

IMPRESSUM

Herausgeber:
Klaus Barde
Verlag:
BHM GmbH
Rudolf-Wissell-Str. 18-20
37079 Göttingen
Tel. 05 51/6 33 92 01
Fax 05 51/6 33 92 02
info@bhm-marketing.de
www.promakler.de

Anzeigen:
Karin Klawunn
Satz, Layout, Grafik:
Michaela Vormoor

Bildmaterial: BilderBox, Archiv
Einzelbezugspreis:
6,90 Euro zzgl. 2,24 Euro Versand
inkl. 7% MwSt.

Erscheinungsweise: Jährlich.
Alle Rechte vorbehalten.
© BHM GmbH, Göttingen

Nachdruck, auch auszugsweise, nur
mit Genehmigung des Herausgebers.
Alle im *Honorarberater* veröffentlichten
Daten und Texte sind urheberrechtlich
geschützt. Übersetzung, Nachdruck,
Vervielfältigungen auf photomechani-
schem oder ähnlichem Wege oder im
Magnettonverfahren sowie Vortrag,
Funk- und Fernsehsendungen und Inter-
netverbreitung nur mittels Genehmigung
durch den Herausgeber.

Gerichtsstand ist Göttingen.
Für die seitens Dritter gelieferten Texte,
Daten und Auswertungen übernimmt
der Verlag keine Gewähr.

Weiterführende Informationen
zur Honorarberatung:
VDH GmbH
Verbund Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12 · 92224 Amberg
Tel 096 21/7 88 25-0
Fax 096 21/7 88 25-20
info@vdh24.de · www.vdh24.de

Im Verlag erscheinen ferner
die ratingorientierten Titel

- BU-Atlas
- Renten-Atlas
- Riester-Atlas
- Rürup-Atlas
- FLV/FRV-Atlas
- Fondselite
- FONDS Katalog
- Echte Werte
- RATINGSieger



www.promakler.de

Inhalt



Der alte und der neue Weg

- „Wir produzieren Stückzahlen, keine Beratung!“6
- Die drei Dienstleistungsprofile im
provisionsgetriebenen Finanz-Vertrieb8
- Der provisionsunabhängige Honorar-Berater.....8
- Qualifikation: „Fachidiot schlägt Kunden tot“10



Hintergründe

- Die Risiken des provisionsgetriebenen
Produkt-Verkaufs12
- Rechtliche Zulässigkeit der Honorarberatung
für Versicherungsmakler.....14
- Die Infrastruktur für Honorarberater in Deutschland16
- EU-Richtlinie: Kennen Sie MiFID?17

Erfahrungen



Honorarberater
Uwe Siebert

- Erfahrungsbericht: Vom Provisionsberater
zum Honorarberater18
- „Edle Bankenwelt“: Vom Banker zum Honorarberater20
- Administrative Unterstützung
als Mehrwert für vermögende Privatkunden22

Know-how

- Honorarberatung im Bereich der Investmentfonds
und der geschlossenen Fonds24
- Haben Sie 50 Millionen Euro?27
- Hedgefonds – wichtig für Ihren Anlage-Mix!29
- Ein wertvoller Portfolio-Baustein: Private Equity32



- Baufinanzierung aus
Sicht der Honorarberatung34
- Achtung Falle: Arbeitgeberhaftung in der bAV36
- Bilanzsäuberung durch Pensionsfonds!40
- Statusklärung in der Sozialversicherung!41

- Warum Pensionszusagen Existenzen bedrohen können42
- Vermögensnachfolge44

Produktwelt

- Produkt- und Dienstleistungs-Partner
der im VDH engagierten Honorarberater47
- Portraits ausgewählter Produkt-Partner48
- Begriffsklärung:
Provisions-Tarif, ungezillmerter Tarif, Honorar-Tarif66

Unser Name
ist den
meisten noch
unbekannt.

Außer
Rating-Agenturen.

Der Schlüssel des Erfolges von Sparinvest ist die „Vermögensanlage mit Bedacht“ - Philosophie unserer Anlageberatung, Fundament unserer Produkte und in der Kultur von Sparinvest fest verwurzelt. Unser Interesse gilt langfristigen Anlageprodukten mit einem ausgewogenen Rendite-Risiko-Verhältnis, nicht aber schnellen, hoch riskanten Gewinnen und Verlusten!

Die Anerkennung unserer Leistung durch unabhängige Rating-Agenturen ist eine Bestätigung unseres umsichtigen Investmentansatzes.

Überzeugen Sie sich selbst - besuchen Sie www.sparinvest.de

Sparinvest

☑ Vermögensanlage mit Bedacht...