

„Beratung statt Schlussverkauf“

Aufgrund der anstehenden Garantiezinssenkung von 1,75 Prozent auf 1,25 Prozent zum 1. Januar 2015 proklamieren viele Anbieter einen Jahresendspurt. Die HonorarKonzept GmbH empfiehlt ihren Partnern dagegen gerade jetzt auf Aufklärung und Beratung zu setzen, anstatt den kurzfristigen Abschluss zu fokussieren. Zum 1. Januar 2015 sinkt der Garantiezins für Lebensversicherungsprodukte aufgrund einer Gesetzesänderung von 1,75 auf 1,25 Prozent. Dies hat auch Auswirkungen auf die spätere, garantierte Leistung. So werden die garantierten Ablaufleistungen und auch die garantierten Rentenfaktoren geringer. Auch die Berufsunfähigkeitsversicherung ist betroffen. Diese wird in 2015 um ca. sieben Prozent teurer. Viele Vermittler raten ihren Kunden daher noch zu einem Abschluss in diesem Jahr. „Wir bei HonorarKonzept sehen kein sogenanntes „Jahresendgeschäft“,“ erläutert HonorarKonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann.

Aufgrund der anstehenden Garantiezinssenkung von 1,75 Prozent auf 1,25 Prozent zum 1. Januar 2015 proklamieren viele Anbieter einen Jahresendspurt. Die HonorarKonzept GmbH empfiehlt ihren Partnern dagegen gerade jetzt auf Aufklärung und Beratung zu setzen, anstatt den kurzfristigen Abschluss zu fokussieren.

Zum 1. Januar 2015 sinkt der Garantiezins für Lebensversicherungsprodukte aufgrund einer Gesetzesänderung von 1,75 auf 1,25 Prozent. Dies hat auch Auswirkungen auf die spätere, garantierte Leistung. So werden die garantierten Ablaufleistungen und auch die garantierten Rentenfaktoren geringer. Auch die Berufsunfähigkeitsversicherung ist betroffen. Diese wird in 2015 um ca. sieben Prozent teurer. Viele Vermittler raten ihren Kunden daher noch zu einem Abschluss in diesem Jahr. „Wir bei HonorarKonzept sehen kein sogenanntes „Jahresendgeschäft“,“ erläutert HonorarKonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann. Wer sowieso für den Anfang des nächsten Jahres den Abschluss einer Renten- oder Berufsunfähigkeitsversicherung geplant hat, für den könne ein Abschluss in 2014 sinnvoll sein. Alle anderen sollten nichts übereilen. „Wichtig ist eine Beratung, die ermittelt, welche Vorsorgelösung zur jeweiligen persönlichen Situation passt“, so Reddmann. Da sei der Garantiezins nur eines von mehreren Kriterien. Zumal er nicht die vollständige Verzinsung angibt, denn die liegt für 2014 im Branchenschnitt bei 3,5 Prozent.

HonorarKonzept empfiehlt seinen angebondenen Partnern, bewusst auf die Beratung zu setzen. So fragten sich viele Kunden, was die Zinsänderung für sie bedeutet. Der Göttinger Servicedienstleister hat deshalb für seine Partner ein Veranstaltungskonzept erarbeitet mit dem sie über die Auswirkungen der Garantiezinssenkung informieren können. „Wir denken, dass der USP unserer Partner in der Beratung liegt. Und diesen wollen wir mit unserem Veranstaltungskonzept stärken“, sagt Reddmann.

Erst kürzlich kam eine Umfrage von TNS Infratest im Auftrag der Stuttgarter Lebensversicherung a. G. zu dem Ergebnis, dass 36 Prozent der befragten Kunden von ihrem Vermittler schon einmal zu einem Abschluss gedrängt wurden. HonorarKonzept setzt daher bewusst auf die Abgrenzung zu einem „Schlussverkauf“. „Denn der schnelle Abschluss verträgt sich nicht mit unserem Leitbild einer Honorarberatung“, so Reddmann weiter.

Kontakt:

Raik Packeiser

Telefon: 0511 33 65 15 - 31

Telefax: 0511 33 65 15 - 33

E-Mail: raik.packeiser@insignis.de

Unternehmen:

insignis Agentur für
Kommunikation GmbH (GPRA)
Berliner Allee 9 - 11
30175 Hannover

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.

honorar konzept