



Vorteile der Honorarberatung

Darum profitieren Kunden und Finanzberater.



Honorar – Finanzberatung der Zukunft

Ob schlechtes Image der Branche, widrige Umstände an den Kapitalmärkten, unzählige Anforderungen gesetzlicher Regulierung, Digitalisierung oder neue Wettbewerber – Finanzberater stehen im Spannungsfeld der Veränderung.

Im Bereich der Lebensversicherung zum Beispiel herrscht Druck auf Abschlussprovisionen. Versicherer haben begonnen, die Vermittlungsvergütung zu senken und durch höhere Bestandspflegeprovisionen und längere Stornohaftungszeiten zu kompensieren.

Hinzu kommt die Insurance Distribution Directive (kurz „IDD“), die Wohlverhaltensregeln, die Vermeidung von Interessenskonflikten sowie bei Versicherungsanlageprodukten eine Geeignetheitsprüfung verlangt.

Weniger Einnahmen für mehr Aufwand ist somit die kurzfristige Konsequenz für alle, die bisher auf Provisionsbasis agiert haben.

Finanzberater müssen umdenken und Herausforderungen als Chance begreifen. Sie müssen sich dabei vor Augen führen, was Kunden, Produktgeber, Politik und nicht zuletzt sie selbst wirklich wollen.

Genau dann wird klar, warum die Honorar-Finanzberatung die Lösung ist, von der alle profitieren.

Webinar

Unser Tipp

Honorarberatung und Honorarkonzept kennenlernen

Berater müssen umdenken und sich verändern –
darum ist die Honorar-Finanzberatung mehr als nur eine Alternative

... mehr erfahren und zum Seminar anmelden auf www.honorarkonzept.de

Vorsicht, die Kunden kommen!

Die Welt hat sich verändert. Kunden sind nicht länger die Kunden von früher. Sie sind Sucher, Leser, Zuhörer, Nachfrager, Vergleicher und Selbstbestimmer und bleiben immer noch König.

In Zeiten der Digitalisierung gibt es Informationen sofort und für jedermann. Nichts scheint verborgen zu bleiben und Menschen kommunizieren mehr und mehr online. Dennoch sind nicht alle Informationen sichtbar, oft nicht wirklich verständlich, manchmal gibt es auch zu viel davon und es ist schwer, den Überblick zu behalten.

Wo Facebook-Likes enden und seriöse Geldanlage anfängt, hört Freundschaft auf. Finanzberatung ist und war von jeher Vertrauenssache.

Um dieses Vertrauen muss aber gekämpft werden, denn bisher wurde vielerorts ein Produkt verkauft und mangelnde Renditen und Boulevard-Schlagzeilen der Finanzbranche brachten letztendlich Enttäuschung und das aktuell bestehende schlechte Image unserer Branche.

Kunden wünschen sich mehr denn je Verlässlichkeit und dass Versprechen eingehalten werden. Sie wünschen sich einen stetigen Begleiter, den Sie fragen können und bei dem sie das Gefühl haben, dass dieser aktiv für sie da ist. Für Transparenz und dieses Vertrauen sind sie dann auch bereit, Geld zu zahlen. Vor allem wenn es für sie dabei einen wirtschaftlichen Vorteil gibt.

Ob in diesem Zusammenhang ein Brutto- oder Nettoprodukt vermittelt wird, ob damit Provision oder Honorar fließt – der Kunde zahlt indirekt oder direkt die Vergütung des Beraters.

Vergütet wird also immer. Leistung und Gegenleistung müssen zukünftig jedoch noch transparenter werden.

„Für Transparenz und Vertrauen
zahle ich gerne ein Honorar.“

Ute König, 38 Jahre, Kundin





Honorar aus Kundensicht

Für viele Kunden ist eine Vergütung ihres Finanzberaters gegen Honorar neu und ungewöhnlich. Sie haben sich bisher wenig bis gar nicht damit auseinandergesetzt, wieviel ihr „Berater des Vertrauens“ verdient.

Im Rahmen einer Honorarberatung ist das komplett anders. Die Vergütung wird in den Vordergrund gestellt, mit dem Kunden individuell vereinbart und somit in Euro und Cent greifbar gemacht.

Für diesen Preis erwartet der Kunde selbstverständlich Leistung und gute Argumente. All das können Sie als Honorar-Finanzberater bieten.

„Ich fühle mich gut beraten.“

... weil ich mit meinem Versicherungsberater auch ein Honorar für eine reine Beratung vereinbaren kann. Der Vorteil: Eine Vermittlungsabsicht des Beraters – ggf. auch ein gewisser Druck, etwas vermitteln zu müssen – gibt es nicht.

„Ich erhalte einen wirtschaftlichen Vorteil.“

... weil mir mein Berater im Rahmen einer Altersvorsorgeberatung eine Netto-Lebensversicherung empfohlen hat. Diese beinhaltet keine vertrieblichen Abschlusskosten und laufende Vertriebsprovisionen. Mit weniger Kosten belastet, kommt der Versicherungsvertrag somit schneller in die „Gewinnzone“ und kann noch stärker vom Zinseszinsseffekt profitieren. Damit profitiere ich von einer deutlich höheren Ablaufleistung bzw. Rente.

„Ich fühle mich gut betreut und weiß, wofür ich zahle.“

... weil ich mit meinem Finanzberater einen laufenden Service für ein passendes Honorar vereinbart habe. Somit weiß ich bereits zu Beginn, welche konkreten Leistungen ich pro Jahr erhalte.

► Bereits heute werden eine Vielzahl von Honorarverträgen Tag für Tag zwischen Finanzberatern und Kunden geschlossen – und das deutschlandweit.

Provision oder Honorar – der Vergleich lohnt sich.

Vergleicht man beispielsweise eine Rentenversicherung auf Provisionsbasis mit einem Nettotarif und nutzt zudem die Kostenvorteile auch bei der Fondsanlage, dann wird deutlich, warum sich Honorarberatung lohnt.

Beispielrechnung Versicherungen

	Bruttopolice	Nettopolice
Summe der laufenden Monatsbeiträge	36.000,00 €	34.200,00 €
Einmaliger Betrag	1.440,00 €	-
Einmaliges Honorar*	-	1.440,00 €
Summe Betreuungshonorar*	-	1.800,00 €
Summe eingesetztes Kapital	37.440,00 €	37.440,00 €
Einmaliges Honorar*	-	1.440,00 €
Summe Betreuungshonorar*	-	1.800,00 €
Ausgabeaufschlag*	-	-
Kosten der Fondsanlage*	15.132,08 €	4.436,78 €
Kosten des Versicherers*	5.928,90 €	3.128,65 €
Summe der Kosten	21.060,98 €	10.805,43 €
Laufende Steuern*	-	-
Steuern bei Auszahlung*	4.592,32 €	8.819,41 €
Summe der Steuern	4.592,32 €	8.819,41 €
Gesamtverminderung der Ablaufleistung durch Kosten	45.837,63 €	27.981,73 €
Gesamtverminderung der Ablaufleistung durch Steuern	4.592,32 €	8.819,41 €
Ablaufleistung vor Steuern	60.358,64 €	78.214,55 €
Ablaufleistung nach Steuern	55.766,32 €	69.395,13 €

*) Diese Musterberechnung stellt eine Teillösung dar, bei der weitere Produktoptimierungen notwendig sind und dient lediglich der Veranschaulichung. Für die Musterberechnung wurden folgende Parameter gewählt: Eintrittsalter 32 Jahre, monatliche Rate 100 €, Laufzeit 30 Jahre, jährliche Wertentwicklung 6 %.

Schon gewusst?

Honorar-Finanzberater können Kunden mit dem HonorarKonzept-Vergleichsrechner eine finanzmathematische Untersuchung zur Verfügung stellen.



Honorar aus Sicht des Finanzberaters

Die „Insurance Distribution Directive“ (kurz „IDD“) macht's möglich: Versicherungsmakler können per Gesetz auch gegen Honorar Nettoversicherungen vermitteln, so Schritt für Schritt in der Honorar-Finanzberatung Fuß fassen und sich am Ende als reiner Versicherungsberater positionieren.

Im Rahmen der aktuellen Situation profitieren Honorar-Finanzberater gleich mehrfach:



Unabhängigkeit stärken

Befreien Sie sich von der Abhängigkeit etwaiger Provisionen und vereinbaren Sie mit Ihrem Kunden ein Honorar. Die Vermittlung von Nettoprodukten unterliegt dabei keiner Stornohaftung.



Den Preis der Arbeit selbst festlegen

Legen Sie den Wert Ihrer Arbeit – also für Ihre Beratungs-/Vermittlungs- und Betreuungsleistung – selbst fest. Das Honorar können Sie mit dem Kunden individuell vereinbaren.



Kundenzufriedenheit erhöhen

Niedrigere Kosten steigern die Kundenzufriedenheit. Selbst wenn das Honorar im Vergleich zu einem Bruttotarif eingerechnet wird, wird der Nettotarif i.d.R. besser da stehen.



Regelmäßige Einnahmen generieren

Durch laufende Beratungs- und Betreuungsleistungen erzielen Sie regelmäßige Honorareinnahmen. Ganz nebenbei stärken Sie die Kundenbindung und positionieren sich als erster Ansprechpartner.



Zusätzliche Einnahmen erschließen

Nutzen Sie Serviceleistungen als zusätzliches Einnahmeplus und grenzen Sie sich von Wettbewerbern ab. Mit einem eigenen Leistungsversprechen, für z. B. unterschiedliche Kundengruppen, können Sie den Fokus auf den Kundenbestand richten und bieten entsprechende Mehrwerte. Daraus ergeben sich Empfehlungen und Sie benötigen weniger Zeit für die Neukundensuche.

Kompaktseminar

Unser Tipp

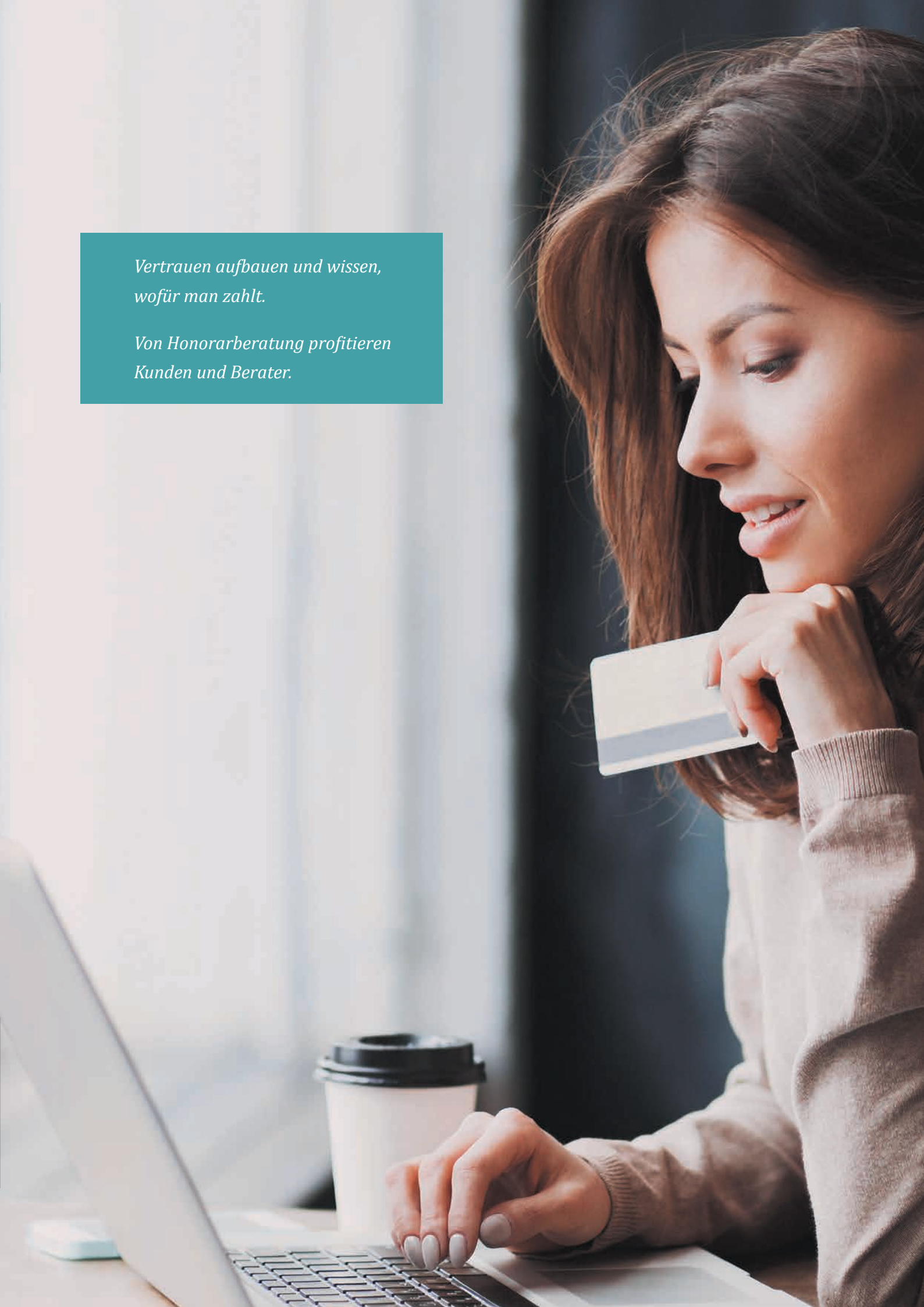
Erfolgreicher Einstieg in die Honorarberatung

inkl. Zertifikat „Fachmann/-frau für Honorarberatung“

... mehr erfahren und zum Seminar anmelden auf www.honorarkonzept.de

*Vertrauen aufbauen und wissen,
wofür man zahlt.*

*Von Honorarberatung profitieren
Kunden und Berater.*



Herausgeber

HonorarKonzept GmbH

Herzberger Landstr. 25

37085 Göttingen

Telefon: 05 51 · 38 42 15 00

service@honorarkonzept.de

www.honorarkonzept.de

