2015 – Das erfolgreichste Jahr für die HonorarKonzept GmbH seit Bestehen

Seit 2009 etabliert die HonorarKonzept GmbH die Finanzdienstleistungs-Beratung mittels Honorar-Finanzberatern in Deutschland. Dabei werden die angebundenen Honorar-Finanzberater, u.a. mit 7 regionalen Business Coaches, bei ihrem Einstieg und dem professionellen Ausbau dieses zukunftsorientierten Geschäftsmodells unterstützt.

Heiko Reddmann, Geschäftsführer von HonorarKonzept

„2015 war ein höchst erfreuliches Geschäftsjahr. Wir hatten am Jahresende doppelt so viele Partner wie noch zu Beginn 2015 und die Mehrzahl hat sich sogar für eine mehrjährige Partnerschaft entschieden. Dieses Vertrauen ist für uns der eindeutige Beleg, dass sich die Konzentration auf Honorar-Finanzberatung und die damit einhergehende Stringenz in der Geschäftsausrichtung auszahlt“, so Heiko Reddmann, Geschäftsführer der HonorarKonzept. Insgesamt sind bei HonorarKonzept über 500 Honorar-Finanzberater angeschlossen, die ihr Geschäft um alternative Vergütungsmodelle ergänzen wollen.

Erfolgstreiber 1: Anbindung neuer Produktpartner und Ausweitung der Produktpalette

Erfolgstreiber für dieses erfreuliche Jahr waren neben der Anbindung neuer Produktpartner auch der Ausbau der Produktpaletten bei bereits bestehenden Kooperationspartnern. „Im Bereich der Altersvorsorge und Sparen haben wir inzwischen ein Produktspektrum, das wirklich jeden Bedarf am Markt idealtypisch abdecken kann“, äußert sich Reddmann überzeugt.

Erfolgstreiber 2: Individuelle Servicepakete – Das „Office to Go“-Paket inklusive

Aber auch im internen Umfeld bei HonorarKonzept gibt es zahlreiche Erfolgstreiber. Zu Beginn 2016 wurden die Service-Pakete für die Honorar-Finanzberater noch zielgruppenorientierter geschnürt und eingeführt. Vom Einsteiger bis zum Vollprofi können seitdem diverse Bausteine individuell zusammengestellt werden. Das Highlight und integrierter Bestandteil aller Service-Pakete ist die in 2015 eingeführte Tablet-World. Mit einem von HonorarKonzept zu Verfügung gestellten Apple IPad Air und einer revolutionären Beratungssoftware hat der Honorar-Finanzberater überall und zu jeder Zeit sein komplettes Büro mit dabei. Die integrierte Synchronisierungsfunktion gewährt mit nur einem Touch auf das IPad, dass alle Informationen just in time gleichzeitig auch im Office zur Verfügung stehen. Das

Besondere dabei ist, dass Daten nur einmal erfasst werden müssen und voll automatisiert in allen anderen Anwendungen zur Verfügung stehen.

Erfolgstreiber 3: Kompetenzausbau durch Erweiterung des Seminarangebotes

Schließlich haben auch der Ausbau des Seminarangebotes und eine damit einhergehende stark erhöhte Teilnehmerfrequenz maßgeblich zum Geschäftsergebnis 2015 beigetragen. Heiko Reddmann ist voller Stolz:

Weitere Beiträge zum Thema:

https://www.experten.de/2015/10/21/honorarkonzept-digitalisiert-die-honorarberatungspraxis/

https://www.experten.de/2015/11/19/kunden-wollen-informiert-werden/

https://www.experten.de/2015/11/17/auch-das-richtige-muss-man-richtig-tun/

Bild: (1) © cherezoff / fotolia.com, (2) © HonorarKonzept GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4942914/2015-das-erfolgreichste-jahr-fuer-die-honorarkonzept-gmbh-seit-bestehen/