

Positives Echo auf Mischmodelle

**Im Rückblick auf die vom 21. April bis 21. Mai 2015 deutschlandweit stattgefundene Roadshow der con.fee AG zum Thema Honorarberatung präsentierte sich der Bonner Experte interessierten Versicherungs- und Finanzmaklern mit einer gelungenen Mischung aus praxisnahen Informationsvorträgen, Expertenauskünften und Produktvorstellungen. Die positiven Rückmeldungen belegen: Die Teilnehmer waren mit dem Angebot sehr zufrieden und erhielten neue Argumente für den erfolgreichen Einstieg in die Honorarberaterwelt. Auch wenn vereinzelt Versicherungsgesellschaften trotz Vorgaben des Lebensversicherungsreformgesetzes bis dato noch keine oder eine rein marginale Abschlussprovisionskürzung vorgenommen haben, erkennen viele Berater bereits heute, dass zumindest mittelfristig gesehen mit sinkenden Abschlussprovisionen auf breiter Front zu rechnen ist. Auf ihrer Suche nach neuen Geschäftsmodellen stoßen inzwischen nicht wenige Makler auf das Modell der Honorarberatung und im Speziellen auf duale Modelle, um sich unter anderem aus der reinen Abhängigkeit der Provisionsvermittlung zu lösen und zeitnah wertvolle Wettbewerbsvorteile zu sichern.
**

Im Rückblick auf die vom 21. April bis 21. Mai 2015 deutschlandweit stattgefundene Roadshow der con.fee AG zum Thema Honorarberatung präsentierte sich der Bonner Experte interessierten Versicherungs- und Finanzmaklern mit einer gelungenen Mischung aus praxisnahen Informationsvorträgen, Expertenauskünften und Produktvorstellungen. Die positiven Rückmeldungen belegen: Die Teilnehmer waren mit dem Angebot sehr zufrieden und erhielten neue Argumente für den erfolgreichen Einstieg in die Honorarberaterwelt.

Auch wenn vereinzelt Versicherungsgesellschaften trotz Vorgaben des Lebensversicherungsreformgesetzes bis dato noch keine oder eine rein marginale Abschlussprovisionskürzung vorgenommen haben, erkennen viele Berater bereits heute, dass zumindest mittelfristig gesehen mit sinkenden Abschlussprovisionen auf breiter Front zu rechnen ist. Auf ihrer Suche nach neuen Geschäftsmodellen stoßen inzwischen nicht wenige Makler auf das Modell der Honorarberatung und im Speziellen auf duale Modelle, um sich unter anderem aus der reinen Abhängigkeit der Provisionsvermittlung zu lösen und zeitnah wertvolle Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Mit Bezug auf die Thematik als Ganzes ist jedoch weiterhin eine große Unsicherheit bei den Maklern feststellbar. Die Begründung findet sich meist in Fehlinformationen einhergehend mit einer grundsätzlichen Angst vor Veränderungen. Diesem Umstand geschuldet, bezog die con.fee AG im Rahmen ihrer Roadshow Stellung zu Fragen und Einschätzungen zum Thema Honorarberatung und informierte weiterhin über die Möglichkeiten, die sich durch die Implementierung eines Mischmodells für den Makler ergeben.

„Die Mehrheit der Finanzberater erkennt noch nicht die wirtschaftlichen Vorteile, die sie mit der Honorarberatung und der damit möglichen Kostentransparenz in der Kundenberatung, den renditestarken, einzigartigen Produkten und den kalkulatorischen und kaufmännischen Freiheiten erlangen können“, informiert Thomas Meinhardt, Vorstand con.fee AG, der innerhalb der Roadshow zusammen mit seinem Vorstandskollegen Dr. Walter Hubel etwaige Vorbehalte gegenüber dem Thema Honorarberatung erfolgreich aufklären konnte. Beispielhaft vertreten nicht wenige Makler die Meinung, dass es ihnen rechtlich nicht möglich sei, sowohl gegen Provision beziehungsweise Courtage als auch Honorar zu beraten. Dabei verbietet es das neue Honoraranlageberatungsgesetz dem Versicherungs- wie Finanzmakler keineswegs, entsprechende Mischmodelle beim Kunden anzubieten, wie die con.fee-Verantwortlichen den

interessierten Teilnehmern verdeutlichen.

Insbesondere wenn es um die beachtlichen Kostenunterschiede zwischen Netto- zu Bruttotarifen geht, herrschen zudem Zweifel im Markt. Nicht ohne Grund staunte das Gros der Teilnehmer über die Tatsache, wie hoch sich der Kostenanteil eines verprovisionierten Rentenversicherungsproduktes oder Fonds gegenüber einer Nettovariante darstellt beziehungsweise darüber, welche gravierenden Auswirkungen sich auf erzielbare Renditen für den Kunden ergeben, wenn ein Fonds als Provisionsprodukt im Rahmen seiner gesamten Laufzeit mit 70 Prozent Kosten belastet ist.

Dass über diesen monetären Nachteil inzwischen auch verstärkt Fondsanleger aufmerksam gemacht werden, zeigt beispielhaft ein kürzlich erschienener Artikel des Verbrauchermagazins Finanztest, in dem berichtet wird, dass Schätzungen zufolge jährlich circa zwei bis drei Milliarden Euro aus deutschen Publikumsfonds als Bestandsprovision an Banken und Vermittler abfließen. In der Konsequenz nimmt die Bedeutung von ETFs, Indexpolices beziehungsweise passive Fonds – aufgrund ihrer transparenten und kostengünstigen Strukturen – als kundengerechte Anlagen spürbar zu. Während genannte und weitere attraktive Nettoprodukte Courtagevermittlern vorenthalten sind, können Honorarberater von den Kosten- und Renditevorteilen dieser Investment- wie Versicherungsvarianten nachhaltig profitieren.

Die beiden con.fee-Vorstände fassen ihre Eindrücke der Roadshow abschließend wie folgt zusammen: „Wir sind sehr zufrieden, dass wir vielen interessierten Beratern die Chancen der Honorarberatung aufzeigen und ihnen durch unsere Unterstützung die Unsicherheit vor einem möglichen Schritt in die Nettoproduktwelt nehmen konnten. Das Feedback der Teilnehmer belegt, dass sich immer mehr Makler Gedanken darüber machen, Mischmodelle künftig als effiziente Option in ihr bestehendes Geschäftsmodell mitaufzunehmen, um sich hierdurch unternehmerisch zukunftssicher aufstellen zu können.“

Pressekontakt:

Dr. Walter Hubel

Telefon: 0228 - 97147400

Telefax: 0228 - 97147500

E-Mail: walter.hubel@confee.de

Unternehmen:

con.fee AG

Hegelstraße 14

53177 Bonn

Internet: www.confee.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.

