

21 Mein Geld
JAHRE ANLEGERMAGAZIN

Mein Geld[®]

A N L E G E R M A G A Z I N

05 | 2015
SEPTEMBER | OKTOBER
21. JAHRGANG



**Weil's ums Geld geht – Honorarkonzept
macht Makler fit für die Praxis**

HONORARKONZEPT

WEIL'S UMS GELD GEHT – HONORARKONZEPT MACHT MAKLER FIT FÜR DIE PRAXIS

▲ HONORARKONZEPT – erfolgreiche Business-Coaches mit ausgezeichnetem Ruf

Die Honorarberatung ist wegen ihrer Transparenz und ihrer optimierten Kosten-Rendite-Relation die moderne Form der Finanzberatung, weshalb sie von den politisch Verantwortlichen und den Verbraucherverbänden gleichermaßen als zukunftsweisend geschätzt wird. Zudem sind dies auch wesentliche Gründe für die bereits deutlich gestiegene und in den kommenden Jahren absehbar weiter wachsende Marktrelevanz der Honorar-Finanzberatung. Darin sind sich unabhängige Marktbeobachter und Marktteilnehmer weitgehend einig. Dementsprechend äußerten in der aktuellen Studie „TRENDS III/2015“ der Fachzeitung AssCompact jetzt auch die befragten Assekuranz- und Finanzvermittler die Erwartung, dass sich die Relevanz der Honorarberatung für die Branche in den kommenden fünf Jahren verdreifachen dürfte.

Wie realistisch diese Einschätzung ist, kann HonorarKonzept als kompetenter und renommierter Dienstleister rund um das Thema Honorarberatung aus eigener Erfahrung bestätigen: „Die prognostizierte Zunahme bei der Relevanz schlägt sich schon jetzt in unseren Geschäftszahlen nieder“, stellen Heiko Reddmann und Volker Britt, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH, fest. „Allein in den vergangenen zwölf Monaten konnten wir die Anzahl unserer Geschäftspartner mehr als verdoppeln.“ Doch dabei wird es nicht bleiben – auch für die kommenden Jahre rechnen Reddmann und Britt mit einer jährlichen Zunahme der mit HonorarKonzept arbeitenden Honorar-Finanzberater um rund 50 Prozent.

Doch selbst angesichts dieser äußerst günstigen Perspektiven für die Honorar-Finanzberatung – die Makler

müssen ihr Geld heute verdienen. Vor diesem Hintergrund überlegen etliche von ihnen derzeit noch, wann und wie sie am besten auf den Zug in die Zukunft aufspringen sollen. Die Antwort darauf ist das „hybride“ Geschäftsmodell, bei dem die Berater die noch vorhandene Möglichkeit des Nebeneinanders von Provisionsgeschäft und Honorarberatung nutzen. Dieser von HonorarKonzept empfohlene fließende Einstieg in das neue Geschäft der Beratung gegen Honorar ermöglicht es Maklern, sich mit diesem Angebot parallel zur weiter beibehaltenen Provisionsvermittlung ohne wirtschaftliche Risiken ein langfristig lukratives zweites Standbein aufzubauen.

Darüber hinaus dürfen Neueinsteiger auf die kompetente und umfassende Unterstützung von HonorarKonzept bei der Etablierung des neuen Ge-

schäftsmodells vor Ort vertrauen. Ihnen stehen als Partner von HonorarKonzept die gleichen bewährten Serviceleistungen zur Verfügung, die unseren angebotenen Maklern seit mehreren Jahren ihren beruflichen Alltag erleichtern – sei es beim Start in das neue Geschäftsmodell Honorarberatung, beim Ausbau der bereits erreichten wirtschaftlichen Basis, bei der Optimierung der hauseigenen Prozesse, bei der Weiterbildung oder bei Werbung und Kundengewinnung. Auch die Business Coaches von HonorarKonzept stehen in der Branche in einem ausgezeichneten Ruf, haben sie sich doch als ausgesprochen erfolgreich erwiesen. Diese Serviceleistungen sind alle darauf ausgerichtet, den Partnern aufseiten der Makler dabei zu helfen, die Honorarberatung als wirtschaftlich tragfähiges Geschäft auf- bzw. auszubauen.

„Dank des sehr intensiven Austauschs, den wir mit unseren Partnern pflegen, erfreuen wir uns eines regen Rücklaufs an Erfahrungen aus dem beruflichen Alltag der Makler. Diese Berichte, Anregungen, aber auch konstruktiv-kritischen Kommentare nutzen wir, um das Angebot unserer Dienstleistungen permanent zu optimieren. In diesem Sinne hat HonorarKonzept seine Services nun noch stärker auf den unterschiedlichen individuellen Bedarf seiner Partner zugeschnitten. Denn je nachdem, ob ein Makler seine ersten Gehversuche in der Honorar-Finanzberatung unternimmt oder ob er bereits etabliert ist, fällt auch sein Interesse an unseren Serviceleistungen verschieden aus“, weiß Heiko Reddmann.

Dementsprechend hat HonorarKonzept nun zwei zielgruppenspezifische Servicepakete geschnürt: „Business“ für Newcomer und „Professionell“ für



etablierte Honorarberater. Die „gestandenen“ Honorar-Finanzberater können außerdem zwei weitere Optionen hinzubuchen: „Prozess“ und „Master“. Das erste Angebot beinhaltet vor allem eine Entlastung durch Wegfall von Backoffice-Tätigkeiten, eine bevorzugte Behandlung bei der Geschäftsabwicklung sowie die Weitergabe von Kundenanfragen. Mit der „Master“-Option erarbeiten die Partner von HonorarKonzept einen kompletten Unternehmensplan, beginnend mit einer Ist-Analyse bis hin zur Strategieentwicklung für das neue Geschäftsmodell. Die „Master“-Option sieht zudem eine verstärkte Individualbegleitung bei der Umsetzung der jeweiligen Strategie in die Praxis vor.

Als ein weiteres wegweisendes Service-Tool perfektioniert nun ein spezielles Tablet mit einer eigens hierfür entwickelten Software die breite Palette der HonorarKonzept-Leistungen. Dieses „elektronische Heinzelmännchen“ vereinfacht und beschleunigt Beratungsvorgänge, macht sie interaktiver und durchgängiger, modernisiert

das „Büro“. Denn das Apple iPad mit schnellem D1-Netz-Zugang und der besonderen Honorarberater-Software ermöglicht eine fortschrittliche Verzahnung von Anwendungen und Endgeräten! So kann der Makler via „Tablet World“ auf alle Daten und Dokumente jederzeit und an jedem Ort problemlos zugreifen – ohne aufwendige Doppel- oder Mehrfacherfassungen. „Tablet World wird den Beratungsalltag revolutionieren“, prognostiziert daher Heiko Reddmann.

Insofern passt „Tablet World“ optimal zu den übrigen Serviceleistungen von HonorarKonzept: Sie alle unterstützen den Makler auf das Beste bei seinen ersten Schritten in die Honorarberatung sowie allen folgenden. Dabei profitieren in diesem Experten-Netzwerk alle von den jeweiligen Erfahrungen aller aus der Praxis. „Das macht eine Partnerschaft mit HonorarKonzept auch langfristig zu einem geldwerten Vorteil“, wissen Reddmann und Britt aus den Rückmeldungen der Beteiligten.