

# Fonds verkauft und schon ist der Kunde vergessen

Die Probleme, die der amerikanische Markt der Welt bereiten kann, wurden in den vergangenen drei Jahren verstärkt angesprochen.

Der Begriff Hypothekenkrise ist seit Juli 2007 geläufig. Und die Konsequenz: kluge Köpfe haben rechtzeitig auf Geldmarktfonds, meist als ETF, umgesattelt. Verluste: keine!

Andere, die sich nicht für das Auf und Ab der Märkte interessieren, dachten sich gar nichts, bis sie dann von der fünften, sechsten Nachrichtensendung geweckt wurden und merkten: Das geht auch mich etwas an.

Von der Sparkasse, Volksbank oder sonstigen Kredit-Instituten wurde man natürlich nicht informiert. Fonds verkauft und schon ist der Kunde vergessen.

Das kennen wir doch schon? Im Rahmen des letzten Börsensturzes fühlte sich auch kein Geldinstitut für seine Kunden verantwortlich. Etliche Fondsdepots verloren damals bis zu 80 Prozent ihres Einstiegswertes.

Was lernen wir daraus? In Sachen Geld sind Bequemlichkeit und das sich Verlassen auf andere ein ganz schlechter

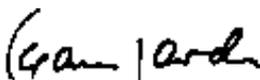
Ratgeber. Da es aber nicht immer leicht ist, allein die verschiedenen Möglichkeiten für eine Entscheidung abzuwägen, bedarf es eines Gesprächspartners. Die Bank scheidet aus. Viele Fondsberater ebenfalls, denn diese sind provisionsgesteuert und so manchem fehlen die Kraft und auch das Verantwortungsgefühl, in schlechten Zeiten an die Seite des Kunden zu treten.

Was bleibt, ist die kleine aber stetig wachsende Zahl der Honorarberater. Besser gesagt, der echten Honorarberater. Versuchen Sie es einmal: 01805 / 834463. Mit dieser Nummer erreichen Sie den Verbund Deutscher Honorarberater.

Und wenn Sie Ihre langfristige Vermögensbildung weiterhin allein meistern wollen, dann hier noch ein ganz einfacher Rat. Wenn es am schönsten ist, sollte man aufhören.

Also: Die Marktspitzen Ende 2007 waren ein sehr guter Zeitpunkt, um erst einmal eine Pause einzulegen. Heute, Ende 2008, kann überlegt werden in welchem Fonds-Sektor man wieder anlegen könnte.

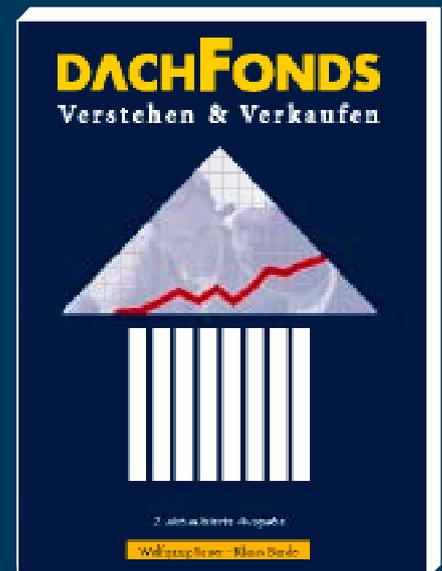
Herzlichst  
Ihr



Klaus Barde  
Herausgeber



## Argumente pro Dachfonds



Mit einem drei Kapiteln „Produkt“, „Management“ und „Verkauf“, liefert dieses Werk eine ebenso umfassende, wie praktische Hilfe für den Fonds-Vertrieb. Neben der Vermittlung von hochkarätigem Fachwissen werden auch konkrete Beispiele für das Verkaufsgespräch und die Umsatzplanung gegeben.



Der gelernte Bankkaufmann und studierte Betriebswirt Wolfgang Bauer war langjährig im Fondsgeschäft tätig und über vier Jahre als Vertriebs-Chief für die BNP Paribas Asset Management GmbH verantwortlich.



Klaus Barde, Geschäftsführer der Gesellschaft für Finanzmarketing, ist Herausgeber vieler anerkannter Finanzzeitschriften. Er hat sich zudem als unabhängiger Vertriebstrainer für Fondsberater profiliert.

Erhältlich unter [www.promakler.de](http://www.promakler.de)

## Überzeugen Sie sich!