

BVK-Demonstration in Berlin – eine Aktion gegen Transparenz

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute demonstriert heute mit einer Kundgebung auf dem Potsdamer Platz in Berlin gegen die Einführung einer allgemeinen Provisionsoffenlegung. Die Honorarkonzept GmbH kontert - eine Offenlegung schaffe neue Chancen und erzeuge Vertrauen bei den Kunden.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute demonstriert heute mit einer Kundgebung auf dem Potsdamer Platz in Berlin gegen die Einführung einer allgemeinen Provisionsoffenlegung. Die Honorarkonzept GmbH kontert - eine Offenlegung schaffe neue Chancen und erzeuge Vertrauen bei den Kunden.

Heute demonstriert der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) in Berlin gegen das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), das der Bundestag noch vor der Sommerpause beschließen will. Ursprünglich sollte auch gegen die Offenlegungspflicht von Provisionen demonstriert werden. Doch diese ist seit gestern vom Tisch. „Das ist eine verpasste Chance für die Branche“, sagt Honorarkonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann. „Auch wenn stattdessen nun die Effektivkosten ausgewiesen werden, der Trend zu mehr Transparenz bei der Vermittlervergütung wird anhalten.“

Als eine der führenden Serviceplattformen für die Honorarberatung im Bereich Finanzen und Versicherungen weiß Honorarkonzept, dass kundenzentrierte und unabhängige Beratung nur dann erfolgen kann, wenn Honorarberater losgelöst von jeglichen Produkt- und Provisionsinteressen sind. Netto-Tarife sowie alternative Vergütungsformen ermöglichen diese Freiheit. Für Reddmann geht die Argumentation des BVK daher nicht auf: „Eine Offenlegung der Provisionen ist kein Punkt, der sich auf Kunden negativ auswirkt. Wir leben in unserer Branche von dem Vertrauen, das unsere Kunden in ihre Berater haben. In der vollständigen Offenlegung steckt die große Chance für alle Berater, das Vertrauensverhältnis mit den Kunden auszubauen.“ Auch eine Gefährdung der Arbeitsplätze kann Reddmann hier nicht erkennen: „Wer eine gute Beratung erbringt, der wird bei seinen Kunden auch mit der Vergütung keine Probleme haben. Im Gegenteil: Es sichert den eigenen Arbeitsplatz, wenn ich offen, ehrlich und frei meinen Kunden direkt sagen kann, was meine Beratung kostet. Davor muss sich kein kundenorientierter Berater scheuen.“ Durch einen Einstieg in die Honorarberatung kann der Berater seine Leistungen selbst mit dem Kunden direkt vereinbaren. Das schafft eine deutlich höhere Planungssicherheit.

Pressekontakt:

insignis GmbH
Raik Packeiser
Berliner Allee 9 - 11
30175 Hannover

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 31

Fax: 0511 / 33 65 15 - 33

E-Mail: raik.packeiser@insignis.de

Internet: www.honorarkonzept.de

Über die Honorarkonzept GmbH

Die HonorarKonzept GmbH etabliert in Deutschland einen neuen Ansatz in der Finanzdienstleistung: die Beratung zu Finanzdienstleistungen mittels Honorar-Finanzberatern. Das seit Anfang 2009 aktive Unternehmen unterstützt Honorar-Finanzberater bei ihrem Einstieg in die Honorarberatung. Das Service-Angebot umfasst echte Nettoprodukte in großer Bandbreite, Seminare und Coachings, professionelle IT-Tools für Analyse und Beratung sowie die regionale Unterstützung vor Ort. Darüber hinaus bietet die HonorarKonzept GmbH Unterstützung im Bereich der Administration. Im Produktportfolio von HonorarKonzept finden sich kostenoptimierte Finanzlösungen. In der Fondsanlage wird überwiegend auf Exchange Traded Funds (ETFs) gesetzt.

