

## Makler müssen sich aus Bevormundung befreien

**Die Diskussion um eine Begrenzung der Provisionen im Lebensbereich beschäftigt die Versicherungsbranche. HonorarKonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann rät Maklern, sich stärker als Unternehmer zu verstehen und aus der finanziellen Abhängigkeit der Versicherer zu lösen.**

**Die Diskussion um eine Begrenzung der Provisionen im Lebensbereich beschäftigt die Versicherungsbranche. HonorarKonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann rät Maklern, sich stärker als Unternehmer zu verstehen und aus der finanziellen Abhängigkeit der Versicherer zu lösen.**

Die Vermittlerwelt diskutiert derzeit den Vorschlag des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) die Provisionen zu begrenzen. Grund sind die hohen Kosten, die den Versicherern durch die Vergütungen entstehen. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsen sehen sich viele Versicherer gezwungen, ihre Vertriebskosten zu senken, um in diesem schwierigen Marktumfeld trotzdem eine für die Kunden attraktive Rendite sicher zu stellen. Für HonorarKonzept-Geschäftsführer Heiko Reddmann ist die Diskussion lange überfällig: „Die derzeitige Diskussion macht deutlich, wie sehr Berater von den Versicherern hinsichtlich ihrer Vergütung abhängig sind.“ Stattdessen sieht Reddmann den Zeitpunkt für Makler gekommen, sich stärker von den Versicherern zu emanzipieren. „Makler und Berater müssen sich mehr und mehr als Unternehmer begreifen und jeder Unternehmer sollte auch seine Einnahmen steuern können.“ Im Provisionsmodell legt jedoch der Versicherer die Vergütung einer Beratung fest. Durch einen Einstieg in die Honorarberatung kann der Berater seine Leistungen selbst „bepreisen“. Darüber hinaus erbringt er nachhaltig den Nachweis einer kunden- und nicht produktorientierten Beratung. „Die Orientierung hin zur Honorarberatung und eine nachhaltige Aufklärung der Verbraucher über die Vorteile dieses Modells werden das Vertrauen in die Finanzdienstleistungswirtschaft mittelfristig wieder zurück erobern“, ist Reddmann der festen Überzeugung.

HonorarKonzept unterstützt Makler auf ihrem Weg in die Honorarberatung und bietet umfangreiche Service-Leistungen sowie eine Betreuung vor Ort durch erfahrene Business-Coaches.

### **Pressekontakt:**

insignis GmbH  
Raik Packeiser  
Berliner Allee 9 - 11  
30175 Hannover

Gesa Panetta  
Berliner Allee 9 - 11  
30175 Hannover

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 31  
Fax: 0511 / 33 65 15 - 33  
E-Mail: [raik.packeiser@insignis.de](mailto:raik.packeiser@insignis.de)

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 46  
Fax: 0511 / 33 65 15 - 33  
E-Mail: [gesa.panetta@insignis.de](mailto:gesa.panetta@insignis.de)

Internet: [www.honorarkonzept.de/presse](http://www.honorarkonzept.de/presse)

### **Über die HonorarKonzept GmbH**

Die HonorarKonzept GmbH etabliert in Deutschland einen neuen Ansatz in der Finanzdienstleistung: die Beratung zu Finanzdienstleistungen über Honorar-Finanzberater. 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, professionelle IT-Tools für Analyse und Beratung sowie die regionale Unterstützung vor Ort. Darüber hinaus bietet die HonorarKonzept GmbH Unterstützung im Bereich der Administration. Im Produktportfolio von HonorarKonzept finden sich kostenoptimierte Finanzlösungen. In der Fondsanlage wird überwiegend auf Exchange Traded Funds (ETFs) gesetzt.

