

*Honorarberatung*  
**ZAHLT SICH AUS**

FÜR IHRE KUNDEN UND FÜR SIE

WIE SIE PLANBAR HÖHERE UMSÄTZE  
STORNOFREI VERDIENEN KÖNNEN

**HONORIS** *finance*  
HONORARBERATUNG

*„Wir machen Sie  
als Versicherungsmakler  
zum erfolgreichen Experten  
im Bereich der privaten  
Altersvorsorge.“*

# ERFOLGSMODELL

## *Honorarberatung und -vermittlung*

### **Diese Broschüre ist Ihr garantierter Wendepunkt.**

Anhand verschiedener Partner beweisen wir Ihnen, dass Sie als Versicherungsmakler tatsächlich erfolgreich stornofreie Honorarumsätze erzielen können.



### **Andree Breuer**

Geschäftsführender Gesellschafter

- Honorarberater und Coach seit 2007
- Über 3.000 Berater informiert, geschult & begleitet
- Entwickler der Nito-Finanzanalyse

### **Sie erfahren:**

- Was unsere Partner über uns sagen – **unzensiert!**
- Warum Honorarberatung für Sie interessant ist
- Was wir Ihnen bieten
- Welche Ergebnisse Sie als Partner der Honoris Finance erwarten
- Wer wir sind
- Wie die nächsten 3 Schritte zum Erfolg aussehen können

Tauchen Sie ein in inspirierende Statements und erhalten Sie spannende Einblicke, die Ihnen neue Perspektiven für Ihr eigenes Unternehmen eröffnen werden.

In der Regel schaffen Sie es mit uns, Ihren Umsatz zu verdoppeln sowie eine Abschlussquote von 90% zu erreichen. Das Resultat ist nicht nur die Steigerung Ihres Firmenwerts, sondern auch zufriedener Kunden.

**Wenn Sie erfahren möchten, wie das für Sie möglich ist, investieren Sie jetzt 10 Minuten, um die Grundlage für Ihren finanziellen und unternehmerischen Erfolg zu sichern.**

*Statements*

**ERFOLGREICHER  
FINANZEXPERTEN**

Mit teilweise hohen 6-stelligen & 7-stelligen  
Honorarumsätzen pro Jahr

**David Tappe aus Bielefeld,**  
Partner seit 2018

**„Andree Breuer ist eine Koryphäe auf seinem Gebiet und hat uns in vielen Bereichen der Honorarberatung dabei geholfen, unser Wissen zu vertiefen.“**

*In Zusammenarbeit mit der Honoris Finance sind wir von der Tappe Consulting AG von einem eher kleinen Honorarberater zu einem der bekanntesten Honorarberater Deutschlands gewachsen. Mittlerweile vertrauen hunderte Kunden auf unsere Expertise.*

*Andree Breuer und sein Team stehen uns im Hintergrund bei fachlich komplexeren Fragestellungen mit ihrem Expertenwissen immer zur Verfügung.*

*Wir freuen uns, diese zuverlässige Kooperation vor vielen Jahren eingegangen zu sein und schauen positiv in die Zukunft auf die nächsten Jahre der Zusammenarbeit.“*



- Gründer und Vorstand der Tappe Consulting AG
- Tätig seit 2010
- Zulassung:  
§34d: Versicherungsmakler  
§34h: Honorarfinanzanlagenberater

**Marcel Dyk aus Kempten,**  
Partner seit 2010

**„Ich empfehle jedem aufrichtigen Berater den Weg mit Honoris Finance zu gehen, denn es ist der Einzige, der sowohl für den Berater als auch für den Kunden funktioniert.“**

*Ich hatte 2010 das große Glück, in München bei einem Tagesseminar auf Andree Breuer gestoßen zu sein. Andree hat mir die Augen geöffnet, wie die Produkthanbieter von Banken und Versicherungsgesellschaften Produkte bauen, die für sie funktionieren aber nicht für ihre Kunden.*

*Für mich ist an diesem Tag eine Welt zusammengebrochen, da ich meine Kunden mag und möchte, dass sie von mir die beste Beratung erhalten und Erfolg mit ihren Vermögensanlagen haben. Das ist mein Anspruch und meine Verantwortung meinen Kunden gegenüber. Dafür werde ich auch bezahlt.*

*Am nächsten Tag habe ich meine Firma auf Honorarberatung umgestellt.*

*Nachdem ich diesen Schritt gegangen bin, habe ich mich mit allen Honoraransätzen und deutschen Honorarplattformen beschäftigt und mich nach der Prüfung für die Honoris Finance entschieden.*

*Ich war also einer der Berater, der von Anfang an zur Honoris Finance Familie gehört hat und auch in Zukunft gehören wird.*

*Nutzt das Wissen von Andree Breuer und vor allem auch vom gesamten Team hinter Andree. Die Honoris Finance ist professionell und bodenständig. So lässt sich der Erfolg und die Anerkennung eurer Beratung nicht verhindern.“*



- Inhaber der Finanzberatung Dyk
- Tätig seit 1988
- Zulassung:  
§34d: Versicherungsmakler

**Marc Barton aus Sigmarszell,**  
Partner seit 2021

**„Mit dem Wissen, das durch die Honoris Finance übermittelt wird, sind wir in der Champions League der Finanzdienstleistung angekommen!**

**90 % der Berater in Deutschland sind auf den schnellen Profit aus - zum Nachteil der Kunden. Wenn ein Berater aber wirklich nachhaltig und zum Wohle seiner Kunden arbeiten möchte, kommt er nicht an der Honoris Finance vorbei.**

*Mandanten erfahren durch die Beratung zum ersten Mal wirkliche Kostentransparenz, da versteckte Kosten bis auf den Cent genau aufgezeigt werden.*

*Dass die Honoris Finance alles bis auf das kleinste Detail untersucht und auf alles eine Antwort hat, hat meine Erwartung in der Zusammenarbeit übertroffen. Die Portfolios der Honoris Finance sind flexible Geldanlagen für jedermann, die sich trotz Krise gut entwickelt haben.*

*An der Kooperation mit der Honoris Finance gefällt mir am besten, dass wir mit diesen Gutachten selbst als Gutachter auftreten und nicht als Versicherungsagent. Dabei unterstützt die Honoris Finance in jeder Angelegenheit. Leidige Diskussionen über Abschlusskosten, Vertragskosten, Ablaufleistungen etc. entfallen.“*



- Geschäftsführer der MBV GmbH
- Tätig seit 2010
- Zulassung:
  - §34c: Immobilienmakler
  - §34d: Versicherungsmakler
  - §34f: Finanzanlagenvermittler
  - §34i: Immobiliendarlehensvermittler

# WEITERE STIMMEN

## *unserer Partner*

### Gabriele Wallenstein aus Würzburg, Partnerin seit 2019\*

**„Andree Breuer überzeugte mich nicht nur mit Worten, vor allem mit nachvollziehbaren Zahlen. Meinen Erfolg durch die Honorarberatung verdanke ich unter anderem der stetigen, fachlichen Unterstützung des gesamten Honoris Teams.** Seit Oktober 2019 bin ich Kooperationspartnerin der Honoris Finance. Die überzeugende und klare Darlegung über das „Ticken“ und das „Funktionieren“ der verschiedenen Finanzinstrumente überzeugten mich nach langjähriger Beratererfahrung im zarten Alter von 58 Jahren, so dass ich meinen Blickwinkel auf bestehende Anlageformen grundlegend ändern musste. Die Kundenvorteile durch evidenzbasiertes Vermögensmanagement waren unverkennbar.

*Der Einstieg in die Honorarberatung war für mich einfach. Jeder Kunde konnte seine „Anlagestory“ nachvollziehen und verstand den positiven Effekt seiner Anlage durch die Honorarberatung. Meine Kunden haben verstanden, dass ich als Beraterin die Risiken der Weltwirtschaft nicht beeinflussen oder gar wegradieren kann, aber sie haben auch verstanden, dass sie sich durch evidenzbasiertes Vermögensmanagement für eine nachhaltige, risikominimierte und renditereiche Geldanlage entschieden haben.“*

### Alfred Wicht aus Willich, Partner seit 2004\*

**„Jedes Produkt braucht eine Story, so haben wir es immer wieder im Vertrieb gelernt. Leider ist die Story aber häufig besser als das, was nach dem Faktencheck tatsächlich herauskommt. Nicht so beim Erfolgskonzept der Honoris Finance GmbH.** Schon bei der Beratung meiner Interessenten und Kunden weiß ich, dass diese auch noch nach Haltedauer ihrer Anlagen oder Rentenpolicen sehr positiv an mich denken.

*Nach 50 Jahren in der Versicherungswirtschaft (u. a. als Verkäufer, Leiter großer Vertriebsorganisationen und ehrenamtlicher Prüfer der IHK) habe ich die alte Welt bestens gekannt und mangels besseren Wissens auch genutzt.*

*Ich betrachte es als Glücksfall, im Jahr 2004 auf Andree Breuer aufmerksam geworden zu sein. Seitdem hat die Story wirklich ein Happy End – Und das nicht zufällig, sondern vorhersehbar. Durch die nachvollziehbare und strukturierte Vorgehensweise ist der Erfolg für Kunden und Berater mit einhundert Prozent sichergestellt. Die Vertriebsunterstützung der Honoris Finance ist durch die bestens ausgebildeten Mitarbeiter/innen als hervorragend zu bezeichnen. Da die konsequent genutzten, wissenschaftlichen Grundlagen die Realität darstellen, gibt es bei Produktvergleichen keine zwei Wahrheiten mehr.*

*Mein Wissen über Geldanlagen wurde in der engen Zusammenarbeit umfangreich erweitert. Ich kann allen seriösen Beratern den Kontakt mit der Honoris Finance nur wärmstens ans Herz legen. Aber Vorsicht: Wer einmal das Konzept der Honoris Finance für sich entdeckt hat, wird nie wieder auf andere Vorgehensweisen und Produkte zurückgreifen.“*

### **Katja Grundmann aus Mönchengladbach, Partnerin seit 2016\***

**„Vor einiger Zeit habe ich mich für die Beratung auf Honorarbasis entschieden. Seitdem kann ich meinen Kunden eine günstige, effektive und unabhängige Finanzberatung bieten. Die empfohlenen Anlagevorschläge sind transparent und verhindern hohe Gebühren, im Gegensatz zur provisionsbasierten Finanzberatung. Ein großer Vorteil dabei ist, dass ich meinen Kunden außerdem ein hohes Maß an Rendite bieten kann, ohne dass sie ein übermäßiges Risiko eingehen müssen. Das bedeutet für sie einen echten Mehrwert.**

*Als Beraterin bin ich sehr glücklich über die Hilfestellung der Honoris Finance. Ich habe seit meinem Einstieg als Honorarberaterin ein kalkulierbares Einkommen, da es nach Abschluss direkt verdient ist. Das heißt: Schluss mit Storno!“*

### **Herbert Körber aus Moers, Partner seit 2002\***

**„Meine Möglichkeiten, die sich in der Zusammenarbeit mit der Honoris Finance über die letzten Jahre ergeben haben, haben meine Erwartungen bei Weitem übertroffen. Vor über 20 Jahren habe ich mich für die Kooperation mit der Honoris Finance entschieden. Dabei haben mich Andree Breuer und seine Vision sehr überzeugt. Die Dienstleistung der Honoris Finance unterscheidet sich sehr stark von anderen auf dem Markt verfügbaren Optionen. Fachliche Kompetenz, kurze Wege, smarte Vorgehensweisen und ständige Weiterentwicklung werden hier großgeschrieben. Als Berater bekommt man zudem sehr gute Hilfsmittel an die Hand und wird in den Beratungsprozessen jederzeit begleitet, sofern man Hilfe benötigt.**

*Andree Breuer und die Honoris Finance sind absolut aufrichtig, und es gab noch nie ein Problem bei den Abrechnungen.“*

### **Wolfgang Heiss aus Bad Grönenbach, Partner seit 2013\***

**„Wer als Berater gute Ergebnisse für den Kunden erzielen möchte, sollte mit der Honoris Finance GmbH kooperieren. Man bekommt hochkarätiges Handwerkzeug an die Hand gegeben, die Kommunikation ist unkompliziert und der Service war bisher immer fantastisch. Nachhaltige Kundenzufriedenheit, höhere Umsätze und eine gute Reputation sind bei korrekter Umsetzung garantiert.**

*Im Jahr 2013 war für uns eine grundlegende Entscheidung nötig, wie es im Bereich der Vermittlung von Finanzanlagen bzw. Altersvorsorgeprodukten weitergeht. Bis dahin herrschte völlige Intransparenz, mit mangelhaften Ergebnissen der meisten herkömmlichen Produkte aus dem Retail-Markt. Durch die Honoris Finance hatten wir plötzlich die Möglichkeit, völlig transparent und für den Kunden nachvollziehbar in diesen Produktbereichen zu beraten und zu vermitteln. Ab diesem Zeitpunkt waren wir in der Lage, die Kosten, die auf die Renditen einwirken, zu kontrollieren. Durch die hervorragende, breit diversifizierte Asset Allokation waren auch die Ergebnisse für die Kunden dementsprechend.*

*Durch die Zusammenarbeit mit der Honoris Finance GmbH und die stetige Verbesserung des Handwerkzeugs durch Herrn Breuer konnten wir uns eine sehr gute Reputation erarbeiten. Die stetige Aufmerksamkeit durch Honoris Finance als Partner, mit dem Ziel, konsequent und stetig alles zu optimieren, verdient aus meiner Sicht ein ehrliches Lob!“*

# WARUM

## *Honorarberatung*

Die Bedingungen für die Beratung auf Honorarbasis sind aktuell so günstig wie nie zuvor. Es gibt reichlich Rückenwind durch die Politik, die Auswirkungen der Bankenkrise, eine aufmerksame Öffentlichkeit und vor allem durch zunehmend kritische und selbstbewusste Anleger.

Aber: Diese Anleger möchten etwas geboten bekommen, das es mit dem „Komfortweg Hausbank“ aufnehmen kann. Ein Produkt und eine Beratungsleistung, die nachvollziehbarer, erfolgreicher und krisensicher, kurz gesagt: ihr Geld wert sind.

Mit Honoris Finance geben wir Ihnen Know-how und Anlageprodukte an die Hand, mit denen Sie zum erfolgreichen Experten auf Honorarbasis werden und Ihren Kunden eine transparente, wissenschaftliche und steuerlich optimierte Anlagelösung bieten. Zudem vermitteln wir Ihnen, wie Sie für sich selbst attraktive Honorarmodelle kalkulierbar machen – Ganz ohne Stornorisiko und unzufriedene Kunden.

**Und das unabhängig von der Möglichkeit,  
im Versicherungsbereich weiterhin mit dem  
Provisionsmodell zu arbeiten.**

# IHRE *Chancen*

**Als Finanzberater möchten Sie mit konkreten und erprobten Strategien ein absehbares Wachstum für die Anlagen Ihrer Kunden garantieren – und dabei auch selbst vernünftig verdienen. Die Chancen dafür stehen jetzt besonders gut, denn:**

## **Das Provisionsmodell wackelt**

Was machen Sie, wenn morgen das Provisionsverbot eintritt? In einigen europäischen Ländern ist das traditionelle Provisionsgeschäft bereits verboten, und auch in Deutschland soll die Position der Honorarberatung gestärkt werden.

## **Die Bankenkrise wirkt nach**

Die Banken haben das Vertrauen der Menschen verspielt. Enttäuschte Anleger wenden sich ab und suchen eine alternative Form der Beratung und Betreuung.

## **Honorarberatung ist im Gespräch**

Verbraucherschützer und Journalisten haben das Konzept der Honorarberatung längst entdeckt. In Tests und Berichten belegen sie immer wieder, dass sich der Gang zu einem unabhängigen Honorarberater auszahlt.

## **Moderne Kunden wollen es genauer wissen**

Moderne Kunden suchen eine faire und sachkundige Beratung, informieren sich im Internet, vergleichen kritisch den Preis und die Qualität. Hier können Sie punkten.

# WAS *wir* IHNEN *bieten*

## **Unsere Dienst- & Serviceleistungen für Ihren Beratungserfolg**

Im Rahmen unserer Partnerschaft erbringt die Honoris Finance GmbH grundsätzlich sämtliche Leistungen im Bereich der evidenzbasierten Vermögensverwaltung auf Basis fundierter wissenschaftlicher Erkenntnisse.

Sie profitieren davon, dass Sie Ihren Kunden eine etablierte, umfassende und professionelle Vermögensverwaltung anbieten und für sich selbst mit einem attraktiven Honorar kalkulieren können. In gemeinsamen Honorarverträgen zwischen der Honoris Finance GmbH, Ihnen und Ihren Kunden wird jeweils eine angemessene Leistungsvergütung vereinbart. Die Details dazu erläutern wir Ihnen im persönlichen Gespräch.

## **Know-how**

Für Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler, die an einer Partnerschaft interessiert sind, bieten wir kostenlose Seminare an. Lernen Sie unsere Arbeitsweise sowie -philosophie kennen und überzeugen Sie sich selbst von den besten Anlagestrategien für Ihre Kunden.

## **Analysetools**

Dank unserer professionellen Tools gehen Sie perfekt vorbereitet in jedes Ihrer Beratungsgespräche. Das exklusive Highlight ist das von unserer Software „NITO Finanzanalyse“ erstellte finanzmathematische Gutachten. So belegen Sie mit bestechender Präzision, wie versteckte Kosten, Provisionen und weitere Faktoren den Gewinn von herkömmlichen Geldanlagen schmälern. Ihre Kunden erkennen zum ersten Mal auf nur einer Seite, welche Lösung sich tatsächlich für sie lohnt.

## **Unterlagen**

Wir statten Sie mit Anschauungsmaterial wie unserem Matrixbuch und Kundenbeispielen aus: So können Sie sich ganz auf die Beratung Ihrer Kunden konzentrieren. Dazu gehören professionelle Lösungen für Honorarkalkulation, Rechnungsstellung, rechtssichere Formulare und Verträge, kostenoptimierte Finanzanlagen und vieles mehr.

## **Service**

Sie betreuen Ihre Kunden und wir betreuen Sie. Unsere Abteilung Beratungsservice nimmt Sie gerne an die Hand und hat für jede Frage, die Sie haben, eine Antwort.

## **Echtes Factoring**

Wir kümmern uns um die Abwicklung Ihrer Inkassoprozesse und bieten Ihnen, bei Bedarf, echtes Factoring.

## **Training**

Ein guter Finanzberater muss sein fachliches Level halten, um zu überzeugen. Wir sorgen dafür, dass Sie fit bleiben: Unser Trainingsprogramm besteht aus zahlreichen Webinaren, Seminaren und Workshops, in denen Sie Ihre Leistungen immer weiter verbessern. Unsere Coaches verraten Ihnen Tricks und Kniffe, die man sonst nur durch jahrelange praktische Erfahrung lernt – darin enthalten auch die Kunst der Kundengewinnung und -pflege.

## **Marketingsupport**

Unser Marketing-Support umfasst Werbemittel wie Visitenkarten, Strategien für Ihren Online-Auftritt, gelabelte Unterlagen, Vorlagen und Anregungen für Kunden-Workshops sowie eine laufend aktualisierte Kunden-Broschüre.

## **Vermögensverwaltung**

Wir bieten Ihnen evidenzbasierende vermögensverwaltende Portfolios auf Top-Niveau, die jedem langfristigen Vergleich standhalten sowie die zugehörigen Kunden-Reportings, die Kommunikation mit Produktgebern (Aktuare, Finanzwissenschaftler, Depotbanken, Honorartarifanbieter), die Erstellung der Investmentphilosophie/Matrixbuch sowie Depotanalysen und Rebalancing.

ERGEBNISSE MIT  
HONORIS *finance*

### **Mehr als 30% Renditesteigerung**

Mindestens 30% mehr Rendite aus Ihren Vermögensanlagen für Sie und Ihre Kunden, dank unseres wissenschaftlich geprüften Investmentansatzes.

### **100% Kostentransparenz**

Ideale Anlageoption & 100%ige Kostentransparenz für Sie und Ihre Kunden, dank unseres finanzmathematischen- und wissenschaftlichen Know-hows.

### **90% Abschlussquote**

90% Abschlussquote, da wir Ihnen unser Know-how so komprimiert und praxistauglich liefern, dass Ihre Kunden gerne ein Honorar zahlen.

### **Exklusive Analysesoftware**

Präzise finanzmathematische Gutachten mit Hilfe unserer exklusiven Analyse-software, die 100% aller Kosten, Steuern und weitere negative Faktoren aufdeckt. Für Ihren Kunden ist auf nur einer Seite erkennbar, was sich wirklich für ihn lohnt. Das Herzstück unseres Konzepts!

### **Steigerung Ihres Firmenwertes**

Ihr Firmenwert steigt nachweisbar um mindestens 100%, dank des Honorarmodells.

# Vita

## WIR STELLEN UNS VOR

Die Honoris Finance GmbH ist eine unabhängige Honorarfinanzanlagenberatungsgesellschaft, die bundesweit ihren privaten und geschäftlichen Mandanten bereits seit 1998 ein umfassendes Paket von Altersvorsorge-lösungen anbietet.

Seit 2006 hat sich die Honoris Finance GmbH auf die Entwicklung und den Vertrieb von evidenzbasierenden vermögensverwaltenden Anlagestrategien spezialisiert. Aktuell betreuen und verwalten wir von ca. 5500 Kunden ca. 650 Mio. € über diverse Bankdepots und Versicherungslösungen. Unsere Kunden sind Kleinsparer wie auch sehr vermögende Anleger. Die Beratung erfolgt über selbstständige Finanzexperten auf Honorarbasis.

### 2020

Die Studie „Evidenzbasiertes Investieren vs. Konventionelles Asset Management“ belegt die hohe Qualität der Honoris Finance Portfolios über einen langen Zeitraum.

### 2018

Weiterentwicklung und Vertrieb der leistungsstärksten finanzmathematischen Software (Nito-Finanzanalyse) für Honorarberater.

### 2017

Dienstleistungsverträge mit div. Versicherungsgesellschaften. (Unterstützung bei der Entwicklung und dem Vertrieb von Honorartarifen).

### 2016

Zulassung als Inkasso-Dienstleister nach dem RDG (Dienstleistung nur für Honorarberater).

### 2014 - 2016

Lehrauftrag unter dem Dach der EBS Universität für Wirtschaft und Recht zu dem Thema der Honorarberatung und -vermittlung.

### 2013

Dienstleistungsvertrag mit der LV 1871 (Unterstützung bei der Entwicklung und dem Vertrieb von Honorartarifen). Bundesweite kostenlose Workshops für interessierte Geldanleger. ([www.anlegen-lernen.de](http://www.anlegen-lernen.de))

### 2011 - 2017

Portfoliomanager und ganzheitliche Wertpapierberatung (u.d. Haftungsdach GSAM AG).

### 2010

Entwicklung des ersten Honorartarifs für die Condor Lebensversicherung AG. (R+V Gruppe) Dieser Tarif hat einen heutigen Umsatzanteil bei der Condor AG von ca. 30 %.

### 2008

Joint Venture mit einer Tochtergesellschaft der damaligen Fortis AG. (Euro Stoxx 50 notiert). Aufbau einer bundesweiten Honorarberater-Plattform und Initiator der heutigen Honorarkonzept GmbH. Entwicklung von verschiedenen Honorartarifen, Schulung von allen Beratern sowie Schulungen des Innendienstes der Versicherungsgesellschaft und Honorarkonzept.

### 2007

Erstellung von diversen Dienstleistungsangeboten für Versicherungsmakler die in die Honorarberatung umsteigen wollen. Bundesweite Infoseminare für interessierte Finanzberater. (Bis heute wurden über 3000 Berater informiert, geschult und betreut). Entwicklung und Einsatz der ersten finanzmathematischen Software für Honorarberater. Diese ermöglicht ein finanzmathematisches Gutachten über die Geeignetheit und Plausibilität aller Arten von Geldanlagen. Entwicklung und Vertrieb der ersten passiven vermögensverwaltenden Anlagestrategien.

### 2006

Umstellung von der Provisionsvermittlung auf die Honorarberatung – und Vermittlung mit dem Fokus auf die Aufklärung zu den Themen Altersvorsorge und Vermögensaufbau und -erhalt. Gleichzeitig erfolgte ein intensiver Wissenstransfer von namhaften Aktuarien der Versicherungswirtschaft und weiteren Finanzmathematikern und Finanzwissenschaftlern zu der Funktionsweise aller möglichen Geldanlagen.

# IN *4 Schritten* ZUM ERFOLG

## 1. Erstgespräch

Vereinbaren Sie ein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch mit uns und wir finden heraus, ob eine Zusammenarbeit sinnvoll für Sie ist.

## 2. Informationsvideos und Klärung offener Fragen

Nach unserem Erstgespräch werden wir Ihnen weitere Informationen zur Verfügung stellen. Diese umfassen etwa 90 Minuten Videomaterial, das als Grundlage für den Geschäftspartnervertrag dient. Nachdem Sie das Videomaterial angesehen haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung, um etwaige offene Fragen zu klären.

## 3. Geschäftspartnervertrag und Willkommenspaket

Sobald alle Fragen geklärt wurden und die Grundvoraussetzungen erfüllt sind, wird der Geschäftspartnervertrag unterschrieben. Anschließend erhalten Sie ein Willkommenspaket und die Zugangsdaten zu unserer Schulungsplattform. Dort erwartet Sie exklusives Videomaterial zu verschiedenen Themen rund um Beratungs-Know-how und Vertriebsunterstützung.

## 4. Beraterseminar

Innerhalb der nächsten Wochen werden Sie zu einem 3-Tagesseminar eingeladen, bei dem Sie lernen, wie Sie Schritt für Schritt erfolgreich in der Honorarberatung werden. Profitieren Sie aus über 15 Jahren Beratungspraxis des erfahrensten Honorarberaters Deutschlands - Andree Breuer.

## SUPPORT DURCH DIE HONORIS FINANCE

In den ersten Wochen unserer Zusammenarbeit stehen wir Ihnen bei Bedarf intensiv zur Seite, um Sie optimal auf Kundengespräche vorzubereiten. Ziel ist es, sicherzustellen, dass Sie perfekt vorbereitet in die ersten Kundengespräche gehen können, um schnellstmöglich Abschlüsse zu erzielen. Darüber hinaus bieten wir regelmäßige Austauschmöglichkeiten zu aktuellen Themen an.

**JETZT**  
*auf Honorarbasis*  
**ARBEITEN**

**BUCHEN SIE JETZT  
IHR KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH**



**WER MEHR  
WEISS,  
*verdient mehr!***



HONORIS FINANCE GMBH  
Wilhelmshofallee 75 · 47800 Krefeld  
Tel.: 0 21 51 - 70 46 0 · Fax: 0 21 51 - 70 46 3  
E-Mail: [info@honoris-finance.de](mailto:info@honoris-finance.de)  
[www.honoris-finance.de](http://www.honoris-finance.de)