > 300 Beteiligungen

Hunderte von
Produktlösungen

Hunderte von Produktlösungen mit Honorar-Netto-Tarifen^{VDH} sorgen für eine allumfassende Produktinfrastruktur.



Dem VDH sind mehr als 500 Unternehmen mit über 1.500 Honorarberatern angebenen.

VERBUND | **DEUTSCHER HONORARBERATER**

Verbund Deutscher Honorarberater

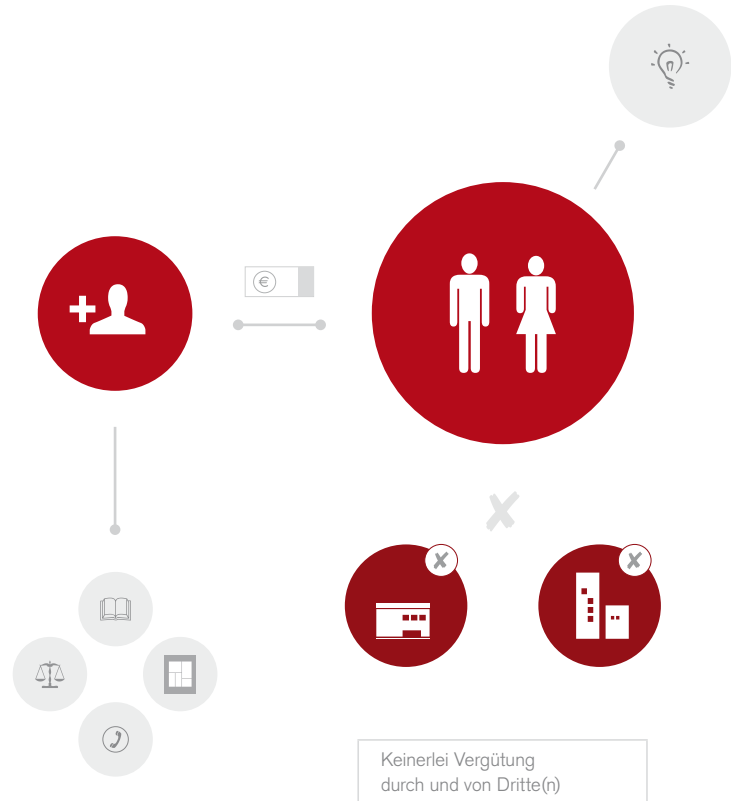
DAS IST HONORARBERATUNG

VORTEILE, FAIRNESS, ABSOLUTE TRANSPARENZ

Sie haben Honorarberatung schon einmal gehört, aber noch nicht im Detail? Hier die Auflösung:


Die Honorarberatung fokussiert sich ausschließlich auf das Interesse der Kunden. Das bedeutet, dass


- alleinig die Kunden im Zentrum der Beratung stehen und ausschließlich Ihr Know-how und die aufgewendete Zeit für die Beratung in Rechnung gestellt werden. Außerdem findet keinerlei Vergütung durch und von Dritte(n) statt!
- Darüber hinaus wird den Kunden völlige Transparenz gewährt und eine nachhaltige Betreuung durch den Berater garantiert.
- Der Honorarberater ermöglicht es den Kunden, durch die Weitergabe von Wissen, selbstständig Entscheidungen zu treffen.




DIE VORTEILE

UND MEHRWERTE FÜR ALLE PARTEIEN

Kunden 	
Absolut neutrale Beratung	✓
100% Transparenz	✓
Nachhaltige Betreuung	✓
Eigenständige Entscheidungen	✓
Immer über den aktuellen Stand informiert	✓
Durch die Ersparnis ist das Honorar in kürzester Zeit ausgeglichen	✓

Honorarberater 	
Unabhängigkeit und Freiheit	✓
Objektive Beratung mit unbefangenen Ergebnisse	✓
Ein gutes Gefühl das tatsächliche Interesse der Kunden zu vertreten	✓
Nachhaltiger Aufbau eines dauerhaften Geschäftsmodells	✓

Unternehmen & Märkte 	
Vertrauen zurückgewinnen	✓
Neue Kundenkreise erschließen	✓
Krisenschutz bei erheblichen Marktschwankungen	✓
Wettbewerbsvorteil durch Alleinstellungsmerkmal	✓
Chance auf Neustrukturierung der Systeme und nachhaltige Ausrichtung auf die Zukunft	✓



BERATUNGS GRUNDSÄTZE

**Ausschließlich die Interessen des
Kunden stehen im Mittelpunkt!**

DIE FAIRNESS

UNTER DIE LUPE GENOMMEN: DIE BERATUNGSGRUNDSÄTZE

Der fundamentale Beratungsgrundsatz des Honorarberater^{V^{DH}} lautet, wie oben bereits erwähnt, „ausschließlich die Interessen des Kunden stehen im Mittelpunkt“.

Doch was heißt dieser Grundsatz im Detail und wie wird dieser in der Praxis mit Leben gefüllt? Unsere Punktanalyse gibt hierfür die entscheidenden Antworten:

Die klare, ehrliche und transparente Beratung wird ausschließlich

- mit Kompetenz und Qualifikation,
- mit Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit,
- unter höchster Verschwiegenheit,
- nur unter Wahrung der absoluten Unabhängigkeit
- und in ausschließlich wahrheitsgemäßer und vollständiger Form durchgeführt!

Außerdem: Honorarberater müssen eine verständliche und nachvollziehbare Sprache sprechen.

Das heißt im Einzelnen:

- Die Kommunikation muss sachlich sein.
- Es gibt eine klare Dokumentationspflicht zur Herstellung der absoluten Transparenz.
- Sämtliche Interessenkonflikte müssen lückenlos aufgeklärt werden.

HONORARBERATUNG VS. PROVISIONSBERATUNG

WILLKOMMEN IN ZWEI VERSCHIEDENEN WELTEN

Um Ihnen vor Augen zu führen, wie der Alltag im Provisionsgeschäft abläuft und wie selbstverständlich das Prinzip der Honorarberatung eigentlich ist, wollen wir Ihnen an dieser Stelle die zwei Welten einmal deutlich gegenüberstellen.

Die Honorarberatung

○ Wissen und Zeit

Im Zentrum der Dienstleistung stehen die Bereitstellung von Zeit und Know-how. Der Berater ist absolut unabhängig, da er keinerlei Einflüssen Dritter unterliegt.

○ Honorar

Die Vergütung des Honorarberaters erfolgt nach einem vereinbarten Stundensatz oder einem Prozentsatz. Unabhängig davon ob am Schluss der Beratung ein Produkt vermittelt wurde.

Die Provisionsberatung

○ Produkte

Im Zentrum des Interesses steht der Verkauf von Produkten. Die Beratung dient meist nur der Vorbereitung eines Abschlusses.

○ Provisionen

Die Vergütung erfolgt ausschließlich bei Verkauf. Diese Form der Entlohnung steht der Neutralität entgegen.

Honorar-Modell vs. Provisions-Modell

Honorarberater: Ermöglichen es dem Kunden eigenständig Entscheidungen zu treffen, sind selbst dabei frei und unabhängig von Einflüssen Dritter.

Provisions-Berater: Das Ziel steht bereits zu Beginn der Kundenbeziehung fest – der Verkauf eines Produkts.



Honorarberater:

Die Vergütung ist völlig unabhängig vom Beratungsergebnis und vom Einfluss Dritter. Neutralität ist somit garantiert. Den Kunden wird ausschließlich die Beratung und die aufgewendete Zeit in Rechnung gestellt.

Provisions-Berater:

Die Vergütung ist abhängig vom Produktverkauf und dem Einfluss Dritter. Objektive Beratung ist somit nahezu unmöglich. Ein weiteres Problem: Der Vermittler erhält zwar eine gute Abschlussprovision, jedoch außerordentlich wenig Bestandsprovisionen über die Jahre hinweg.

DIE ABSOLUTE TRANSPARENZ

DER HONORARBERATERKODEX

Damit der Honorarberater dem Kunden wirklich die Transparenz, Unabhängigkeit und Unbefangenheit zur Verfügung stellen kann, wie wir sie als Idealbild betrachten, unterschreibt jeder Honorarberater zu Beginn seiner Partnerschaft diesen Honorarberaterkodex.

Der Honorarberaterkodex ist eine rechtsverbindliche Verpflichtung gegenüber dem Verbund Deutscher Honorarberater und den Kunden des Honorarberaters, die strengen Richtlinien zur Wahrung der Qualität und der absoluten Neutralität der Beratung anzuerkennen, zu befolgen und nach diesen Grundsätzen zu handeln. Die komplette Beratung und der Aufbau des Geschäftsmodells des Honorarberaters ist danach auszurichten.

Kodex der Honorarberatung

Die Mitglieder verpflichten sich zur Einhaltung folgender Beratungsstandards und Verhaltenspflichten:

- (1) Empfehlungen, die auf Basis der persönlichen Umstände des jeweiligen Kunden auf Geschäfte mit Finanzprodukten jeglicher Art bzw. den Abschluss von Versicherungsverträgen gerichtet sind dürfen nur erfolgen,
 - unter Berücksichtigung des Gebots völliger Transparenz hinsichtlich des Verhältnisses von Kosten und Nutzen und eventueller Kollisionen mit persönlichen Abhängigkeiten, d. h.:
 - Offenlegung und ungefragte Aufklärung über sämtliche dem Berater bekannten Preise, Kosten und mögliche Gebührenbelastung der offerierten Finanzprodukte oder Versicherungen sowie mögliche, daraus resultierende, Abhängigkeiten der Berater;
 - Verbot der Vereinnahmung von durch Produkthanbieter oder Vertriebsorganisationen gewährter Provisionen (insbesondere Vermittlungsprovisionen);
 - Verbot der Vereinnahmungen von Kick-Back-Zahlungen und Zuwendungen jeglicher Art (insbesondere Provisionsrückvergütungen, Bestandsprovisionen).
 - Verbot der Teilnahme an Incentive-Veranstaltungen von Produkthanbietern oder Vertriebsorganisationen
 - unter Darstellung der Auswirkung des empfohlenen Finanzproduktes in Bezug auf das Gesamtportfolio des Kunden, im Sinne einer „Kosten-Nutzen-Analyse“ – soweit dies im Einzelfall möglich ist nach erfolgter Aufklärung des Kunden über Verluste sowie Nachteile des empfohlenen Finanzprodukts mittels geeigneter Beratungsdokumentation.



gez. Honorarberater
- Max Mustermann -

DIE **FULL-BUSINESS**-LÖSUNG



DIE FULL-BUSINESS-LÖSUNG

VDH: WIR WICKELN IHRE GESCHÄFTSPROZESSE AB

Entspannt in die Zukunft starten kann man in erster Linie dann, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Mit den VDH-Lösungen können Sie sich sicher sein, dass die kompletten Geschäftsprozesse abgedeckt sind und Sie mit unserer Unterstützung sämtliche Weichen stellen können, um ein Geschäft aufzubauen, das nachhaltig erfolgreich ist und von dem Sie und Ihre Kunden gleichermaßen profitieren.

Die Full-Business-Lösung des Verbunds Deutscher Honorarberater umfasst u. a.:

Das Netto-Prinzip VDH®

Für Versicherungen, Wertpapiere/ETFs, Beteiligungen und Finanzierungen

Hochtechnologie

Für die Abwicklung sämtlicher Geschäftsprozesse

Beratung & Ausbildung

In allen Wissensbereichen der Honorarberatung

Dokumente & Service

Für die schnelle Durchführung bürokratischer Vorgänge

Marketing & Leads

Für Wachstum innerhalb Ihres Geschäftsmodells

Lösungen & Backoffice

Direkter Support von unserem Team

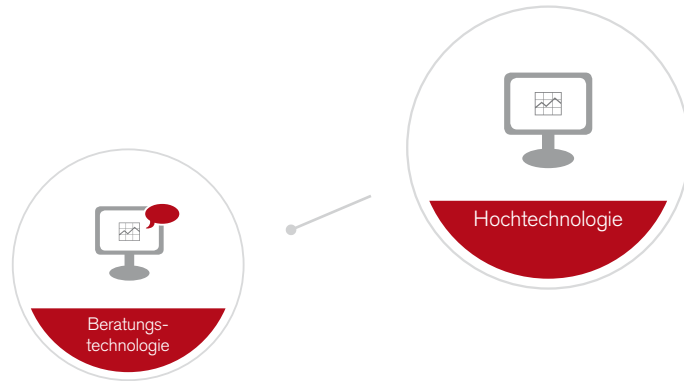
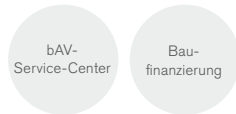
In der nun folgenden Grafik haben wir für Sie die Full-Business-Lösung des Verbunds Deutscher Honorarberater noch einmal anschaulich dargestellt und die Leistungen und Services bis zur zweiten Hierarchieebene visuell illustriert.

Die VDH Lösungswelt

Unsere Netto-Prinzip-Lösungen gibt es für:



+ Service-Center



Und die komplette Beratungsdienstleistung managen Sie mit unserer Software/ mit den folgenden Werkzeugen:





Noch weiter blicken –
können Sie mit unseren Add-ons:

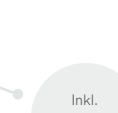
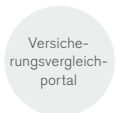
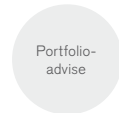


Know-how und Wissen als oberste Grundlage für
eine erstklassige Beratung.

Das umfassende Beratungs- und
Ausbildungssegment hilft Ihnen weiter:



Und zur Ergänzung Ihrer Beratungs-
technologie sind unsere Software-
Tools perfekt geeignet:





Dokumente &
Service

Damit ein Rädchen ins andere greift.
Dokumentation und Services des VDH:



Marketing &
Leads

Noch mehr Power durch
Unterstützung im Marketing:



Lösungen &
Backoffice

Und maßgeschneiderte Lösungen
und Support durch unser Back-
office erhalten Sie in folgenden
Bereichen:



HONORARBERATER^{VDH®}

DAS HAFTUNGSDACH FÜR HONORAR-ANLAGEBERATER

Mit dem Haftungsdach „Honorarberater^{VDH®}“ nutzen Sie die Möglichkeiten einer offenen und uneingeschränkten Beratung. Damit beraten Sie auf einer Augenhöhe mit Banken und Vermögensverwaltern.

- Premium-Haftungsdach für die Honorar-Anlage-beratung
- Ungeminderte Durchleitung sämtlicher Provisionen ohne Abzug
- Honorarberater-Plattform mit vollständiger Beratungs-, Dokumentations- und Abrechnungstechnologie

Damit Honorarberater ihre Kunden ganzheitlich betreuen können, haben die VDH GmbH und der Luxemburger Vermögensverwalter Baumann & Partners S.A. für die aufsichtsrechtlich einwandfreie Erbringung der Dienstleistung „Honorar-Anlageberatung“ eine strategische Partnerschaft geschlossen.

Unter dieser genießen Sie folgende Vorteile...

- Nutzung von institutionellen Konditionen
- funktionierendes Backoffice
- keine Produkteinschränkungen
- Möglichkeit eigener Vermögensverwaltungsstrategien
- reinrassige Honorar-Anlageberatung
- keine Beschränkung auf Investmentfonds
- anerkannten Brand und Qualitätssiegel unter der Marke Honorarberater^{VDH®}

Honorarberater VDH®

Eine Marke von Baumann & Partners S.A. und VDH GmbH

Das Netto-Prinzip VDH®





Netto-Prinzip VDH®



Das Netto-Prinzip VDH®
im Versicherungssegment



Das Netto-Prinzip VDH®
im Wertpapiersegment



Das Netto-Prinzip VDH®
im Beteiligungssegment



Das Netto-Prinzip VDH®
im Finanzierungssegment

DAS NETTO-PRINZIP VDH®

100 % NETTO-KONDITIONEN

Der Grundpfeiler in der Honorarberatung sind die Netto-Tarife und damit das Netto-Prinzip VDH®, das der Verbund Deutscher Honorarberater vor über einem Jahrzehnt entwickelt hat und stetig nach den Bedürfnissen des Marktes ausbaut und perfektioniert.

Die Marke Netto-Prinzip VDH® dokumentiert Beratern und Verbrauchern, dass innerhalb von Produktlösungen keine Rendite mindernden Vertriebs- und Abschlusskosten sowie weitere, mit Provisionen zusammenhängende, Gebühren enthalten sind.

Produktlösungen nach dem Netto-Prinzip VDH® erfüllen die höchsten Standards in puncto Transparenz, Wahrheit und Klarheit. Die nachfolgenden Grundsätze regeln den äußerst hohen Qualitätsstandard des Netto-Prinzip VDH®.

Die Qualitätsstandards des Netto-Prinzip VDH®

- Absolute und uneingeschränkte Kostentransparenz
- Keine versteckten Gebühren zu Lasten der Rendite des Versicherten bzw. Anlegers
- Vollständige Erstattung aller eingerechneten Vergütungen Dritter zu 100 %
- Verbraucher und Berater können beim Netto-Prinzip VDH® garantiert darauf vertrauen, dass ausschließlich die Interessen des Mandanten im Vordergrund stehen.

Das Netto-Prinzip VDH® gibt es in diesen Segmenten:

- Versicherungen
- Wertpapiere
- Beteiligungen
- Finanzierungen

VERSICHERUNGEN

DAS NETTO-PRINZIP VDH®

Im Segment der Versicherungs- und Vorsorgelösungen verfügen HonorarberaterVDH® über ein umfangreiches Sortiment an echten Honorartarifen.

Bei der Entwicklung dieser Tarife gilt der Grundsatz, keine Kompromisse bei der Bereitstellung von Lösungen einzugehen, z. B. durch nettoisierte Tarife, die von anderen Marktteilnehmern gerne als Honorartarife verkauft werden.

In der nebenstehenden Grafik sehen Sie den Grundaufbau des Netto-Prinzip VDH® im Segment Versicherungen und sämtliche Vorteile, die sich aus diesem Prinzip für Honorarberater und deren Kunden im Versicherungsbereich ergeben.

Der Honorarberater

erhält ausschließlich ein vorher festgelegtes Honorar



vereinbart in welchem Umfang eine laufende Betreuung erfolgen soll



Die Kunden

bezahlen ausschließlich ein Honorar an den Berater





Versicherungen nach dem Netto-Prinzip VDH®	
Alle Vorteile im Überblick:	
Keine Abschlusskosten	✗
Keine laufenden Provisionszahlungen	✗
Keine leistungsabhängigen Verwaltungskosten	✗
Kein Ausgabeaufschlag	✗
Die Versicherungsunternehmen berechnen meist keine Stornogebühren bei Kündigung	✓

Die Versicherung verlangt

keine Abschlusskosten	✗
keine Provisionen	✗
keine courtageabhängigen Verwaltungskosten	✗
ausschließlich Risiko- und Vertrags-Verwaltungskosten	✓



WERTPAPIERE

DAS NETTO-PRINZIP VDH®

Das Netto-Prinzip VDH® setzt alle undurchsichtigen Bankkosten auf Null. Im Wertpapiersegment ist dieses Modell besonders revolutionär, da es hier noch mehr versteckte Kosten und Rendite mindernde Gebühren als im Versicherungsbereich gibt.

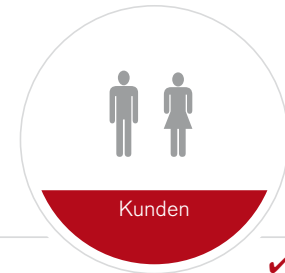
Das Netto-Prinzip VDH® versetzt den Berater und seine Kunden damit in die Lage, die gesamte Beratung und deren Abwicklung mit nur einem einzigen Gebührensatz, dem Honorar, abzubilden. Das ist einmalig!

Warum?

Dem deutschen Wertpapierkunden wurden bisher zahlreiche Rendite mindernde Gebührenbelastungen und Verwaltungskosten für Finanzprodukte der Banken berechnet. Mit dem Netto-Prinzip VDH® ist damit nun Schluss. Hier werden dem Kunden keinerlei Bankgebühren, beispielsweise für die Depotführung, Provisionen oder Wertpapierhandelskosten (außer fremde Spesen, z. B. Börsengebühren) berechnet.

Der Honorarberater

erhält ausschließlich ein vorher festgelegtes Honorar	✓
bezahlt die Bank für Ihre Dienstleistung	✓
und arbeitet auf allen Ebenen honorarbasiert	✓



Die Kunden

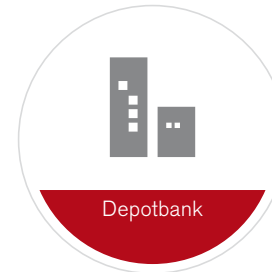
bezahlen ausschließlich ein Honorar an den Berater	✓
und erhalten 100 % aller Kickbacks rückvergütet	✓



Wertpapiere nach dem Netto-Prinzip VDH®	
Alle Vorteile im Überblick:	
Keine Depotgebühren	✗
Keine Transaktionskosten	✗
Keine Volumengebühren	✗
Kein Ausgabeaufschlag	✗
Keine Anteile an Bestandspflegeprovisionen	✗

Die Depotbank verlangt

keine Depotgebühr	✗
keine Ausgabeaufschläge	✗
keine Transaktionskosten	✗
und 100 % aller Kickbacks der Bank werden durchgeleitet	✓



NETTO-PRINZIP VDH® IM BETEILIGUNGS- UND FINANZIERUNGSSEGMENT

VDH: DER ÜBERBLICK

Bei dem Netto-Prinzip VDH® im Beteiligungs- und Finanzierungssegment bietet sich ein ganz ähnliches Bild. Die versteckten Provisionen und Gebühren ohne dem Netto-Prinzip sind hoch – die Kenntnis der Verbraucher darüber gering.

Das Konzept und die Grundstruktur des Netto-Prinzip VDH® folgen in diesem Fall den gleichen Mustern wie im Versicherungs- und Wertpapiersegment, weshalb wir Ihnen an dieser Stelle noch einmal einen kurzen Überblick zum gesamten Netto-Prinzip geben wollen.

Beteiligungssegment

- 100 % aller Provisionen fließen mit Testat eines Wirtschaftsprüfers dem Kunden zu
- Keine versteckten Provisionen und Gebühren
- Über 300 Beteiligungen

Finanzierungssegment

- 100 % Nettokonditionen ohne Zwischenmargen für Dritte
- Über 15 Banken

Wertpapiersegment

- 100 % aller von der Bank vereinnahmten Kickbacks werden dem Kunden erstattet
- Keine Depotgebühren
- Keine Ausgabeaufschläge
- Keine Transaktionskosten
- Über 20.000 Produkte

Versicherungssegment

- Keine Bestands- und Abschlussprovisionen
- Keine courtageabhängigen Verwaltungskosten
- 100 % der von Fondsgesellschaften gezahlten Kickbacks fließen bedingungsgemäß garantiert dem Kunden zu
- Über 30 Gesellschaften

HOCHTECHNOLOGIE



HOCHTECHNOLOGIE

IHRE VOLLAUTOMATISIERTEN LÖSUNGEN FÜR IHRE BUSINESS-PROZESSE

Egal ob Versicherungsberater, Finanzplaner oder Finanzberater – die Technologie für Honorarberater beim Verbund Deutscher Honorarberater ist vollständig vernetzt. Sie nutzen damit die über Jahre aufgebaute Infrastruktur, um eine hochprofessionelle Beratungs- und Betreuungsdienstleistung zu erbringen. Diese wird Ihr Mandant gerne honorieren.

Die Möglichkeiten sind unbegrenzt. Ob kleine Rechenaufgaben, wie z. B. die Berechnung von Kosten in Finanzprodukten, eine Ruhestands- oder Finanzplanung oder die vollautomatisierte Abrechnung von Honoraren – mit der Technologie des Verbunds Deutscher Honorarberater können Sie sich vollständig auf Ihrer Stärken konzentrieren.

Die Technologie steht Ihnen in allen Beratungs- und Produktsegmenten zur Verfügung.



MYDEPOTWEB

DIE BANK- UND BETEILIGUNGSPLATTFORM FÜR HONORARBERATER

myDepotweb: Die VDH-Lösung für die komplette Abwicklung Ihrer Beratungs- und Kundenverwaltung sowie der vollständigen Durchführung Ihrer individuellen Beratungsprozesse innerhalb des Wertpapiersegments.

Die drei Säulen der Bank- und Beteiligungsplattform:

1. Organisation und Verwaltung

Mit **myDepotweb** haben Sie die vollständige Kundenverwaltung mit individuellen Analysen, Reportings, Stamm- und Depotdaten auf einen Blick und können auf sämtliche Vermögenswerte Ihrer Kunden ganz einfach und komfortabel zugreifen um jederzeit ein optimales Beratungsergebnis zu erzielen. Die Organisations- und Verwaltungstools in **myDepotweb** bieten:

- Kunden- und Wertpapierverwaltung
- MiFID-konformer Beratungsprozess
- Finanzgutachten
- Offene & geschlossene Fondsdatenbank mit Performance- und Risikokennzahlen
- KID's
- Anlagevorschläge, Depotstrukturierung

2. Abwicklung vom ersten Kontakt bis hin zur regelmäßigen Betreuung

- Depotanalyse und -beratung
- Portfoliomanagement
- Überwachung von Verlustschwellen auf Portfolioebene
- Vertriebscontrolling; automatisiert
- Laufendes Vermögensreporting
- Muster-Dokumente für alle relevanten Abläufe
- Direkter Kundenzugang zu den Depots über die Website des Honorarberaters
- Plus individuelles Branding mit Ihrem Logo

3. Der komplette Wertpapiermarkt auf einen Blick

- Zugang zu mehr als 120 Emissionshäusern
 - Mehr als 16.000 aktuelle und historische Produktangebote bei geschlossenen Fonds + sämtliche Informationen und Formulare
 - Komplett vernetzte Vermögenswerte von allen Depotbanken, die direkt konsolidiert dargestellt und abgewickelt werden können
 - Transaktionsabfragen in Realtime
 - Überblick zu sämtlichen Kontotransaktionen Ihrer Kunden
- + Sie behalten immer den absoluten Überblick zu allen Vermögenswerten Ihrer Kunden und können daher immer rechtzeitig und flexibel handeln!**

HONORATIO.WEB

DEUTSCHLANDS ERSTE VERGLEICHS- UND ABWICKLUNGSPLATTFORM FÜR HONORARTARIFE

Honoratio.Web: Die Technologie-Lösung für alle Honorarberater, um sämtliche Produktangebote des Marktes innerhalb einer Plattform mit Honorar- und Provisionstarifen zu vergleichen, zu bewerten und in einem Arbeitsschritt für Ihre Kunden abzuschließen.

Die Vorzüge der Honorar-Plattform im Detail:

- Die Plattform bietet ausschließlich lupenreine Honorartarife
- Einzigartig: Mit einer Auswahl von rund 260 exklusiven Tarifen von über 30 Unternehmen
- Honoratio.Web deckt mit Personen-, Kranken- und Sachversicherungen alle Sparten vollständig ab
- Vergleich und Gegenüberstellung zu Provisionstarifen möglich
- Integriertes CRM

Außerdem: Integrierter VVG-konformer Beratungsprozess inkl. der kompletten Beratungsdokumentation

Mit Honoratio.Web ist jeder Honorarberater in der Lage, policierungsfähige Prämienberechnungen durchzuführen und Ablaufleistungen zu analysieren.

Die errechneten Prämien und vorgelegten Kundendaten werden automatisch in die Original-Angebote und -Anträge der Gesellschaften übertragen.



Technologie und Ausstattung:

Exzellente Verfügbarkeit

Von jedem Ort, an jedem Rechner online verfügbar

Aktualität

Durch die webbasierte Programmierung immer auf dem aktuellsten Stand: Installation, Upgrades und Updates erübrigen sich komplett

Effizienzsteigerung

Geschäfts-Abwicklung durch Verfügbarkeit sämtlicher Produktinformationsblätter
Angebots- und Antragsdokumente via Mausclick

Betreuungsunterstützung

Integriertes Kundencenter mit zentraler Interessenten- und Angebotsverwaltung

TRANSPARENZ-MANAGER BASIC

DIE APP FÜR IHRE INTERESSENTEN – IMMER DABEI

Eines der überzeugendsten Argumente für Honorarberater, immer verfügbar, in Ihrer Hosentasche!

Glauben Sie, dass sich Ihre Kunden schon immer einmal gefragt haben, ob das mühevoll gesparte Geld auch wirklich komplett in dem von der Hausbank angepriesenen Fond landet? Oder welche Provision der Versicherungsmakler für die Vermittlung, der erst vor kurzem abgeschlossenen, Rentenversicherung erhält?

Unsere Beantwortung der Frage: Jein! Denn egal wie gut die Beratung ist – über Provisionen wird meist nie gesprochen. Daher können Sie jetzt zum Aufklärer werden! Und das immer und überall, jederzeit verfügbar in Ihrer Hosentasche.

Denn mit unserer Transparenz-App machen Sie sich mit jedem beiläufigen Gespräch zum fairen und fachkundigen Ansprechpartner bei Finanz- und Versicherungsfragen.

Die Transparenz-Manager basic App – so einfach ist das Handling:

Geben Sie lediglich wenige Basisdaten zu einer Versicherung oder zu einem Depot Ihres Gesprächspartners ein (Vertragsart, Betrag, Zahlweise und Laufzeit) und schon zeigt Ihnen unser komfortabler Rechner an, was Ihren Kunden die Beratung für ein Provisions-Produkt tatsächlich kostet. Das Erstaunen wird groß sein! Und zudem können Sie dem Interessenten auch gleich erzählen, was ihm eine transparente und absolut unabhängige Beratung bei Ihnen als Honorarberater gekostet hätte – denn dieser Wert wird in unserer App auch gleich ausgegeben. Werden Sie jetzt zum Aufklärer und fangen Sie gleich damit an! Die App können Sie kostenlos im App Store (Apple) downloaden...



Der Transparenz-
Manager basic



Als App für Ihr iPhone



Für Ihre Facebook-Seite



Und zur Einbindung in Ihre
Unternehmenswebsite



Den Transparenz-Manager basic erhalten Sie kostenfrei in Ihrem Look and Feel für Ihre Webseite

TRANSPARENZ-MANAGER INVEST

DIE WEBBASIERTE TRANSPARENZ-LÖSUNG FÜR IHRE KUNDEN

Mit dem Transparenz-Manager invest hat der Verbund Deutscher Honorarberater ein vielbeachtetes und revolutionäres Tool geschaffen. Berater können damit auf der eigenen Webseite im Look and Feel des Unternehmens ein professionelles Fondsportal nutzen.

Es verschafft dem Besucher vollständige Transparenz über die Kennzahlen und Provisionsdaten von über 10.000 Investmentfonds. Durch den integrierten Portfolio-Optimierer eignet sich die Plattform besonders zur Neukundengewinnung. Die darüber gewonnen Leads sind für den Berater kostenfrei.

Testen Sie doch einfach die Möglichkeiten unter www.invest.transparenz-manager.de und verschaffen Sie sich gleichzeitig einen vollständigen Überblick über Bestandsprovisionsdaten von mehr als 10.000 Fonds. Sie werden staunen.

HONORARBERATER-CRM

HOCHTECHNOLOGISCHE KUNDENVERWALTUNG UND AUTOMATISIERTE HONORAR- UND KICKBACK-ABRECHNUNG

Unter dem Motto „Weniger Verwaltung – mehr Zeit für Ihre Kunden“ stellen wir Ihnen ein Rund-Um-Paket für Ihre tägliche Arbeit zur Verfügung.

Von der Verwaltung von Leads, über die Kontakt- und Vertragspflege bis hin zur Honorarabrechnung bietet Ihnen das VDH-Honorarberater-CRM eine Komplettlösung, die **einfach und übersichtlich** ist und Ihnen dennoch viele neue Möglichkeiten bietet.

Das System vereint sämtliche Arbeitsschritte und Schnittstellen, um einen **schnellen und effizienten Ablauf** zu gestalten. Auch das Thema **Datensicherung** wird immer wichtiger, aber auch immer teurer. Mit dem VDH-Honorarberater-CRM ist dieses Problem für Sie Geschichte.

Durch die direkte Vernetzung zum Verbund Deutscher Honorarberater können Sie jeden Arbeitsschritt Ihrer Anträge in Echtzeit verfolgen und anhand der elektronischen Dokumentenarchivierung auf sämtliche Unterlagen jederzeit zurückgreifen.

Die Kundenverwaltung bietet Ihnen darüber hinaus verschiedene Möglichkeiten zur gezielten Kundenakquise, organisiertes Aktivitäten-Management sowie gebündelter Zugriff auf sämtliche Informationen und Unterlagen rund um Ihre Kundenbeziehung.

Mit der vollautomatisierten Honorar- und Kickbackabrechnung sparen Sie enorm Zeit, Aufwand und somit Kosten. Sie legen zu Beginn Ihrer Kundenbeziehung einen individuellen Honorarsatz fest, der die Grundlage für die Abrechnung bildet.

Anschließend verläuft die Abrechnung voll automatisiert, d. h. für die Kundenrechnungen in kaufmännischer Form, über den Einzug der Honorare bis hin zur Gutschrift auf Ihrem Konto müssen Sie sich keine Gedanken mehr machen.

Auch die 100%ige Rückerstattung der Kickbacks erfolgt direkt an Ihre Kunden – **ohne zusätzlichen Aufwand für Sie!**

WISSEN



DAS INSTITUT FÜR HONORARBERATUNG: MEHR WISSEN!

STUDIUM, WORKSHOPS, KONFERENZEN UND SEMINARE

Das Institut für Honorarberatung bietet Ihnen als Finanzberater umfangreiche Services um in der Honorarberatung erfolgreich zu werden und begleitet Sie stets mit aktuellen Hilfestellungen in Ihrem täglichen Arbeitsumfeld – und dies seit mehr als 5 Jahren.

In der Honorarberatung hat insbesondere die Ausbildung und Qualifizierung der Berater einen großen Stellenwert. Denn nur mit dem notwendigen Know-how können Sie Ihren Kundenstamm erfolgreich und nachhaltig beraten.

Mit unserem breiten Angebot an Seminaren, Aus- und Weiterbildungen, Individualcoaching, sowie einem eigenen Studiengang mit Universitäts-Zertifikat wollen wir Sie in Ihrer Dienstleistung unterstützen, Ihr Fachwissen stets aktuell halten und so Ihre Kompetenz immer weiter ausbauen. Damit Sie Ihre Weiterbildungserfolge auch darüber hinaus nutzen können, haben wir einige Weiterbildungen mit sogenannten CPD-Credits und „Gut-Beraten-Punkte“ versehen lassen. Somit zahlt sich Ihr Erfolg gleich doppelt aus.

Nutzen Sie das IFH um sich persönlich und fachlich zu stärken und um bei Ihren Kunden zu glänzen. Denn Erfolg kann ganz einfach sein!



INSTITUT
FÜR HONORARBERATUNG

Akademie für Aus- und Weiterbildung

AN IHRER SEITE



VERBUND DEUTSCHER HONORARBERATER: IMMER AN IHRER SEITE

DAMIT SIE AB SOFORT ENTSPANNTER IN DIE ZUKUNFT STARTEN!

Wir haben Ihr Interesse geweckt und Sie möchten gerne individuelle Informationen von uns direkt und im Besonderen auf Ihre persönliche Situation zugeschnitten erhalten?

Dann zögern Sie nicht uns anzusprechen.

Gerne stehen wir Ihnen für alle Fragen zur Honorarberatung, Ihrem persönlichen Einstieg und einer Partnerschaft mit unserem Know-how aus rund 15 Jahren Honorarberatung zur Verfügung.

Unsere Kontaktdaten:

Telefon: 09621 - 788 25 - 0

Telefax: 09621 - 788 25 - 20

E-Mail: support@vdh24.de

Web: www.vdh24.de

Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen!

Alle weiteren Informationen erhalten Sie jederzeit im Internet unter

www.verbund-deutscher-honorarberater.de



VERBUND



DEUTSCHER
HONORARBERATER

VDH GmbH, Verbund Deutscher Honorarberater

Emailfabrikstraße 12

92224 Amberg

Tel. 09621 - 788 25 - 0

info@vdh24.de

www.vdh24.de