

Honorarphilosophie:

Ich biete ein auf meine Mandanten abgestimmtes System der Bezahlung an. Dabei gestalte ich mein Honorar fair und auf die persönliche Situation zugeschnitten. Statt wie in der Finanzbranche heute üblich hohe Provisionseinnahmen zu erzielen, biete ich eine nach **Stundenhonorar** zu zahlende Beratungsleistung an. Im Falle einer gemeinsamen Umsetzung verzichte ich dabei auf bis zu 100 % Provisionen und Transaktionskosten.

- ✓ Transaktionskosten und Provisionen bewirken
 - Dass die Berater in Interessenkonflikte geraten, weil Sie tendenziell das verkaufen, das ein hohes Einkommen erzielt
 - Das Aufzehrung von erzielten Gewinnen
- ✓ Ihre Investition in meine Beratung ist transparent und überschaubar
- ✓ Durch die Planung und der daraus folgenden Strategie wird sichtbar, welche Maßnahmen für Sie die richtigen sind
- ✓ Die Auswirkungen der Maßnahmen werden dargestellt
- ✓ Dadurch werden Fehlentscheidungen vermieden und Ihre Strategie gesichert

Dazu das Zitat von John Ruskin (engl. Sozialreformer) 1819-1900

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen kann, um es billiger verkaufen zu können. Die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“