

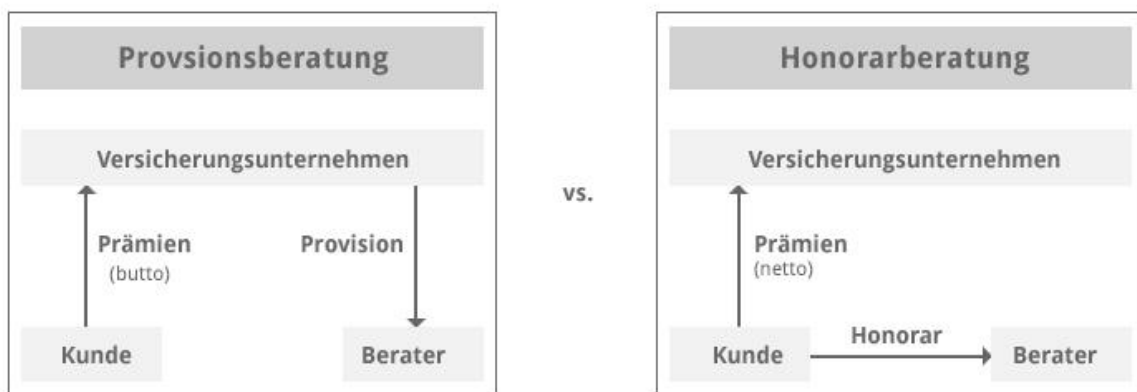
Was ist Honorarberatung?

Bei der Honorarberatung erhält der Berater für seine Beratungsleistung ein Honorar. Das Honorar erhält er direkt von seinen Kunden und wird im Vorfeld der Beratung vereinbart. Das bedeutet, dass der Honorarberater, sowohl bei der Bestandsaufnahme, aber insbesondere bei seinen Produktempfehlungen, ausschließlich die Interessen seiner Kunden verfolgt, die ihn vergüten.

Die Produkte, die Kunden von einem Honorarberater im Anschluss einer Beratung erhalten können, sind sogenannte Nettotarife bzw. Nettopolicen. Diese Nettotarife enthalten absolut keine Abschluss- und laufenden Provisionen oder sonstige versteckte Kosten.

Die Honorarberatung ist ein zukunftsorientierter Wachstumsmarkt. Dies zeigen die Entwicklungen in anderen europäischen Ländern, wie England, Skandinavien und Holland, in denen die Provisionsberatung zu Gunsten der Honorarberatung bereits stark eingeschränkt wurde.

Denn Honorarberatung ist fair und vor allem transparent.



Bei der Provisionsberatung wird der Berater direkt von Versicherungsunternehmen in Form von Provisionen vergütet. Dies kann zu einem Interessenkonflikt führen, in dem der Berater nicht das für den Kunden optimale Produkt empfiehlt, sondern das, welches ihm die höchste Provision einbringt.

Bei der Honorarberatung wird der Berater direkt vom Kunden durch ein Honorar vergütet, das im Vorfeld vereinbart wird. In diesem Fall ist der Berater nur den Interessen des Kunden verpflichtet, denn von diesem erhält er seine Vergütung.

Fazit:

Echte unabhängige Honorarberatung kann nur erfolgen, wenn Honorarberater losgelöst von jeglichen Produkt- und Provisionsinteressen handeln. Nur hier erhalten Kunden völlige Klarheit darüber, welche Kosten mit Ihrem Versicherungsschutz verbunden sind und können somit eine klare und verlässliche Entscheidung treffen. Die Entscheidung für eine lebensbegleitende und nachhaltige Versicherungslösung sollte man eben nicht dem Bauchgefühl überlassen.