

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-Vertrieb .....8
- Der provisionsunabhängige Honorar-Berater.....8
- Qualifikation: „Fachidiot schlägt Kunden tot“ .....10



## Hintergründe

- Die Risiken des provisionsgetriebenen  
Produkt-Verkaufs .....12
- Rechtliche Zulässigkeit der Honorarberatung  
für Versicherungsmakler.....14
- Die Infrastruktur für Honorarberater in Deutschland .....16
- EU-Richtlinie: Kennen Sie MiFID? .....17

## Erfahrungen



Honorarberater  
Uwe Siebert

- Erfahrungsbericht: Vom Provisionsberater  
zum Honorarberater .....18
- „Edle Bankenwelt“: Vom Banker zum Honorarberater .....20
- Administrative Unterstützung  
als Mehrwert für vermögende Privatkunden .....22

## Know-how

- Honorarberatung im Bereich der Investmentfonds  
und der geschlossenen Fonds .....24
- Haben Sie 50 Millionen Euro? .....27
- Hedgefonds – wichtig für Ihren Anlage-Mix! .....29
- Ein wertvoller Portfolio-Baustein: Private Equity .....32



- Baufinanzierung aus  
Sicht der Honorarberatung .....34
- Achtung Falle: Arbeitgeberhaftung in der bAV .....36
- Bilanzsäuberung durch Pensionsfonds! .....40
- Statusklärung in der Sozialversicherung! .....41

- Warum Pensionszusagen Existenzen bedrohen können ... .....42
- Vermögensnachfolge .....44

## Produktwelt

- Produkt- und Dienstleistungs-Partner  
der im VDH engagierten Honorarberater .....47
- Portraits ausgewählter Produkt-Partner .....48
- Begriffsklärung:  
Provisions-Tarif, ungezillmerter Tarif, Honorar-Tarif .....66

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](http://www.sparinvest.de)

Sparinvest

☑ Vermögensanlage mit Bedacht...