

Honorar statt Provision: Roadshow informiert über den „Mehrwert Honorarberatung“

Roadshow-Auftakt in München / Honorarkonzept informiert über Vorteile und Umsetzung honorarbasierter Versicherungsberatung / Politik diskutiert derzeit Gesetzentwurf zur Honorarberatung

Roadshow-Auftakt in München / Honorarkonzept informiert über Vorteile und Umsetzung honorarbasierter Versicherungsberatung / Politik diskutiert derzeit Gesetzentwurf zur Honorarberatung

08.02.2012 - Zum Auftakt ihrer bundesweiten Roadshow informierte die Honorarkonzept GmbH am heutigen Mittwoch, 08. Februar 2012 in München über das Geschäftsfeld Honorarberatung. Unter dem Titel „Mehrwert Honorarberatung“ brachte sie den teilnehmenden Versicherungsmaklern die Alternative zum provisionsbasierten Versicherungsvertrieb nahe. „Die Vergütung des Maklers ist im Honorarmodell nicht mehr an den Abschluss einer Versicherung gebunden“, erklärte Volker Britt, Geschäftsführer der Honorarkonzept GmbH. „Das heißt, er kann verkaufsunabhängig beraten. Durch den Rückgriff auf Netto-Produkte kommen im Beratungsgespräch alle Kosten offen auf den Tisch. Netto-Produkte sind Versicherungen, aus denen alle Abschlusskosten und versteckten Vertriebsprovisionen heraus gerechnet wurden.“ Bislang erhalten Makler ihr Entgelt aus den Versicherungsbeiträgen der Kunden. Durch die Auswahl des Produkts kann er seine Provision direkt beeinflussen. Für die Honorarkonzept ist dies ein Fehlanreiz. Er kann dazu führen, dass dem Kunden nicht das passende Produkt empfohlen wird.

Im zweiten Teil der Veranstaltung erhielten die Makler praktische Tipps für den Einstieg in die Honorarberatung. „Wir haben gute Erfahrungen damit gemacht, dass Makler ihr vorhandenes Beratungsangebot zunächst um die Honorarberatung ergänzen“, erklärte Britt. „Unsere regionalen Key-Account-Manager stehen den Beratern jederzeit für den persönlichen Austausch zur Verfügung. Das gibt ihnen gerade beim Einstieg in die Honorarberatung Sicherheit. Mittlerweile arbeiten viele unserer Partner ausschließlich auf Honorarbasis.“

Das große Interesse der Makler an dem Thema Honorarberatung überraschte den Veranstalter nicht. „In Reaktion auf die Finanzkrise und Skandale in der Versicherungsbranche sind viele Verbraucher verunsichert. Sie werden kritischer und schauen bei den Kosten für ihre Versicherungen genauer hin“, sagte Britt. „Makler müssen sich diesen Entwicklungen anpassen und sich neuen Geschäftsmodellen öffnen.“ Dazu komme, dass die Bundestagsfraktionen und die politischen Institutionen in Brüssel derzeit eine gesetzliche Regelung der Honorarberatung diskutieren. „Die Zukunft des Provisionsmodells ist fraglich. Der richtige Zeitpunkt also, um sich über Gestaltungswege der Honorarberatung zu informieren“, so Britt abschließend.

Honorarkonzept ist mit ihrer Roadshow noch bis Ende Februar bundesweit unterwegs. Weitere Informationen stehen im Internet unter www.honorarkonzept.de/roadshow zur Verfügung.

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
Internet: www.honorarkonzept.de/presse

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 46
Telefax: 0511 / 33 65 15 - 33
E-Mail: 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.

