

## Mission: Honorarberatung – Fünf Jahre Honorarkonzept

**Mit über 300 angebundenen Partnern und aktuell 15 Produktpartnern blickt die Honorarkonzept GmbH mit Sitz in Göttingen auf ihr erfolgreiches fünfjähriges Bestehen zurück. 2009 fiel der Startschuss: Die Honorarkonzept GmbH nahm ihre Arbeit auf. Die Honorarberatung war bereits Ende 2008 zum bestimmenden Gegenstand der Versicherungsbranche geworden, als das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) seine in Auftrag gegebene Studie „Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen“ vorlegte.**

**Mit über 300 angebundenen Partnern und aktuell 15 Produktpartnern blickt die Honorarkonzept GmbH mit Sitz in Göttingen auf ihr erfolgreiches fünfjähriges Bestehen zurück.**

2009 fiel der Startschuss: Die Honorarkonzept GmbH nahm ihre Arbeit auf. Die Honorarberatung war bereits Ende 2008 zum bestimmenden Gegenstand der Versicherungsbranche geworden, als das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) seine in Auftrag gegebene Studie „Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen“ vorlegte.

Die Honorarberatung hat seitdem enorm an Fahrt aufgenommen. Vor dem Hintergrund der steigenden Akzeptanz alternativer Vergütungsmodelle bei den Kunden, der ersten Schritte zur Einführung von ordnungspolitischen Rahmenbedingungen für die Honorarberatung und des Wunsches vieler Makler, eine eigene Preispolitik verfolgen zu können, hat die Honorarberatung an Attraktivität gewonnen. „Bei unseren Gesprächen im Markt stellen wir fest, dass viele Makler sich zunehmend mit alternativen Geschäftsmodellen beschäftigen. Insbesondere seit Inkrafttreten des LVRG spüren wir eine große Verunsicherung, wie es mit dem traditionellen Geschäft weitergehen kann“, sagt Honorarkonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann.

Als Serviceplattform für Makler im Bereich Finanzen und Versicherungen hat sich Honorarkonzept zu einem der marktführenden Anbieter im Bereich Honorarberatung entwickelt. In den fünf Jahren des Bestehens ist das Angebot an Leistungen stetig gewachsen. Aktuelle Schwerpunkte sind ein ganzheitliches Seminarangebot zum Einstieg und ein kontinuierlicher Ausbau der Honorarberatung, ergänzt um die individuelle Begleitung der Partner durch Business Coaches vor Ort. „Seit Januar 2014 tragen wir außerdem der unternehmerischen Bedeutung eines Umstiegs in die Honorarberatung Rechnung. Makler unterstützen wir dabei mit individuellen Unternehmensplänen. Wir helfen ihnen, sich im Geschäftsfeld Honorarberatung erfolgreich und langfristig zu positionieren“, sagt Reddmann.

Die Zahl der angeschlossenen Partner stieg in den letzten fünf Jahren auf über 300. Gleichzeitig ist auch das Nettoprodukt-Angebot stetig gewachsen. „Wir freuen uns, dass wir unseren angebundenen Partnern mittlerweile Netto-Tarife von fünfzehn Produktpartnern anbieten können“, so der Honorarkonzept-Geschäftsführer. „Wir blicken gespannt auf die nächsten fünf Jahre. Es steht zu erwarten, dass die Honorarberatung bis dahin ihren Marktanteil kräftig ausgebaut hat.“

Honorarkonzept\_GF\_Reddmann\_Britt

BU1: Geschäftsführer Heiko Reddmann und Volker Britt.

Honorarkonzept\_Teamfoto\_Business\_Coaches

BU2: Das Team von Honorarkonzept (v.l.n.r.): Heiko Reddmann, Michael Ryl, Gert Burgdorf,

Joachim Saerbeck, Benjamin Reinhard, Uwe Schmidt, Thomas Schaefers, Thomas Krog, Volker Britt und Markus Gedigk.

**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](mailto:raik.packeiser@insignis.de)

Internet: [www.honorarkonzept.de](http://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.

