

# HB-Infrastruktur für Banken, Versicherungen und Pools



## Fertige Honorar-Berater-Lösungen im eigenen Look and Feel

Mit Einführung der MiFID und des neuen VVG stehen viele Banken und Versicherungen vor der Frage, wie Sie auf die geänderten Rahmenbedingungen und die zunehmende Etablierung der Honorarberatung in Deutschland reagieren können. Auch Vertriebe und Pools werden von ihren angeschlossenen Elite-Beratern verstärkt auf diese Themen angesprochen. Diesem Problem und den daraus resultierenden Lösungen hat sich der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) als Marktführer für honorarbasierte Beratungssysteme bereits Anfang 2006 angenommen. Er entwickelte seine bereits über Jahre etablierte Infrastruktur, welche heute schon über 270 Beratungsunternehmen in Deutschland nutzen, weiter und stellt seine Technologie auch Banken, Versicherungen und größeren Vertriebsgruppen zur Verfügung.

Der VDH kann nunmehr bereits umfangreiche Erfahrungen bei der Implementierung von HB-Infrastrukturen dokumentieren. Unternehmen aus allen Segmenten des Marktes nutzen die „White-Label“-Anwendung sowie die umfangreichen Pro-

duktlösungen. Zu den Kunden des VDH zählen auf diesem Feld z.B. der Berater-Verbund Sineus Financial Services, die Fortis Deutschland Lebensversicherung AG oder auch die Berliner quirin bank AG – die erste Bank in Deutschland, welche ausschließlich auf Honorarbasis tätig ist. Insgesamt greifen derzeit sechs Institute mit einer dreistelligen Nutzerzahl auf das Honorar-Berater-System zurück.

### ■ Integration eigener Systeme möglich

Die Technologie wird zunächst so angegliedert, dass der jeweilige Lizenznehmer seinen eigenen Look and Feel in der Anwendung wiederfindet. Danach werden die Inhalte auf das Unternehmen angepasst. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, das gesamte Leistungsspektrum, wie z.B. Verträge, Beratungstools, Produkte; bis hin zum Vergütungsmodell, zu übernehmen. Generell sind auch bereits vorhandene eigene Anwendungen, Produkte und Informationen einzubinden. Das System wird

über ein Online-Administrator-Tool gesteuert in dem nahezu jede Software (auch Offline Anwendungen) einstellbar sind. Sämtliche Änderungen in diesem System wirken sich beim Berater vor Ort in Echtzeit aus. Dies erlaubt die blitzschnelle Information der Berater sowie die Bereitstellung von Anwendungen, wie beispielsweise Angebotstechnologie, nahezu ohne zeitliche Verzögerung.

Banken haben meist ein weit verzweigtes Filialnetz, oft bundesweit. Hier besteht das Problem, für die Beratern vor Ort alle Technologien und Informationen ohne großen technischen Aufwand bereit zu stellen. Hierin liegt eine der vielen Stärken der White Label Lösung – die auch als Terminal-server-Version verfügbar ist. Alle Berater greifen auf ein System zurück, welches entweder vom Lizenznehmer oder auf Wunsch durch den VDH gepflegt wird. Durch einen einfachen Online-Datenabgleich – mit einem einzigen Klick – wird das System auf dem aktuellen Stand gehalten. Bei vorliegenden Updates wird der Nutzer in der Filiale / Niederlassung automatisch in-

formiert. So wird sichergestellt, dass alle Updates von Beratungstools oder Produkt-Informationen immer auf dem neuesten Stand sind. Darüber hinaus kann es erforderlich sein, verschiedene Rechte zu vergeben. So kann z.B. der Niederlassungsleiter über alle Funktionen verfügen, der Kundenberater hat nur eingeschränkte Nutzerrechte. Diese Rechte lassen sich bis zu einem einzelnen Dokument herunterbrechen. Damit können z.B. auch verschiedene Preismodelle von Vertrieben umgesetzt werden. So setzt der VDH in seinem eigenen Preismodell aktuell vier Hauptlizenzenmodelle um. Möglich sind jedoch beliebig viele – wobei die Anlage der Rechte sehr einfach vonstatten geht. Der Administrator weist hierzu beliebig den Nutzungsumfang, z.B. Produktgeber, Softwaretools oder Dokumente zu und definiert das entsprechende „Leistungs- – bzw. Lizenzpaket“ bei der Anlage eines Beraters. Dies geschieht in nur wenigen Minuten.

■ **Steuerung der gesamten Abwicklung**

Für die Abwicklung stehen neben den benötigten Produkten und Beratungstools auch weitere Steuerungsmöglichkeiten zur Verfügung. Unter anderem kann das gesamte Veranstaltungsmanagement, wie z.B. Seminare automatisiert gepflegt werden. Ein Online-Buchungssystem wickelt hierzu alles automatisch ab. Dieses System erlaubt die komplette Kette der notwendigen Tätigkeiten, von der Seminaranmeldung und Teilnahmebestätigung bis zur automatisierten Abrechnung, für zum Beispiel ein kostenpflichtiges Weiterbildungsangebot, durchzuführen. Des Weiteren ist ein umfangreiches Redaktionssystem integriert, welches zum einen für den Informationstransfer mit den eigenen Beratern dient, aber auch für einen offenen Newsletter mit be-

liebigen vielen Empfängern eingesetzt werden kann. Zudem kann das Redaktionssystem für auch externe Nutzer, wie Produktgeber und anderweitige Dienstleister freigeschaltet werden. Der Informationstransfer für Produktgeber wird deutlich einfacher. Um über alle abwicklungsrelevanten Daten verfügen zu können, sind umfangreiche

■ **Für Banken: das Order Desk**

Insbesondere für Banken hält der Verbund Deutscher Honorarberater ein weiteres „Schmankerl“ bereit – das Order Desk. Mit diesem System stellt der VDH die gesamte Wertschöpfungskette für Fondssorder (z.B. Depot A) und Verwahrung zur Verfügung. Verschiedene Banken nutzen diese Dienstleistungen des VDH und erhalten damit eine echte Komplettlösung – von der Technologie bis hin zur Produktabwicklung. Für Vertriebe und Versicherungen stehen aktuell vier Depotbanken zur Verfügung, wobei eigene Anbindungen in das System eingebracht werden können.

■ **Die drei „White-Label“-Bausteine**

Das „White-Label-System“ setzt sich aus drei Bestandteilen zusammen. Aus dem Administrator-Tool (OPP-Admin), dem Berater-Portal OPP sowie der Offline-Technologie „Honoratio“ (Terminal-Server möglich). Die Infrastruktur fügt sich nahtlos in bereits bestehende Systeme ein und kann beliebig erweitert und angepasst werden. An das System können beliebig viele Berater angeschlossen werden – genauso beliebig viele Rechte und Lizenzen sind möglich. Für Unternehmen, Banken und Versicherungen ist das „White-Label-System“ bereits ab zehn Beratern wirtschaftlich tragfähig. Der Verbund unterstützt entsprechend auch bei der Entwicklung des Geschäftsmodells.



Copyright © 2008 VDH Invest-Industrie-Produkte-Honorarberater AG. Rechte vorbehalten.



Copyright © 2008 VDH Invest-Industrie-Produkte-Honorarberater AG. Rechte vorbehalten.



Copyright © 2008 VDH Invest-Industrie-Produkte-Honorarberater AG. Rechte vorbehalten.

Auswertungen integriert. Es ist jederzeit auf Knopfdruck möglich, Auswertungen für einzelne Berater, Gesellschaften oder aber auch über die Anzahl der Installationen und des Informationsaustausches abzurufen.

So behält der jeweilige Lizenznehmer den Überblick über alle erforderlichen Daten. Auch die komplette Lizenzabrechnung ist über das System steuerbar.

**Komplettes Angebot**

Wer darüber nachdenkt, Honorarberatung in sein Unternehmen einzuführen, sollte sich die aus der Praxis entstandene Lösung des VDH genauer ansehen. Das System bildet die gesamte Wertschöpfungskette der Honorarberatung ab. Hinzu kommen die bereits vorhandenen Produktlösungen und Beratungstechnologien, die aufwendigen Entwicklungsaufwand ersparen und ein komplettes Angebot für Kunden und Berater ermöglichen. Durch die Anpassung auf das jeweilige CI des Lizenznehmers bleibt es die Dienstleistung des eigenen Unternehmens.