

## Finanzplaner können die Honorar-Vergütungs-Diskussion positiv nutzen

**Die Diskussion, was für den Verbraucher besser ist, ob Netto- oder Brutto-Tarife, Agio bei Geldanlagen oder einmalige und Folge-Beratungs-Honorare bietet die ideale Gelegenheit mit dem Verbraucher darüber zu reden, dass jede Dienstleistung GELD kostet, egal ob diese ein Angestellter oder Selbständiger erbringt. Finanzberater, die den Mehrwert der Beratung von 300.000 €, 500.000 €, 1 Mio. € oder mehr bildhaft darstellen können, bringt diese Diskussion einen handfesten Wettbewerbsvorteil.**

**Die Diskussion, was für den Verbraucher besser ist, ob Netto- oder Brutto-Tarife, Agio bei Geldanlagen oder einmalige und Folge-Beratungs-Honorare bietet die ideale Gelegenheit mit dem Verbraucher darüber zu reden, dass jede Dienstleistung GELD kostet, egal ob diese ein Angestellter oder Selbständiger erbringt. Finanzberater, die den Mehrwert der Beratung von 300.000 €, 500.000 €, 1 Mio. € oder mehr bildhaft darstellen können, bringt diese Diskussion einen handfesten Wettbewerbsvorteil.**

Wie Frank L. Braun von seinen Finanzplanern immer bestätigt bekommt, versteht jeder Kunde, soweit er nicht schon selber danach gefragt hat, dass der Zeitaufwand der Beratung GELD kosten muss. Außerdem erhöht das offene Ansprechen eines Honorars, wenn es nicht zu anderen Vergütungen kommt, automatisch die fachliche Akzeptanz und die Ernsthaftigkeit des Beratungsablaufs.

Wie bekannt, ist es immer der Zeit- und Sachaufwand der betriebswirtschaftlich ins Verdienen gebracht werden muss. Und darüber muss man mit dem Auftraggeber Reden. Das schnelle Geld für Produkte, die aus der Hand gerissen werden, gibt es sowieso nicht mehr. Also braucht man doch nur einen Workflow, der verträgliche Kosten der Dienstleistung für den Auftraggeber verständlich macht.

Menschen, die sich irgendwas anschaffen wollen, brauchen fachkundigen RAT zum jeweiligen Bereich. Da bei Geldanlage-Themen die gesetzl. „Verträglichkeits-Prüfung“ (WpHG, VVG, § 34f) vorgeschrieben ist, muss der Zeitaufwand von drei, fünf oder mehr Stunden für die Datenaufnahme und Erstellung der „Bestands-Analyse“ dem Auftraggeber transparent gemacht werden. Menschen, die das gehört haben verstehen, dass gezahlt werden muss, wenn es sonst keine andere Vergütung gibt.

Diese Vorgehensweise verstehen insbesondere Menschen, denen der Mehrwert der „Bestandsanalyse“ aufgezeigt werden kann. Wenn man diesen Personen zeigen kann, wie sie 300.000 €, 500.000 €, 1 Mio. € oder sogar mehr Vermögen im Alter erreichen können, sind dem Berater dankbar.

Diese betriebswirtschaftliche Beratung im Vorfeld irgendwelcher „Produkt-Lösungen“ kann rechtssicher gegen Honorar abgerechnet werden, sogar mit An-/Verrechnung auf spätere Vergütungen für die Umsetzungs-Unterstützung und erfordert nicht einmal eine Gewerbezulassung nach § 34 c/d/e oder f.

Die einzige „Umstellung“ im Verkauf der Dienstleistung eines Finanzberaters ist also nicht das Verkaufen „einzelner Finanzmarkt-Produkte“, sondern der Mehrwert der „Bestandsanalyse“ des FinanzExperten. Mit dem VERMÖGENSPASS® kann er Strategieplaner sein für 300.000, 500.000, 1 Mio. € oder mehr Vermögen im Alter.

**Kontakt:**

Frank L. Braun  
- Vorstand / Geschäftsführung -  
E-Mail: [frank.braun@mwsbraun.de](mailto:frank.braun@mwsbraun.de)

MWS Braun GmbH  
Feldstr. 35  
53225 Bonn  
Internet: [www.mwsbraun.de](http://www.mwsbraun.de)