

Honorarberatung aus Sicht von Kunden, Beratern und Produktgebern

von [Ralf Teicher](#)

© 2017, Auflage: 1
202 Seiten, kartoniert, 170 x 240 mm, Gewicht: 385 g

ISBN: 978-3-89952-940-1
Bestell-Nr.: BA00001754_1

Preis

29,00 EUR

Preise inkl. gesetzl. MwSt. [zzgl. Versandkosten](#)



Auch erhältlich als:



Ebook

Beschreibung

Die Honorarberatung bietet klare wirtschaftliche Vorteile - wenn sie gründlich vorbereitet und selbstbewusst umgesetzt wird. Mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD wird ab 2018 auch für Versicherungsvermittler der Weg in die umfassende Honorarberatung geebnet. Damit profitieren Kunden von unabhängiger Honorarberatung.

Dieses Buch vermittelt einen umfassenden Blick auf die Honorarberatung als besondere Finanzdienstleistung - hauptsächlich aus dem Blickwinkel des Beraters. So erhalten Vermittler wertvolle Instrumente und Werkzeuge, mit denen sie den Weg in die Honorarberatung einleiten können. Wer eine Kunden- oder Produktgebersperspektive vertritt, kann durch den Rollenwechsel ein umfassendes Verständnis für die Honorarberatung entwickeln.

Ideen und Impulse aus der Praxis geben Anstöße, diese weiter zu entwickeln und auf die eigene Situation zu übertragen. So bietet das Buch die Möglichkeit, sich unabhängig und neutral zu informieren - in einem Handbuch, das sämtliche Aspekte kompakt aufarbeitet. Die Entwicklung einer Geschäftsidee und der Aufbau eines Geschäftsmodells werden erläutert, das besondere Zusammenspiel von Kunden, Beratern und Produktgebern sowie deren Sichtweisen beleuchtet. Auch die erhöhten Anforderungen an die Kompetenzen der Berater werden herausgestellt. So richtet sich dieses Buch an alle, die einen verständlichen, umfassenden Überblick über Honorarberatung in Deutschland sowie die Chancen und Herausforderungen erhalten wollen.

Dokumente/Downloads

[Einleitung](#) (2 MB)

[Inhaltsverzeichnis](#) (2 MB)

[Umschlagbild](#) (657 KB)

[Cover](#) (657 KB)