

Echter Mehrwert für Makler vor Ort

Große Resonanz bei dem neuen Veranstaltungskonzept vor Ort: Serviceanbieter Honorarkonzept lud zu bundesweit sechs Mehrwertkonferenzen und erhielt ein durchweg positives Feedback von den 200 Teilnehmern. Digitalisierung, Marketing, Rechtliches - die Veranstaltungen boten Input und Diskussionen zu den Themen, die den Maklermarkt derzeit bewegen.

Honorarkonzept unterstützt seine angeschlossenen Honorar-Finanzberater mit Rat und Tat – unkompliziert und vor Ort. Im Juni und Juli konnte sich das interessierte Fachpublikum in Hamburg, Karlsruhe, Raunheim, Berlin, Dortmund und Dachau mit aktuellen Themen der Versicherungswirtschaft beschäftigen. „Weil die Versicherungsbranche immer in Bewegung ist“, kommentiert Heiko Reddmann, Geschäftsführer der Honorarkonzept GmbH, „ist ständige Weiterqualifikation besonders wichtig. Unsere Partner wissen unser Angebot sehr zu schätzen und am Ende profitiert der Verbraucher von hochwertiger und transparenter Beratung.“

Auf den ganztägigen Mehrwertkonferenzen kamen renommierte Experten sowie die erfahrenen Business Coaches aus dem Hause Honorarkonzept zu Wort. Auch die Teilnehmer waren gefragt: Ein reger Dialog zwischen Maklern, Experten und Coaches war zentraler Baustein des Konzeptes. Ganzheitliche Rechtsberatung in der bAV, Bedeutung und Wirksamkeit eines digitalen Werbeauftritts oder Finanz- und Nachlassplanung waren nur einige der Themen.

Die Expertise eines Versicherungsunternehmens lieferte Michael Dreibrodt. Der Vorstandsvorsitzende der myLife Lebensversicherung AG erläuterte seine Sicht auf das aktuelle Marktumfeld, bot Einschätzungen zu Zinsdilemma und Solvency II und erklärte das strategische Vorgehen seines Unternehmens. „Der direkte Austausch mit den Honorar-Finanzberatern ist ausgesprochen wertvoll für uns“, so Dreibrodt. „Neben der Möglichkeit die relevanten Fragestellungen zum Unternehmen im direkten Dialog klären zu können, bekommen wir ein unmittelbares Feedback zu Bedürfnissen, Anliegen und Wünschen der Makler – und damit auch der Verbraucher.“

Auch Heiko Reddmann ist hochzufrieden mit dem Verlauf der Mehrwertkonferenzen: „Weil uns alle Teilnehmer ein durchweg positives Feedback vermittelt haben, werden wir in Zukunft sicher weitere Veranstaltungen dieser Art machen.“

Pressekontakt:

Steffen Buch
Telefon: 0511 - 13 22 14 17
Fax: 0511 - 13 22 14 99
E-Mail: steffen.buch@insignis.de

Unternehmen

Honorarkonzept GmbH
Von - Bar - Str. 2 / 4
37075 Göttingen

Internet: www.honorarkonzept.de

Über Honorarkonzept GmbH

Die Honorarkonzept GmbH arbeitet seit Jahren daran, das Geschäftsmodell: Beratung zu Finanzdienstleistungen mittels Honorar-Finanzberatern in Deutschland weiter zu etablieren. Seit Anfang 2009 unterstützt das Unternehmen Honorar-Finanzberater bei ihrem Einstieg in die Honorarberatung und begleitet sie bei der praktischen Umsetzung. Das Service-Angebot umfasst echte Nettoprodukte in großer Bandbreite, Seminare und persönliche Coachings, professionelle IT-Lösungen für Analyse und Beratung sowie die regionale Unterstützung der Honorar-Berater. Die HK-Tablet World - bestehend aus einem Apple iPad und einer speziell entwickelten Software - bietet alle im Beratungsalltag und beim Kundengespräch erforderlichen Tools „to go“. Auch in der Administration garantiert die Honorarkonzept GmbH umfangreiche Unterstützung. Im Produktportfolio finden sich kostenoptimierte Finanzlösungen, in der Fondsanlage wird überwiegend auf Exchange Traded Funds (ETFs) gesetzt.