

Presse

Krise stärkt Honorarberater

„Die Kreditkrise hinterlässt Spuren in der Beratung: Anleger wandern nach dem Debakel mit verlustreichen Kreditpapieren zu unabhängigen Verwaltern ab. Parallel dazu geben manche Berater ihrem bisherigen Arbeitgeber den Laufpass, weil sie umsatzgetriebene Verkaufsfaktionen nicht länger verantworten wollen. Beides stärkt den Trend zur Honorarberatung“, sagt Dieter Rauch, Leiter des Verbund deutscher Honorarberater (VdH).

Traditionell findet Anlageberatung in den Banken statt, deren Einkünfte an den Verkauf gekoppelt sind. Honorarberatung soll diesen Fehlanreiz ausschalten: Der Kunde zahlt einen Stundensatz wie beim Rechtsanwalt und eine transparente Gebühr für die laufende und neutrale Betreuung.

Einzelne Banken verlieren nicht nur Kunden, auch Berater machen sich selbstständig. „In den letzten sechs bis zwölf Monaten kommen zwei Drittel unserer neuen Mitglieder aus Banken“, sagt Rauch. „Einige Häuser wollen die gestiegenen Belastungen im Zuge der Kreditkrise durch höhere Verkäufe im Privatkundengeschäft und damit höhere Einnahmen ausgleichen, das machen einige Berater nicht mit“, sagt Rauch.

Quelle: Auszüge Handelsblatt April 2008



Honorar ist günstiger als Provision

„...immer mehr Finanzdienstleister, die darüber nachdenken, Honorarberatung anzubieten. Sogar einige Sparkassen wollen ein solches Modell einführen, zumindest für Privatkunden mit einem Depotvolumen von 500 000 Euro oder mehr.

„Leider gibt es mittlerweile aber vor allem im Versicherungsgewerbe auch Anbieter, die zwar Honorarberatung anbieten, dann aber zusätzlich auch noch die Provision mitnehmen“, sagt Dieter Rauch. Sie kassieren also doppelt ab.

In Ansätzen macht das beispielsweise Formaxx, ein Finanzvertrieb, der vor einem halben Jahr von ehemaligen leitenden Angestellten der Vertriebsorganisationen AWD und MLP gegründet wurde...

Ob sich solche Modelle langfristig durchsetzen, darf bezweifelt werden.“

Quelle: Auszüge Welt am Sonntag April 2008

3. IWW-Versicherungsmakler-Forum

Zentrale Themen:

- Haftungsmanagement: Wie können Makler den neuen gesetzlichen Maklerpflichten gerecht werden?
- **Neue Geschäftsfelder: Wie können Makler die Honorarberatung und die bAV für attraktive Verdienstmöglichkeiten nutzen?**
- Vertragsgestaltung: Worauf müssen Makler bei der Zusammenarbeit mit Vertretern oder Tippgebern achten?

Veranstalter: IWW Institut für Wirtschaftspublizistik, 13. Juni, Düsseldorf

Moderator: Dr. Mark Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen

Kontakt: www.iww.de, wvm@iww.de

Garantie kann so einfach sein

„Im Zuge der Einführung der Abgeltungssteuer beginnen Emittenten nun auch in diesem bisher von Experten als unrentabel eingeschätzten Segment attraktive Renditeprodukte zu platzieren“, sagt Hubert Thaler vom Starnberger Vermögensverwalter TopVermögen.

Als Beispiel nennt der Anlagestrategie die von Morgan Stanley noch bis Ende Juni zur Zeichnung angebotenen Garantiepapiere der „myIndex“-Serie. Die für drei verschiedene Indizes (Dax, Euro Stoxx 50, S&P 500) angebotenen Zertifikate ermöglichen Anlegern eine Beteiligung an den möglichen Kursgewinnen, sichern dabei aber das eingesetzte Kapital zu 100 Prozent ab.

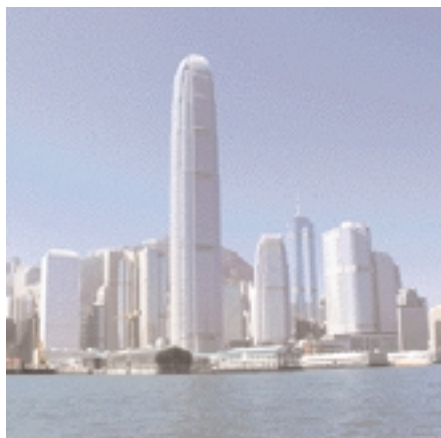
Damit sind Anleger bei einer Wiederaufnahme der Rallye am Aktienmarkt dabei, können aber gleichzeitig darauf vertrauen, dass sie im Crashfall spätestens bei Fälligkeit im Jahr 2013 ihr Anfangskapital zurückbekommen.

Das klingt eigentlich banal, ist aber trotzdem eine kleine Revolution. Zum einen, weil bei den in Zusammenarbeit mit dem Verband deutscher Honorarberater (VdH) emittierten Papieren keinerlei Vertriebsprovisionen in den Zertifikaten verrechnet sind.

Denn die Honorarberater lassen sich direkt vom Kunden bezahlen, nicht über Provisionen vom Emittenten. Zum anderen, weil Garantiepapiere mit derartigen einfachen Rückzahlungsbedingungen in dem eigentlich stark nachgefragten Segment der Kapitalschutzzertifikate immer noch eine Seltenheit sind.

Quelle: Auszüge Welt am Sonntag Mai 2008

**Neue Weltwirtschaftsordnung
Asiatisches Jahrhundert**



Burkhard Varnholt, Chief Investment Officer der Bank Sarasin & Cie AG, sieht die Weltwirtschaft nicht mehr länger auf die USA fokussiert, sondern zunehmend von verschiedenen Schwellenländern gestützt.

„Die Weltwirtschaft hat sich in bisher einmaliger Art und Weise von der historischen Führung durch die US-Wirtschaft abgekoppelt. Die aktuelle Wachstumsabschwächung in den USA weist deutlicher als jeder andere Konjunkturzyklus zuvor auf den Anbruch eines «asiatischen Jahrhunderts» hin. Asien und auch die meisten Industrieländer spüren bereits die Folgen des ökonomischen und demografischen Wandels, der eine Reihe zentraler Wirtschaftsbereiche betrifft. Die globale Boomphase ist noch nicht zu Ende – nur die Wachstums-

motoren haben sich verändert. Wenn sich Analysten und Investoren auf die neue Weltordnung einlassen, könnte 2008 ein Jahr viel versprechender Chancen werden.

Die Volkswirtschaften in der Region Asien-Pazifik erwirtschaften, gemessen an der Kaufkraft auf Paritätsbasis, mittlerweile nahezu 37 Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP). So belief sich allein Chinas Anteil am globalen Wachstum im Jahr 2007 auf stolze 17 Prozent. Das ist deutlich mehr als der Beitrag der US-Wirtschaft.

Insgesamt steuerten die Schwellenländer Asiens im letzten Jahr 40 Prozent zum globalen Wachstum bei, davon belief sich der von Entwicklungsländern geleistete Beitrag auf 52 Prozent.“

Quelle: Bank Sarasin April 2008