

Honorarberater sind IMD2-Vorgaben einen Schritt voraus

**Europas Vermittlermarkt vor weiterer Regulierung / Honorarkonzept sieht Wettbewerbsvorteile durch frühe Umstellung auf Honorar - Wenn es nach den Vorschlägen der EU-Kommission geht und die Vermittlerrichtlinie IMD2 wie geplant umgesetzt wird, dürfen fondsgebundene Lebensversicherungen von unabhängigen Beratern ...
**

Europas Vermittlermarkt vor weiterer Regulierung / Honorarkonzept sieht Wettbewerbsvorteile durch frühe Umstellung auf Honorar

23.08.2012 - Wenn es nach den Vorschlägen der EU-Kommission geht und die Vermittlerrichtlinie IMD2 wie geplant umgesetzt wird, dürfen fondsgebundene Lebensversicherungen von unabhängigen Beratern nicht mehr gegen Provision vertrieben werden. „Makler können sich schon heute auf die künftigen Vorgaben einstellen und sich bereits jetzt bei ihren Bestands- und Neukunden entsprechend positionieren“, sagt Volker Britt, Geschäftsführer der Honorarkonzept GmbH.

Die Service-Plattform unterstützt ihre Partner in Sachen Qualifizierung und transparente Beratung. „Bevor wir einen Makler in unser Partnernetz aufnehmen, prüfen wir seine Ausbildung und Qualifikation sehr genau. Je nach Bedarf helfen praxisnahe Fortbildungsangebote dem künftigen Honorar-Finanzberater, das Geschäftsmodell Honorarberatung umzusetzen“, so Britt weiter. Im Arbeitsalltag steht den Beratern eine gemeinsam mit dem Software-Haus IWM entwickelte Analyse-Software zur Verfügung. Sie macht es unter anderem möglich, dem Kunden die Kosten und auch die Nettoendite seiner Altverträge offenzulegen. Eine Günstigerprüfung stellt sie dann möglichen Produktalternativen gegenüber. Über den Vorgang liefert die Software ein detailliertes Beratungsprotokoll, das auch die vereinbarten Beratungs- und Vermittlungshonorare umfasst. „Wer schon heute auf das Zukunftsmodell Honorarberatung umstellt, ist den geplanten Anforderungen von IMD2 einen entscheidenden Schritt voraus“, sagt Britt abschließend.

Der Anfang Juli präsentierte EU-Richtlinienvorschlag zur Regulierung der Versicherungsvermittlung (IMD2) sieht neben dem Provisionsverbot für den Vertrieb fondsgebundener Lebensversicherungen weitreichende Dokumentations- und Informationspflichten für Versicherungsmakler vor. Diese umfassen auch eine Offenlegung von Vergütungsart und -höhe, der vertraglichen Anbindung des Vermittlers an Versicherungsunternehmen und eine Information des Kunden darüber, ob eine ausgewogene Beratung stattfindet.

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.

