

„Honorarberatung ist der richtige Weg“

Heiko Reddmann, Geschäftsführer der HonorarKonzept, im Interview zum „10. Honorarberater Kongress“ am 3. März 2015 in Hanau. Die Leitveranstaltung für Honorarberatung in Deutschland verzeichnete rund 500 Teilnehmer sowie 30 Aussteller. Veranstalter des Kongress war die Frankfurt Business Media GmbH, der Fachverlag der F.A.Z.-Verlagsgruppe. Wie bewerten Sie in der Rückschau den aktuellen „Honorarberater Kongress“? Heiko Reddmann: Sehr positiv! Der „Honorarberater Kongress“ war ein gelungener Aufschlag der Honorarberater-Branche. Das Branchentreffen bot eine angenehme Atmosphäre, um sich ausgiebig auszutauschen. Das diesjährige Programm war dank der vielen interessanten Fachvorträge und Podiumsdiskussionen äußerst abwechslungsreich. Als Beispiel sei der Vortrag von Dr. Christian Grugel, Abteilungsleiter für Verbraucherpolitik im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, zur „Zukunft der Anlage-, Versicherungs- und Kreditberatung“ oder „Neue EU-Regulierungen für den Versicherungsvertrieb“ von Dr. Nico Spiegel, Legal Officer der EU-Kommission, genannt. Um an dieser Stelle nur die beiden Keynote-Speaker zu nennen. Der interessierte Makler hatte in Hanau beste Möglichkeiten, sich zu allen Themen rund um Honorarberatung zu informieren, die ihm auf den Nägeln brannten.

Heiko Reddmann, Geschäftsführer der HonorarKonzept, im Interview zum „10. Honorarberater Kongress“ am 3. März 2015 in Hanau. Die Leitveranstaltung für Honorarberatung in Deutschland verzeichnete rund 500 Teilnehmer sowie 30 Aussteller. Veranstalter des Kongress war die Frankfurt Business Media GmbH, der Fachverlag der F.A.Z.-Verlagsgruppe.

Wie bewerten Sie in der Rückschau den aktuellen „Honorarberater Kongress“?

Heiko Reddmann: Sehr positiv! Der „Honorarberater Kongress“ war ein gelungener Aufschlag der Honorarberater-Branche. Das Branchentreffen bot eine angenehme Atmosphäre, um sich ausgiebig auszutauschen. Das diesjährige Programm war dank der vielen interessanten Fachvorträge und Podiumsdiskussionen äußerst abwechslungsreich. Als Beispiel sei der Vortrag von Dr. Christian Grugel, Abteilungsleiter für Verbraucherpolitik im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, zur „Zukunft der Anlage-, Versicherungs- und Kreditberatung“ oder „Neue EU-Regulierungen für den Versicherungsvertrieb“ von Dr. Nico Spiegel, Legal Officer der EU-Kommission, genannt. Um an dieser Stelle nur die beiden Keynote-Speaker zu nennen. Der interessierte Makler hatte in Hanau beste Möglichkeiten, sich zu allen Themen rund um Honorarberatung zu informieren, die ihm auf den Nägeln brannten.

Gefreut hat mich, dass das neue Veranstaltungskonzept der Frankfurt Business Media, die dieses Jahr den „Honorarberater Kongress“ ausgerichtet hat, so gut aufgegangen ist. Das hat den Kongress deutlich belebt. Mit ihrer Neuaufstellung hat sich die Veranstaltung für alle Dienstleister in der Honorarberaterbranche geöffnet. So hatten wir erstmals als HonorarKonzept die Möglichkeit, uns in Hanau entsprechend zu präsentieren. Das hat die Branche gut angenommen, wie die Teilnehmer- und Ausstellerzahlen belegen. Das neue Veranstaltungskonzept begrüßen wir, deshalb haben wir uns auch als Hauptsponsor engagiert.

Einziges Wermutstropfen: Ich hätte mir mehr Teilnehmer aus der Provisionswelt gewünscht, die zu uns nach Hanau kommen, um sich ein eigenes Bild der Honorarberatung zu verschaffen. Hier habe ich vonseiten der Provisionsberatung mehr Zuspruch erwartet.

Welche aktuellen Themen trieb die Branche auf dem Kongress um?

Heiko Reddmann: Drei Themen standen in Hanau im Vordergrund der Diskussionen. Das Hauptthema war sicherlich, die Frage: Funktioniert Honorarberatung schon heute? Und wie kann ich als Makler, Honorarberatung in der Praxis erfolgreich umsetzen?

Ein weiteres Thema, das auf dem Kongress lebhaft diskutiert wurde, waren die neuen regulatorischen Rahmenbedingungen in der Versicherungswirtschaft – insbesondere das Lebensversicherungsreformgesetz. Die Diskussionen in Hanau haben gezeigt, noch herrscht branchenweit Verunsicherung, welche regulatorischen Maßnahmen noch auf sich warten lassen und wie man auf die geänderten Bedingungen bestmöglichst und im Interesse der Kunden reagieren kann. Dass weitere regulatorische Eingriffe folgen werden, ist zu erwarten.

Konkret stellte sich die Frage, inwieweit zukünftig Provisions- und Honorarberatung reguliert wird. In diesem Punkt interessierte die teilnehmenden Versicherungsmakler vor allem, ob der Einstieg in die Honorarberatung vor diesem Hintergrund machbar und sinnvoll ist oder ob man nicht besser abwarten sollte. Dazu kann ich nur sagen: Honorarberatung ist der richtige Weg, auch jetzt schon! Transparenz ist für mich grundsätzlich der Schlüssel zur besseren Finanzberatung und genau das leistet Honorarberatung.

Welches Signal erhoffen Sie sich vom Kongress?

Heiko Reddmann: Ich habe in den Vorträgen und in den daran anknüpfenden Gesprächen viele Makler angetroffen, die bereits heute Honorarberatung erfolgreich in der Praxis umsetzen. Das ist ein gutes Zeichen, Honorarberatung ist im Kommen. Ich hoffe, diese zahlreichen Praxisbeispiele auf dem Kongress haben eine Leuchtturm-Wirkung für die gesamte Branche.

Der Einstieg in das Geschäftsmodell „Honorarberatung“ hängt aber nicht an der „Entweder-oder“-Frage. Die Botschaft an die Branche ist daher auch: Das eine tun, ohne das andere zu lassen. Die Ausschließlichkeitsfrage stellt sich nicht. Entscheidend ist nur, jetzt mit der Honorarberatung zu starten und sich so für die Zukunft zu rüsten.

Damit der Einstieg in der Praxis auch gelingt, stehen unsere Business-Coaches den Maklern mit Rat und Tat zur Seite. Diese individuelle Betreuung durch Business-Coaches ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal von HonorarKonzept. Der Einstieg in die Honorarberatung ist damit so einfach wie nie. Es gibt keinen Grund, die Zukunft zu verschlafen.

Was nehmen Sie für die Zukunft der Honorarberatung vom Kongress mit?

Heiko Reddmann: Ich bin der festen Überzeugung, Honorarberatung wird in Zukunft der Wachstumsmotor in der Branche werden. Darin hat mich auch der Kongress bestärkt. Honorarberatung ist das zukunftsfähige Geschäftsmodell schlechthin, das der Makler auch gegenüber seinem Kunden verantworten kann. Wer auf Honorarberatung setzt, setzt aufs richtige Pferd.

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.

