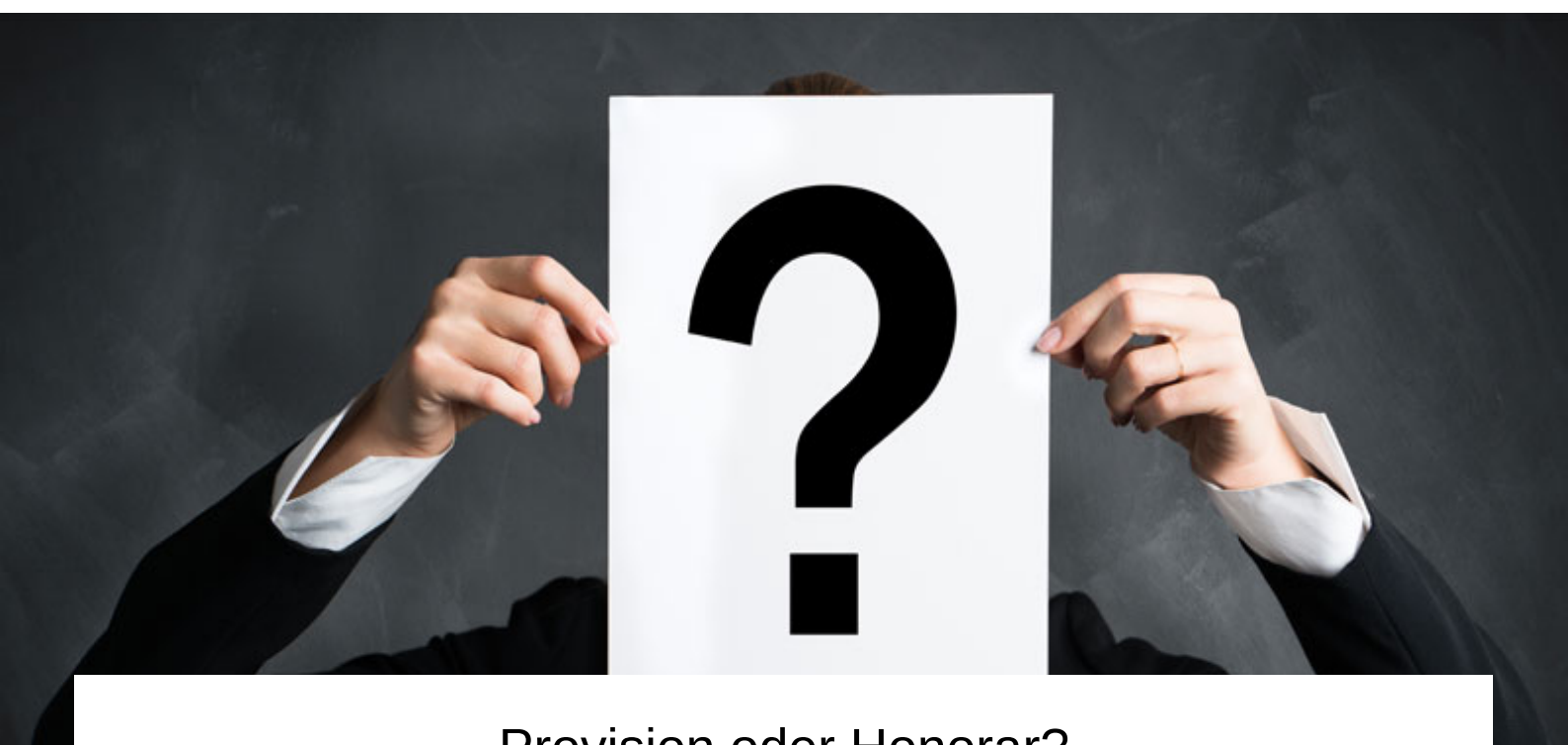




Provision oder Honorar?

**Nach der Verabschiedung der IDD muss sich jeder Versicherungsmakler mit der Frage auseinandersetzen:
Wie sieht ab 2018 die Vergütung meiner Leistungen aus? Provision oder Honorar?**

IDD macht Honorarberatung zur Zukunftsfrage

Der Thementag am 4. Juli in Krefeld wurde als exklusiver Workshop konzipiert und ermöglicht den Erfahrungsaustausch mit Experten der Branche. Andree Breuer, einer der erfahrensten und profiliertesten Honorarberater Deutschlands und Geschäftsführer der Honoris Finance GmbH gibt in seinem Werkstattblick zur Honorarberatung Tipps für do's und dont's beim Kunden:

- Wie verkaufe ich meinen Kunden das Honorar?
- Was muss ich für das eigene Unternehmen wissen – welche Prozesse ändern sich?
- Wie definiere ich meine Leistung?
- Welche Honorarberaterleistungen gibt es?

Honorarberatung: auch auf die Produkte kommt es an

Gute, moderne und leistungsstark konzipierte Nettotarife sind das A und O der Honorarberatung. Michael W. Matz, Fachbereichsleiter Produktmanagement/Marketing und Leiter Banken- und Sondervertrieb stellt den Nettotarif Fondsrente PrivatInvest Netto mit allen wichtigen Features vor.

Mehr Aktien bitte! ...

... so das Credo von Christoph R. Kanzler, Deutschlandchef von Dimensional Fund Advisors Ltd. Zuvor hatte der Anlageprofi für drei Jahre das Business Development der quirin bank in Berlin geleitet. Diese Forderung und eine TOP-Performance erfüllt der Nettotarif Fondsrente PrivatInvest Netto, einer der kostengünstigsten Nettotarife Deutschlands, der seit Mai dieses Jahres im Markt angeboten wird.

4 Prozent Kosten für laufende Beiträge, 0,2 Prozent Kosten p.a. für das Vertragsguthaben, Einmalbeitrag bis max. 10 Mio. Euro, Zuzahlungen bis 100.000 Euro, gestaffelte Kosten von 0,5 bis 1,5 Prozent für Einmalbeiträge und Zuzahlungen, keine Stückkosten und Höchstendalter zeichnen den Nettotarif aus.

Wer zu spät kommt...

Die IDD wird Versicherungsmaklern keinen Spielraum für ihre unternehmerischen Entscheidungen geben. Der Frage, ob Honorarberatung das Geschäftsmodell ist, das im jeweiligen Maklerbüro praktiziert werden soll, muss jeder Versicherungsmakler selbst nachgehen. Wissen und Material als Grundlage dafür sollte er rechtzeitig sammeln.

Der Power-Tag am 4. Juli in Krefeld ist exakt dafür geeignet, um wichtige Informationen für die zukunftsweisende und erfolgreiche Ausrichtung des eigenen Maklerbüros aus erster Hand zu bekommen. Branchenkenner und Anlageprofis geben wertvolles Know-how für die Kundenberatung, Produkte und Märkte weiter. Gastgeber ist der Münchener Verein, seit sechs Jahren als Versicherer des Jahres Deutschlands Nr. 1.

Weitere Infos und Anmeldung hier: www.muenchener-verein.de/nettotarif

Die Teilnehmer können Fragen, die für sie von elementarer Bedeutung sind, bereits vorab an folgende Adresse senden: zeilbeck.claudia@muenchener-verein.de

Bild: © fotogestoeber / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944055/provision-oder-honorar/>