



NEUE KOLUMNE

Viele Tipps rund um das Thema „Gamechanger Honorarberatung“

Von Redaktion

17.05.2022 12:31, aktualisiert am 17.05.2022 12:31

Es ist an der Zeit, dass jeder weiß, dass Finanzberatung nicht immer „kostenlos“ ist. Es ist an der Zeit, dass es genauso viele Beratende auf Honorarbasis wie auf Provisionsbasis gibt. Und es ist an der Zeit, dass man das Wort „Honorarberatung“ in den Mund nehmen darf, ohne dass man die Provisionsberatung dabei in die „böse“ Ecke stellt. Deshalb: Willkommen zu unserer neuen Kolumne „Gamechanger Honorarberatung“!

Wir, Stephan Busch, Versicherungsmakler und Inhaber von Progress Finanzplaner, und Tim Schreitmüller, digitaler Stratege mit Versicherungswissen bei der LV 1871, nehmen Sie in den kommenden Monaten mit auf eine Reise. Transparent und ehrlich legen wir in dieser Kolumne den Finger auf die Herausforderungen, die das Thema Honorarberatung mit sich bringt, und teilen gleichzeitig die Erkenntnisse, die uns auf dem Weg den Gamechanger Honorarberatung zu entdecken, begegnen.

Flankiert wird das Ganze mit fachlichem Input aus der Rechtsprechung und den Wirtschaftswissenschaften. Danach wissen Sie sicher, wie (un-)sozial Honorarberatung wirklich ist und was die Zukunft für die Provisionsberatung bereithalten kann. Neben den Fachartikeln der Spezialistinnen und Spezialisten aus diesen Bereichen, erhalten Sie außerdem einen unzensurierten Einblick von Beratenden – getreu dem Motto: aus der Praxis für die Praxis. Mit jeder Kolumne, die Sie lesen, füllt sich Ihr Werkzeugkasten, damit Sie sich eine differenzierte Meinung bilden können und Ihr Wissen auf die nächste Ebene heben.

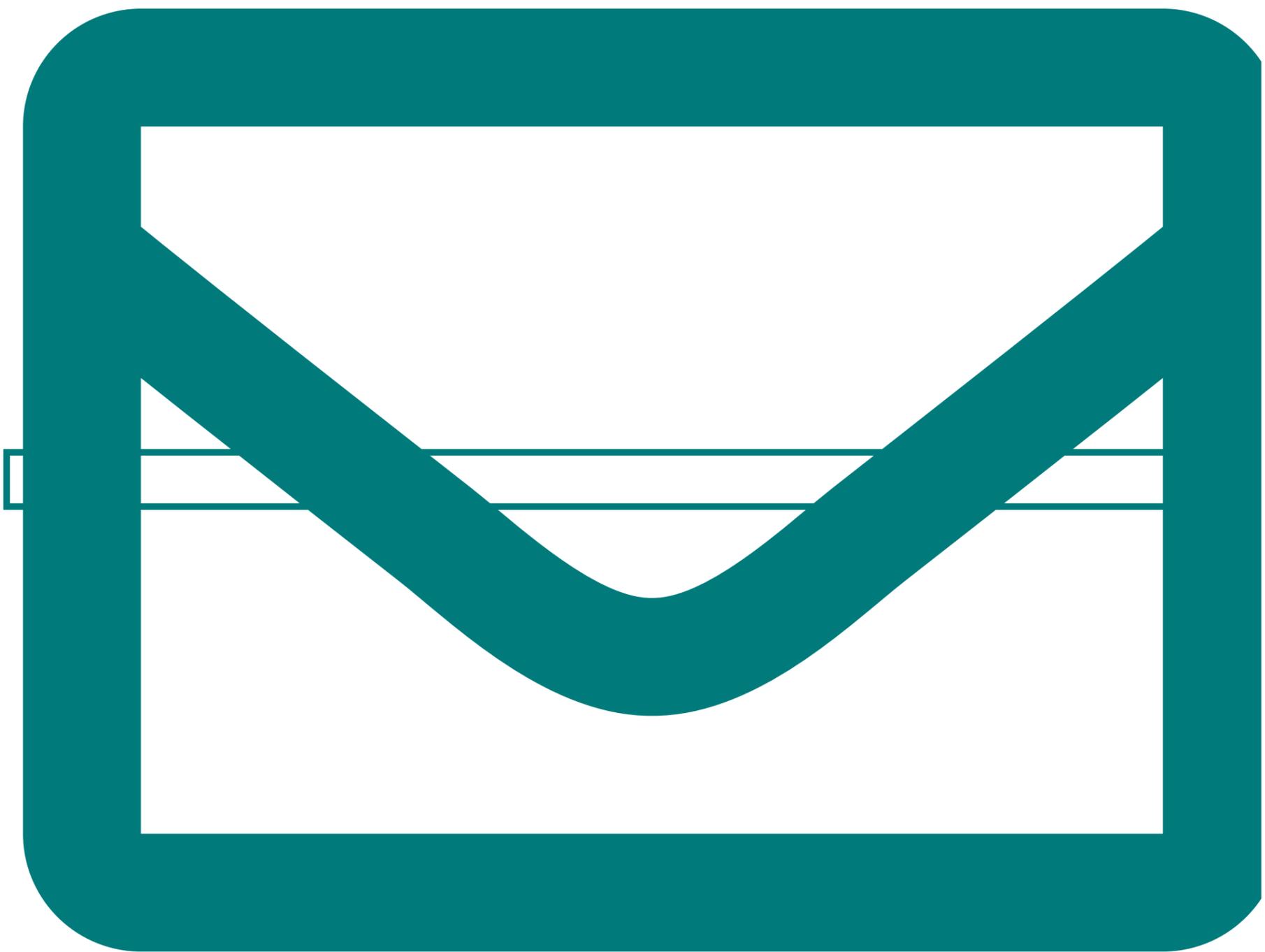
Parallel dazu können Sie sich jetzt schon bei der digitalen Maklerschmiede [Coachmenetto.de](https://coachmenetto.de) anmelden, die Tim Schreitmüller ins Leben gerufen hat und für die er Stephan Busch als Experten aus der Praxis gewinnen konnte. CoachMeNetto ist eine Online-Plattform für moderne Finanzberatung, die Content und Videos, die wie Netflix zu jeder Tages- oder Nachtzeit in kleinen Häppchen verfügbar sind, bietet. Das bedeutet exklusives Fachwissen für Vermittlerinnen und Vermittler, die drei Ziele haben.

Erstens: sich auf spannende und spielerische Art weiterzubilden. Zweitens: erfolgreichen Honorarberatenden über die Schulter zu gucken. Und drittens: Das eigene Geschäftsmodell aktiv weiterzuentwickeln. Nach der Registrierung werden je nach Interessensgebiet Fragen wie „Welche finanziellen Vorteile habe ich als Honorarberaterin oder Honorarberater?“ oder „Wie gehe ich mit meinem Bestand um?“ auf den Grund gegangen. Das Provisionsmodell wird dabei nicht diskriminiert oder gar abgelehnt, sondern als Alternative zur Honorarberatung (neu) gedacht.

Mit einer Sache gehen diese Kolumne und CoachMeNetto übrigens Hand in Hand: der Vision, dass Honorarberatung raus aus dem Nischensektor gehört. Denn ja: Es ist an der Zeit, diese „andere Welt“ zu entdecken. Wir stehen Ihnen beim Anpacken und Loslegen zur Seite. Selbst ein wichtiger Teil innovativer Lösungen und nachhaltiger Erfolge zu werden, war noch nie so einfach.

Über die Autoren

Stephan Busch ist Versicherungsmakler und Inhaber von [Progress Finanzplaner](https://progressfinanzplaner.de). Tim Schreitmüller von der LV 1871 ist digitaler Stratege mit Versicherungs-Know-how und Projektleiter von [CoachMeNetto](https://coachmenetto.de).



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

MEHR ZU

> [VERGÜTUNG](#)

> [VERTRIEB](#)