

## Finanzmakler können Provisionskürzungen vermeiden

**Provisionsvermittler dürfen auch gegen Honorar beraten. Mischmodelle sind sowohl gesetzlich erlaubt als auch im Interesse der Kunden. Das Lebensversicherungsreformgesetz zwingt deutsche Versicherungsgesellschaften, Abschlussprovisionen zu senken und/oder Provisionshaftungszeiten zu verlängern. Um Einkommenseinbußen zu vermeiden und Kunden einen Mehrwert zu liefern, sollten Finanzmakler mit Genehmigungen gem. §34d und §34f GewO ihr Geschäftsmodell um die Honorarberatung erweitern.**

**Provisionsvermittler dürfen auch gegen Honorar beraten. Mischmodelle sind sowohl gesetzlich erlaubt als auch im Interesse der Kunden.**

Das Lebensversicherungsreformgesetz zwingt deutsche Versicherungsgesellschaften, Abschlussprovisionen zu senken und/oder Provisionshaftungszeiten zu verlängern. Um Einkommenseinbußen zu vermeiden und Kunden einen Mehrwert zu liefern, sollten Finanzmakler mit Genehmigungen gem. §34d und §34f GewO ihr Geschäftsmodell um die Honorarberatung erweitern.

Mischmodelle sind sowohl gesetzlich erlaubt als auch im Interesse der Kunden. Werden beide Beratungsformen angeboten, kann beispielsweise ein Berufsanfänger den nötigen Risikoschutz liquiditätsschonend gegen Provision erhalten. Ein leitender Angestellter oder Selbständiger zahlt dagegen gerne ein Beratungshonorar, wenn sich damit ein deutlich höheres Vorsorgekapital erzielen lässt. Das Argument, dass Kunden kein Interesse an der Honorarberatung hätten, wird nur von den Beratern vorgebracht, die sich noch nicht mit Nettoprodukten und den damit verbundenen Vorteilen befasst haben.

Diesen Aufklärungsmissstand nimmt die con.fee AG zum Anlass, ab 21. April eine groß angelegte Roadshow in 12 Städten zu veranstalten.

Versicherungsmakler und Fondsvermittler sind eingeladen, einen Vormittag zu investieren, um sich über folgende Themen zu informieren:

- Vorteile des dualen Modells für Makler
- Honorarmodelle, die funktionieren
- Exklusive Nettotarife und spezielle Fondskonzepte
- Vorteilsargumentation und Vorteilsberechnung für Kunden
- Kostentransparenz als Alleinstellungsmerkmal

Weitere Informationen zu Terminen, Orten und Anmeldung sind zu finden unter <http://akademie.conftee.de/Termine/>

### **Pressekontakt:**

Dr. Walter Hubel

Telefon: 0228 - 97147400

Telefax: 0228 - 97147500

E-Mail: [walter.hubel@conftee.de](mailto:walter.hubel@conftee.de)

### **Unternehmen:**

con.fee AG  
Hegelstraße 14  
53177 Bonn

Internet: [www.conftee.de](http://www.conftee.de)

### **Über die con.fee AG**

Seit zehn Jahren unterstützt die con.fee AG die honorarbasierte Finanzberatung. Sie stellt Versicherungsmaklern, unabhängigen Finanzberatern und Honorarfinanzanlagenberatern über 200, teils exklusive Honorartarife, spezielle Fondskonzepte und ein umfangreiches Software- und Dienstleistungspaket rund um die Honorarberatung zur Verfügung. An der con.fee AG sind keine Produktgesellschaften beteiligt. Die con.fee AG ist unabhängig und inhabergeführt.

