

## Ist Honorarberatung ein gangbarer Weg für Makler? Honorarkonzept-Roadshow stößt auf großes Interesse und versucht, Antworten zu geben

**Die laufende Gesetzgebungsdebatte und Diskussionen in der Assekuranz steigern das Interesse am Honorarmodell. Die Honorarkonzept GmbH lädt zur bundesweiten Roadshow „Mehrwert Honorarberatung“ ein und verzeichnet bereits über 300 Anmeldungen.**

**Die laufende Gesetzgebungsdebatte und Diskussionen in der Assekuranz steigern das Interesse am Honorarmodell. Die Honorarkonzept GmbH lädt zur bundesweiten Roadshow „Mehrwert Honorarberatung“ ein und verzeichnet bereits über 300 Anmeldungen. Makler können sich noch kostenlos zu den Veranstaltungen anmelden, die vom 8. bis 24. Februar 2012 an zehn Standorten stattfinden.**

Makler stellen sich im Zusammenhang mit der Debatte oft die Frage: Hat die Honorarberatung mit Nettoprodukten eine Zukunft und stellt sie eine Ergänzung oder eher eine Bedrohung für mein Unternehmen dar? Oder: Kann ich mein Unternehmen selbst auf die neue - nach wie vor jedoch ungewisse und umstrittene - Zukunft ausrichten oder arbeite ich mit einem Partner zusammen?

Einen Auslöser für das große Interesse an der Roadshow sieht Volker Britt, Geschäftsführer der Honorarkonzept GmbH, in der politischen Diskussion um eine Regelung der Honorarberatung. „Die laufende Gesetzgebungsdebatte strebt eine Regelung noch in dieser Legislaturperiode an. Dies verunsichert viele Versicherungsmakler, da eine große Mehrheit nach wie vor auf Provisionsbasis arbeitet. Wie sich der Übergang ihres Geschäftsmodells von der Provisions- zur Honorarberatung vorteilhaft gestalten lässt, zeigen wir auf der Roadshow.“

### **„Honorarberatung setzt sich mittelfristig durch“, sagt Honorarkonzept**

Auch die politischen Institutionen in Brüssel setzen sich derzeit für eine Festigung der Honorarberatung ein - für Britt ein Indiz, dass sie sich mittelfristig durchsetzen wird. „In der Folge suchen Makler nach Möglichkeiten, um sich umfassend über Gestaltungswege der Honorarberatung zu informieren und ihr eigenes Geschäftsmodell auf Zukunftsfähigkeit zu überprüfen.“

Unter dem Motto „Mehrwert Honorarberatung - Ihre Möglichkeiten als Makler“ wird die Honorarkonzept GmbH in einer bundesweiten Roadshow vom 8. bis 24. Februar 2012 interessierten Maklern die - aus ihrer Sicht - Vorteile der Honorarberatung vorstellen. Anhand von Praxisbeispielen erfahren die Teilnehmer, welche Kunden bereit sind, ein Honorar zu zahlen, was Makler von der Honorarberatung haben und was sie für eine erfolgreiche Umsetzung des Beratungsmodells benötigen.

### **Roadshow-Termine**

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.). Anmeldungen sind über die Website [www.honorarkonzept.de/roadshow](http://www.honorarkonzept.de/roadshow) weiterhin möglich.

Volker P. Andelfinger