

Kommunikation für Männerrente 2012 gestartet

**Vor Einführung der Unisex-Tarife: Viel Aufklärungsarbeit bei Männern nötig / Honorarkonzept stattet Berater mit Marketing-Kit für Männerrente 2012 aus - Ab 21. Dezember 2012 gelten europaweit Unisex-Tarife für Lebensversicherungen von Männern und Frauen. Grund genug für die Honorarkonzept GmbH, den angeschlossenen Honorarberatern ...
**

Vor Einführung der Unisex-Tarife: Viel Aufklärungsarbeit bei Männern nötig / Honorarkonzept stattet Berater mit Marketing-Kit für Männerrente 2012 aus

17.07.2012 - Ab 21. Dezember 2012 gelten europaweit Unisex-Tarife für Lebensversicherungen von Männern und Frauen. Grund genug für die Honorarkonzept GmbH, den angeschlossenen Honorarberatern erstmals sehr umfangreiche Kommunikationsmittel für ihre eigenen Marketing- und Werbeaktivitäten an die Hand zu geben. Berater können die einzelnen Bausteine, wie Mailings, Checklisten, Rechenbeispiele oder Printunterlagen individualisieren und so eigene Kunden ansprechen. Gesprächsleitfäden, konzeptionelle Unterstützung und auch konkrete Vorschläge für die Neukundenakquise werden den Honorarfinanzberatern zur Verfügung gestellt.

Der Start dieser intensivierten Kommunikation ist für Volker Britt, Geschäftsführer der Honorarkonzept GmbH, ein folgerichtiger Schritt: „Nach drei Jahren der Etablierung am Markt wollen wir künftig unseren rund 400 Honorarfinanzberatern konkrete Unterstützungen für ihre eigene Kommunikation anbieten. Die Inhalte zur Männerrente sind der erste Schritt. Weitere werden folgen.“ Gemeinsam mit ausgewählten Honorarberatern wird im Herbst ein Pilotprojekt zur Kundenakquise gestartet, bei dem eine sehr intensive und persönliche Betreuung und Unterstützung der Berater stattfindet.

Renditevorteile bis zu 30 Prozent sichern

Unter dem Begriff „Männerrente“ fasst Honorarkonzept die Einführung der Unisex-Tarife zusammen, die für Männer eine auf Dauer geringere Rendite für ihre Altersversorgung von rund 9 Prozent bedeutet. Und das unabhängig davon, ob eine herkömmliche Brutto-Lebensversicherung oder eine Netto-Lebensversicherung gewählt wird. Dieser Nachteil gegenüber der bisherigen Regelung, berücksichtigt die unterschiedlichen statistischen Lebenserwartungen von Frauen und Männern und ist vielen Männern bislang noch unbekannt. Besonders diejenigen zwischen 30 und 45 Jahren, die entweder erstmals ihre private Altersvorsorge starten oder die bestehende Versorgung aufstocken wollen, sollten sich vor dem Jahresende für entsprechende Leistungen entscheiden. In Kombination mit einem Netto-Produkt, bei dem die üblichen Provisionszahlungen entfallen ergeben sich je nach persönlichem Steuersatz und Höhe der Zahlungen Renditevorteile bis zu 30 Prozent.

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.

