

## Honorarberatung on Tour - Roadshow will Vorteile des Honorarmodells belegen

**Unter dem Titel „Mehrwert Honorarberatung“ möchte die HonorarKonzept GmbH in einer bundesweiten Roadshow vom 8. bis 24. Februar 2012 den Beweis antreten, dass Honorarberatung funktioniert.<br />**

**Unter dem Titel „Mehrwert Honorarberatung“ möchte die HonorarKonzept GmbH in einer bundesweiten Roadshow vom 8. bis 24. Februar 2012 den Beweis antreten, dass Honorarberatung funktioniert.**

07.12.2011 - Der Markt der Finanzdienstleistungen ist im Wandel. Grund dafür ist der Wunsch vieler Kunden nach unabhängiger Beratung. Die Honorarberatung greift diesen Wunsch erfolgreich auf – ihr Marktanteil wächst stetig. Makler können von diesem Trend nach unabhängiger Beratung profitieren, wenn sie die gegebenen Chancen nutzen und ihr Geschäftsmodell entsprechend frühzeitig erweitern.

Unter dem Motto „Mehrwert Honorarberatung - Ihre Möglichkeiten als Makler“ will die HonorarKonzept GmbH in einer bundesweiten Roadshow vom 8. bis 24. Februar 2012 Makler von den Vorteilen dieses Beratungsansatzes überzeugen. Erster Roadshow-Ort ist am 8. Februar München, weitere Stationen sind: Karlsruhe (9.2.), Düsseldorf (10.2.), Hamburg (13.2.), Berlin (14.2.), Göttingen (15.2.), Dortmund (16.2.), Dresden (22.2.), Nürnberg (23.2.) und Mainz (24.2.).

Anhand konkreter Beispiele erfahren die Teilnehmer, welche Kunden bereit sind, ein Honorar zu zahlen, was Makler von der Honorarberatung haben und was man für eine erfolgreiche Umsetzung des Beratungsmodells benötigt.

„Immer mehr Kunden wünschen sich eine andere Finanz- und Versicherungsberatung“, sagt Volker Britt, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH. „Durch die Vermittlung von Nettopolicen und kostenoptimierten Kapitalanlagen können Makler dem Kundenwunsch nach höherer Transparenz, wirksameren Kapitaleinsatz und Flexibilität entsprechen.“ Ein sofortiger Umstieg auf die Honorarberatung ist dabei nicht nötig. „Die Honorarberatung kann das Geschäftsmodell eines Maklers sinnvoll ergänzen, ohne dass er sein bisheriges Modell aufgeben muss“, so Britt.

Weitere Informationen und Anmeldemöglichkeiten sind im Internet verfügbar unter:  
[www.honorarkonzept.de/roadshow](http://www.honorarkonzept.de/roadshow).

### **Kontakt:**

insignis GmbH  
Raik Packeiser  
Berliner Allee 9 - 11  
30175 Hannover

Gesa Panetta  
Berliner Allee 9 - 11  
30175 Hannover

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 31  
Telefax: 0511 / 33 65 15 - 33  
E-Mail: [raik.packeiser@insignis.de](mailto:raik.packeiser@insignis.de)  
Internet: [www.honorarkonzept.de/presse](http://www.honorarkonzept.de/presse)

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 46  
Telefax: 0511 / 33 65 15 - 33  
E-Mail: [gesa.panetta@insignis.de](mailto:gesa.panetta@insignis.de)

### **Über die HonorarKonzept GmbH**

Die HonorarKonzept GmbH etabliert in Deutschland einen neuen Ansatz in der

Finanzdienstleistung: die Beratung über Versicherungsleistungen 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 sowie professionelle IT-Tools für Beratung, Analyse und Verwaltung. Darüber hinaus bietet die HonorarKonzept GmbH Unterstützung im Bereich der Rechnungsstellung. Im Produktportfolio von HonorarKonzept finden sich kostenoptimierte Finanzlösungen. In der Fondsanlage wird überwiegend auf Exchange Traded Funds (ETFs) gesetzt.

