



Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition)

Manuel Herold

[Download now](#)

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition)

Manuel Herold

Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) Manuel Herold

Studienarbeit aus dem Jahr 2004 im Fachbereich BWL - Bank, Börse, Versicherung, Note: 1,7, Universität Passau, Veranstaltung: Seminar WS 04/05, 15 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Viele Kunden sind sich über den eingeschlagenen Weg bei der persönlichen Vermögens- und Vorsorgeplanung nicht im Klaren. Das verfügbare Einkommen und Vermögen wird häufig aufgrund von Zeitmangel oder fehlender Fachkenntnis ohne sinnvolles strategisches Konzept angelegt. Oft haben Anleger sogar den Überblick über ihre Finanzen verloren. Deshalb nehmen viele Kunden die Dienste von Fachleuten aus der Finanzbranche im Rahmen einer Finanzberatung in Anspruch. Dabei können sie aus einem breiten Beratungsangebot von Banken, Versicherungen und anderen Finanzdienstleistern wählen.

Die Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung zwischen Kunde und Berater kann in der Theorie im sogenannten Principal-Agent-Modell untersucht werden. Die Bezahlung des Beraters erfolgt dabei durch verschiedene Vergütungssysteme, beispielsweise durch Provisionszahlung des Produkthanbieters, Honorarzählung des Kunden oder durch Kombination dieser beiden Vergütungsformen. Im Bereich der Vermittlung von Versicherungs- und Finanzprodukten ist eine an den Verkauf des Produktes gekoppelte Bezahlung über Provisionen üblich. Während Finanzberatung gegen Honorar beispielsweise in den USA sehr verbreitet ist, konnte sich diese Vergütungsform in Deutschland noch nicht durchsetzen.

Trotz ihrer großen Bedeutung für den Kunden besteht jedoch gerade in der Finanzberatungsbranche ein sehr intransparentes Gebührensystem. Kosten sind für den Kunden oft undurchschaubar, so dass gar nachvollziehbar ist, wie viel für die Beratung bezahlt wird. Provisionen werden vom Kunden „verdeckt“ bezahlt, während bei der Honorarberatung hohe Einmalkosten für den Kunden entstehen. Probleme können sich auch ergeben, wenn der Berater die provisionsentlohnte Produktvermittlung übernimmt oder in anderer Weise von den Provisionserlösen profitiert. Zwischen dem Kunden und dem Berater kann es so zu einem Interessenskonflikt kommen. Einerseits soll der Berater den Kunden unabhängig und objektiv beraten, andererseits möchte er seine Provisionseinnahmen, die im Extremfall sogar sein einziges Einkommen darstellen maximieren.

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit der Vergütung des Beraters in einer Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung. Diese Beziehung wird dabei in den bereits erwähnten, theoretischen Ansatz der Principal-Agent-Theorie übertragen. Ziel der Arbeit soll es sein aus Sicht des Kunden zu untersuchen, welches Vergütungssystem er präferieren würde, um seine Probleme zu lösen.

 [Download Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine ...pdf](#)

 [Read Online Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Ein ...pdf](#)

Download and Read Free Online Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) Manuel Herold

From reader reviews:

Christopher Thompson:

The e-book with title Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) has a lot of information that you can understand it. You can get a lot of help after read this book. That book exist new information the information that exist in this guide represented the condition of the world at this point. That is important to you to understand how the improvement of the world. This particular book will bring you within new era of the the positive effect. You can read the e-book in your smart phone, so you can read the idea anywhere you want.

Sarah Frigo:

Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) can be one of your beginning books that are good idea. We recommend that straight away because this book has good vocabulary which could increase your knowledge in language, easy to understand, bit entertaining but nonetheless delivering the information. The article author giving his/her effort that will put every word into delight arrangement in writing Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) nevertheless doesn't forget the main place, giving the reader the hottest as well as based confirm resource facts that maybe you can be among it. This great information could drawn you into new stage of crucial pondering.

Ann Potter:

In this particular era which is the greater man or who has ability to do something more are more important than other. Do you want to become one of it? It is just simple strategy to have that. What you are related is just spending your time not very much but quite enough to get a look at some books. One of several books in the top record in your reading list is definitely Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition). This book and that is qualified as The Hungry Slopes can get you closer in becoming precious person. By looking up and review this e-book you can get many advantages.

Beth Sanders:

A lot of guide has printed but it differs from the others. You can get it by internet on social media. You can choose the most effective book for you, science, amusing, novel, or whatever through searching from it. It is named of book Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition). You can include your knowledge by it. Without making the printed book, it could add your knowledge and make anyone happier to read. It is most crucial that, you must aware about e-book. It can bring you from one spot to other place.

**Download and Read Online Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) Manuel Herold
#98OPQT4V5NM**

Read Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) by Manuel Herold for online ebook

Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) by Manuel Herold Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read
Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) by Manuel Herold books to read online.

Online Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) by Manuel Herold ebook PDF download

Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) by Manuel Herold Doc

Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) by Manuel Herold Mobipocket

Finanzberatung gegen Provision oder Honorar. Eine Analyse aus Kundensicht mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes (German Edition) by Manuel Herold EPub