

aventus finance

Davor Horvat und Torsten Überall beziehen Stellung, warum sich weitaus mehr provisionsabhängige Versicherungs- und Finanzmakler für die Honorarberatung entscheiden sollten.



Davor Horvat
Finanzfachwirt (FH)
Honorarberater VDH
Geschäftsführer
aventus finance
info@aventus-finance.de
www.aventus-finance.de



Torsten Überall
Honorarberater VDH
Geschäftsführer
aventus finance
info@aventus-finance.de
www.aventus-finance.de

Unsere Entscheidung für die Honorarberatung ist 2008 gefallen. Sie ermöglicht uns, eine Reihe von neuen Geschäftsmöglichkeiten und Potenzialen zu nutzen. Wie die meisten Honorarberater haben auch wir zuvor lange in klassischen Finanz- und Versicherungsunternehmen gearbeitet.

Heute sind Verbraucher, auch bedingt durch die Finanzkrise, kritischer geworden und informieren sich selbst über Produktlösungen. Uns ist zudem aufgefallen, dass mit Standardprodukten heute niemand mehr so schnell zu überzeugen ist. Als Berater muss man mit einem erheblichem Mehr an Zeitaufwand bei der Beratung rechnen.

Die meisten Finanz- und Versicherungsmakler behaupten, sie seien neutral, objektiv und unabhängig. Diese Argumente ziehen schon lange nicht mehr. Der Kunde von heute ist aufgeklärter. Er weiß, dass die Unabhängigkeit dann leidet, wenn bei der Auswahl der zu empfehlenden Produkte der Makler seine Provisionshöhe im Hinterkopf hat.

Was uns im klassischen Finanz- und Versicherungsgeschäft am meisten störte und Grund für den Schritt in die Honorarberatung war, ist, dass die Kunden uns ihr ganzes Vertrauen gaben. Ein Vertrauen, das man als Provisionsvertreter nicht vollumfänglich rechtfertigen kann.

Als Berater weiß man, wenn man sich auch nur rudimentär mit den Kosten von Versicherungs- und Finanzverträgen befasst, dass diese einen Großteil der

Marktrendite zunichte machen. Im Ergebnis wird der Kunde immer feststellen, dass er unrentabel investiert hat.

Das Vertrauen zwischen Kunde und Berater dauert so lange an, bis der Kunde realisiert, dass die empfohlenen Lösungen eigentlich nur dem Berater Ertrag gebracht haben. Die Kundenbindung steht dann entsprechend auf der Kippe und wird meist dauerhaft geschädigt.

Bereits in der Vergangenheit haben wir nicht nach dem Prinzip „anhauen, umhauen, abhauen“ gearbeitet, sondern langfristige, oftmals freundschaftliche Kundenbeziehungen gepflegt. Dies ist ein weiterer Grund, weshalb wir uns vom reinen Verkauf von Finanz- und Versicherungsprodukten distanzieren. Unserer Auffassung nach kollidieren diese „alten“ Wege der Finanz-„beratung“ mit den Grundsätzen einer objektiven Beratung.

Der Weg in die Honorarberatung war für uns die einzige Alternative.

Ungeahnte Geschäftsmöglichkeiten

Wir sind erstaunt, welche ungeahnten Geschäftsmöglichkeiten sich seitdem für uns aufgetan haben. Sicher hängt das mit unserer Zielgruppenfokussierung zusammen. Unsere Zielgruppe weiß eine objektive Beratung, die dementsprechend auch etwas kosten darf, zu schätzen. Mittlerweile empfiehlt man uns auch ungefragt weiter. Die Erfahrung zeigt, dass viele unserer Kunden bereit sind

mehr Geld zu investieren, seit sie wissen, dass wir in der Honorarberatung tätig sind.

Die Kontakte zu Netzwerkpartnern wie Steuerberatern und Rechtsanwälten erschließen sich mittels der Honorarberatung einfacher. Durch die komplette Transparenz in unserer Dienstleistung empfehlen uns diese gerne an ihre solventen Mandanten und haben keine Sorge, dass diese von uns über den Tisch gezogen werden.

Es ist aber nicht so, dass man diesen Erfolg bekommt, indem man nur „Honorarberatung“ auf sein Büroschild und die Visitenkarte druckt. Eine professionelle Positionierung und Etablierung ist notwendig! Die Kunden müssen merken: „da steckt was dahinter“. Damit meinen wir bspw. einen professionellen Internetauftritt, PR-Maßnahmen, Newsletter, Kundenveranstaltungen, top Backoffice etc. Nur wer professionell auftritt, kann das Interesse potenzieller Kunden wecken und erfolgreich agieren.

Nebenbei geht nicht!

Es funktioniert nicht, die Honorarberatung en passant, neben dem üblichen Maklergeschäft, zu betreiben. Man muss sich entscheiden und diesen Weg dann konsequent gehen. Alles halbherzige wird nicht zum Erfolg führen.

Im Alleingang von der provisionsorientierten Beratung zur Honorarberatung

zu wechseln und sich entsprechend zu motivieren, halten wir ebenfalls für schwierig. Entweder man startet mit einem oder mehreren motivierten Kollegen zusammen, oder schließt sich einer bereits erfahrenen Unternehmung an. Die aventus finance berät ihre Mandanten von den Bürostandorten Karlsruhe und Stuttgart aus und hat sich auf die Zielgruppe Mediziner und Unternehmer spezialisiert.

Über Vortragsveranstaltungen werden potenzielle Kunden akquiriert und im Nachgang betreut. Die aventus finance bietet ihren Mandanten eine allumfassende und ganzheitliche Finanzberatung. Wir sehen uns als Finanzcoach, der für seine Mandanten die gesamten Finanzen und Zahlungsflüsse im Überblick hat. Hierzu setzen wir als Akquiseinstrument unsere Liquiditäts- und Vermögensplanung ein, mit der wir unsere Beratungsprozesse steuern. Da die meisten Mandanten von ETFs noch nie etwas gehört haben, setzen wir diese in der Vermögensberatung gezielt ein und begeistern somit durch kosteneffiziente Lösungswege.

In der Rhein-Neckar-Region ist die aventus finance die einzige durch den VDH (Verbund Deutscher Honorarberater) lizenzierte Beratungsgesellschaft. Momentan sind wir auf der Suche nach Top-Beratern, die mit uns zusammen den Weg der Honorarberatung gehen wollen.

Hallo Partner!

Wir suchen Top-Berater, die den Weg der Honorarberatung einschlagen möchten und mit aventus finance ihre eigene sowie die Zukunft ihrer Mandanten gestalten wollen.

Kontakt bitte unter 07 21-91 56 91-40 oder unter info@aventus-finance.de (9.00 Uhr bis 18.00 Uhr)

AVANA
INVEST

Wir konzentrieren uns für Sie ganz auf unsere Kernkompetenzen!

Das Ergebnis: AVANA IndexTrend Europa Dynamic (WKN AORGWT)

„Das innovativste Fondskonzept des deutschsprachigen Fondsmarktes 2010“

Außerdem als eigene Anteilsklasse für den VDH erhältlich:

AVANA IndexTrend Emerging Markets and Cash (WKN AORGWP)

AVANA IndexTrend Commodities and Cash (WKN AORGWS)

AVANA IndexTrend Europa Control (WKN AORGWU)



AVANA Invest.
Aktives Management mit ETFs/ETCs und Risikomanagement.

Mehr Informationen unter:
www.avanainvest.com