

INHALT

Ein Buch für die Praxis	9
Vorwort	11
1. Von der Vermittlung von Finanzprodukten zur Beratung ...	21
Studienergebnisse: Über Finanzvermittlung in Deutschland ...	21
Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen	24
Hoffnungsschimmer Europa	30
Widerstände oder organisierte Stimmungsmache?.....	33
Was gegen die Honorarberatung angeführt wird	38
Studien zur Honorarberatung	41
Honorarberatung etablieren	45
»Herr Pohl, Sie haben ein tolles Konzept«.....	47
Kampf der Systeme.....	51
2. Status quo des Finanzmarktes Deutschland	55
Wie Informationen wirken – die Prinzipal-Agent-Theorie	58
Über Wettbewerb im Finanzsektor.....	61
Wie Verkaufsdruck wirkt.....	63
Die Akteure.....	64
Die Versicherungsbranche in Deutschland	67
Die deutsche Bankenbranche	72
Die Finanzdesigner.....	76
Kreditvermittler in Deutschland	85
Kosten, Kosten, Kosten.....	86
Gesamtwirtschaftliche Kapitalanlagekosten	87
Wie viel »umsonst« kostet	92

Nachgerechnet Kapitalanlageprodukte.....	94
Exkurs: Aktiv oder passiv anlegen?	99
Wie sich Vermittler Provisionen sichern.....	100
Qualität, Qualität, Qualität	103
Worauf Verbraucher bei der Beraterauswahl achten sollten.....	103
Drei Dienstleistungsprofile im Versicherungssektor	107
Qualität durch einen systematischen Beratungsprozess	110
Wie das Vermittlungsmodell die Qualität beeinflusst	113
Provisions- und Honorarmodell aus Verbrauchersicht	115
3. Honorarberatung	121
Vergütungsmodelle für Honorarberater.....	122
Honorar statt Provision.....	127
Ohne Verkaufsdruck beraten werden	129
Dauerhafte Beratungsleistung – das Rebalancing	130
Versicherungsberatung	135
Altersvorsorge- und Vermögensplanung	139
Finanzierungsberatung mit Honorar	142
Pseudohonorarberater sind schlimmer als Strukkies	148
Echte Honorarberatung – die reine Lehre	150
4. Verbund Deutscher Honorarberater	153
Die Entwicklung des VDH	154
Warum der VDH kein Verband, sondern ein Verbund ist	156
Das Netto-Prinzip VDH® – die Anfänge.....	158
Was ist das Netto-Prinzip VDH®?	160
Die Marke Honorarberater ^{VDH®}	162
Der VDH Honorar-Banker®	165
Wenn guter Wille nicht genügt	166
Was der VDH Beratern bietet	168
Mandanten-Informationen – die BeraterWelt	169
Qualifikation als Qualitätsmerkmal	173

5. Wie Qualität entsteht	175
Über Psychologie – Neues Denken für die Anlageberatung	176
Ich bereue – ein persönlicher Blick zurück und nach vorn	180
Rechtliche Aspekte der Honorarberatung	186
Wie ein Haftungsdach Qualität schafft	191
Vision: Honorarberatung im Jahr 2020.....	197
Anhang	201
Anhang A: Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen	201
Anhang B: Ehrenkodex.....	204
Anhang C: Checkliste für Anleger	209
Anhang D: Checkliste für die Geldanlageberatung.....	214
Anhang E: Zehn Jahre Honorarberatung in Deutschland	220
Literatur- und Recherchehinweise	231
Kleines Glossar der Honorarberatung	235