

Volkswahl Bund neuer Produktpartner von Honorarkonzept

Die angebundenen Partner der Honorarkonzept GmbH können ab sofort auch die provisionsfreien Netto-Tarife der Volkswahl Bund Lebensversicherung a.G. anbieten. Beide Unternehmen haben eine entsprechende Vereinbarung geschlossen. „Mit dem Volkswahl Bund haben wir einen Partner gewonnen, der auf Maklerseite ein hohes Maß an Vertrauen genießt“, sagt Honorarkonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann.

Die angebundenen Partner der Honorarkonzept GmbH können ab sofort auch die provisionsfreien Netto-Tarife der Volkswahl Bund Lebensversicherung a.G. anbieten. Beide Unternehmen haben eine entsprechende Vereinbarung geschlossen. „Mit dem Volkswahl Bund haben wir einen Partner gewonnen, der auf Maklerseite ein hohes Maß an Vertrauen genießt“, sagt Honorarkonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann.

Künftig bietet Honorarkonzept nahezu alle Tarife des Versicherers aus den Bereichen Altersvorsorge und Lebensabsicherung an. Zu den Besonderheiten, welche die Dortmunder in das Produktportfolio von Honorarkonzept mitbringen, zählen insbesondere die neue Indexpolice „Klassik modern“, die Rente PLUS mit einer erhöhten Altersrente bei Pflegebedürftigkeit sowie die Einkommensabsicherung Existenz. „Eine solche umfassende Absicherung der Arbeitskraft hatten wir bislang noch nicht in unserem Produktportfolio“, erläutert Heiko Reddmann. „Zukünftig haben unsere Partner damit auch hier eine hochwertige Produktlösung zur Verfügung.“

Pressekontakt

Anna T. Maest

Media-Hotline: 0800 / 26 10 195

E-Mail: honorarkonzept@mailtrack.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.

Laut YouGov Makler-Absatzbarometer erreichte Honorarkonzept im September 2014 eine gestützte Markenbekanntheit von 46 Prozent bei unabhängigen Finanz- und Versicherungsmaklern.

