

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

Ausgabe 2006 kann beim Verlag unter
info@bhm-marketing.de bestellt werden.

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 photomechanischem
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

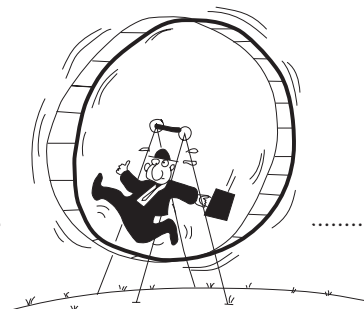
Im Verlag erscheinen ferner
die ratingorientierten Titel

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



www.promakler.de

Inhalt



Einführung

- Die Opfer des Provisionsvertriebs **6**

Hintergründe

- Massive Fehleinschätzungen **8**
- Aktuelle Auswirkungen der EU-Vermittlerrichtlinie
2006 auf die Honorarberatung **16**

Know-how

- Zinseszins, Inflation und andere kleine Weltwunder **12**
- bAV: Rückenwind und Chance für die Honorarberatung **18**
- Auf der Suche nach „unkorrelierten“ Investments **36**
- Versorgungswerke: Auch die Rente für Freiberufler ist nicht mehr sicher! **40**
- Die Stiftung als Instrument der Kundenbindung **46**

Märkte & Fonds

- Mit Fonds von Immobilienaktien profitieren **22**
- Attraktive Rendite inklusive Kapitalschutz **24**
- Indexfonds als Bausteine zur erfolgreichen Portfolio-Gestaltung **26**
- Der Honorarberater als Fondspolices-Manager **28**
- Geschlossene Fonds: Mehr Rendite und Sicherheit
dank Honorarberatung **30**
- VentaFonds Dubai Opportunity I. **32**
- Private Equity Fonds: Setzen Sie auf das Wesentliche! **34**



Interview

- Gespräch mit Dieter Rauch, Verbund Deutscher Honorarberater:
„Im Durchschnitt erzielen VDH-Partnerunternehmen mit 150 Kunden
einen Jahres-Erlös von rund 200.000 Euro.“ **42**

§ Haftung

- Umfassende Beratungs-Kompetenz dank Haftungs-dachsicherheit **46**

Service

- Vernetzte Technologie für das Beteiligungs- und Wertpapiergeschäft **44**
- Produkt- und Dienstleistungs-Partner
der im VDH engagierten Honorarberater **49**
- Portraits ausgewählter Produkt-Partner **50**
- Veranstaltungskalender des VDH **70**