

5. Leitveranstaltung der Honorarberater festigt den Anspruch der neuen Berater-Generation

Im Frankfurter Messe-Forum trafen sich am 03. November die deutschen Honorarberater anlässlich der 5. Leitveranstaltung „Messe & Kongress Honorarberatung 2010“.

Die Ausrichter VDH GmbH und BHM Fachmedien GmbH konnten 660 Fachbesucher und 60 Aussteller begrüßen. Mit 60 Fach-Vorträgen auf 3 Bühnen konnten zudem alle Spektren des Finanzmarktes hochkarätig abgedeckt werden.

Die Besucher spiegelten die ganze Bandbreite der heute in der Honorarberatung vertretenen Finanzmarktteilnehmer.

Dieter Rauch, Geschäftsführer vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH): „40 Prozent der Teilnehmer kamen aus den Reihen des VDH. Darüber hinaus konnten wir jedoch viele Honorarberater begrüßen, die bisher Ihren ganz eigenen Weg gegangen sind. Dazu etliche Versicherungsmakler, die kurz vor dem Sprung in die echte Honorarberatung stehen und viele Bankberater, die die Selbständigkeit als Honorarbanker anstreben. Es herrscht Aufbruchstimmung.“

■ Berufsverband deutscher Honorarberater (BVDH)

Karl Matthäus Schmidt, Quirin Bank AG und Dieter Rauch, Verbund Deutscher Honorarberater, eröffneten die Veranstaltung mit der Bekanntgabe der am 06. Oktober erfolgten Gründung des Berufsverband deutscher Honorarberater (BVDH).

Die Zustimmung aus dem Publikum zeigte deutlich, wie sehr dieser Schritt dem Wunsch vieler in der Honorarberatung tätiger Marktteilnehmer entsprach.

Das oberste Ziel des neuen Berufsverbands ist es, die Honorarberatung als neutrale Dienstleistung im Finanzsektor zu fördern und zu etablieren. Die satzungsgemäßen Aufgaben des Berufsverbandes sind:



Karl Matthäus Schmidt, Quirin Bank AG und Dieter Rauch, VDH GmbH erläuterten die Ziele des neuen Berufsverbandes deutscher Honorarberater

- Entwicklung eines eigenständigen und anerkannten Berufsbildes
- Interessenvertretung bei Politik und Verwaltung
- Zusammenarbeit mit Verbänden und Verbraucherschützern
- Information der Öffentlichkeit über die Honorarberatung
- Erfahrungs- und Informationsaustausch der Mitglieder

Der Berufsverband vertritt aktuell die Interessen von knapp 1500 Honorarberatern in Deutschland, die insgesamt rund 3,5 Milliarden Euro an verwalteten Kundengeldern betreuen. „Es ist höchste Zeit, die durch Provisionen verursachten Fehlanreize im Finanzdienstleistungsmarkt endlich abzuschaffen und für die Verbraucher mehr unabhängige Beratungsleistungen anzubieten. Dafür setzt sich der Berufsverband deutscher Honorarberater nachdrücklich ein“, so der Vorsitzende des Verbandes,

Karl Matthäus Schmidt. Als stellvertretender Vorsitzender ergänzte Dieter Rauch: „Zielsetzung ist es, die Dringlichkeit des Themas im Bewusstsein der politischen Entscheidungsträger zu verankern und als erstes für ein einheitliches, gesetzlich festgeschriebenes Berufsbild des Honorarberaters in Deutschland zu sorgen.“

Weitere wesentliche Ziele des Verbandes: Die steuerliche Absetzbarkeit von Honoraren und die Zertifizierung von Aus- und Weiterbildungslehrgängen.

Mit ausreichender fachbezogener Berufspraxis und Qualifikation oder einer Erlaubnis der Finanzaufsicht können natürliche und juristische Personen ordentliches Mitglied des Berufsverbands werden. Es besteht kein Anspruch auf Aufnahme. Der Vorstand entscheidet nach Prüfung der Voraussetzungen (Qualifikation & Kodex). Bei Ablehnung ist eine Begründung nicht notwendig.

■ **Brüssel lässt grüßen**



Frau Dr. Esther Wandel, berichtete aktuell aus der EU-Kommission Brüssel.

Ein Programmpunkt, der ebenfalls den Nerv der versammelten Honorarberater traf: Dr. Esther Wandel berichtete aktuell aus der EU-Kommission Brüssel. Der Vortrag „Vertrieb von Retailfinanzprodukten - Regulatorische Entwicklungen auf europäischer Ebene“ beinhaltete insbesondere den Bereich PRIIPs (Packaged Retail Investment Products). Die Ausführungen zu den für den Anlegerschutz relevanten Themenfeldern „Anleger-Information“ und „Vertriebsregelungen“ zeigten den klaren EU-Kurs zu mehr gesetzlich verankertem Verbraucherschutz in den Mitgliedstaaten auf.

■ **„Die Honorarberatung soll künftig die Regel sein, nicht die Ausnahme.“**



Dr. Gerhard Schick, finanzpolitischer Sprecher der Bundestagsfraktion Bündnis 90 / Die Grünen, ein Streiter für die Honorarberatung.

Mit seiner Unterstreichung dieser markanten Aussage aus dem Fraktionsbeschluss der Bundestagsfraktion der Grünen, führte sich Dr. Gerhard Schick, finanzpolitischer Sprecher der Bundestagsfraktion Bündnis 90 / Die Grünen, bestens beim Publikum ein. Selten zuvor konnte man bisher einen

Bundespolitiker erleben, dem das Tagesgeschäft und das Produktspektrum des Finanzmarktes bis ins Detail hinein derart geläufig war. Siehe auch Interview mit Dr. Gerhard Schick in dieser Ausgabe.. In seinem Vortrag führte der Politiker aus, das der aktuelle zeitliche Verzug hinsichtlich der Umsetzung der Honorarberatung über die Gewerbeordnung nicht von grundsätzlicher Bedeutung sei. Er bat um entsprechende Geduld und vermittelte deutlich, daß die Honorarberatung in seiner Fraktion in den besten Händen sei.

■ **Makler-Paket: Optimale Zugangsbedingungen für Versicherungsmakler**



Dr. Mark Ortman, ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge, informierte darüber, dass weitere Versicherer in 2011 mit mehr Kosten-Transparenz aufwarten werden.



Mit neuem Honorar-Tarif vor Ort: Das Messe-Team von Standard Life

Wie kann es gelingen, Maklern und Versicherungsvermittlern den Einstieg in die echte Honorarberatung zu erleichtern? Auf diese Aufgabe angesprochen, sagte Dieter Rauch als Geschäftsführer des Verbundes Deutscher Honorarberater: „Wir hatten und haben in den vergangenen 10 Jahren weit über zehntausend Anfragen von Personen aus dem Versicherungsvertrieb. Diesen Marktteilnehmern konnten wir meist keine vollkommen befriedigende Lösung anbieten. Vorrangig war es der administrative und zum Start auch mit Kosten verbundene Aufwand, der den Gang in die absolute Selbständigkeit verhinderte. Ein Honorarberater ist Vollblutunternehmer. Anders kann man nicht erfolgreich sein. Die eingefahrenen Strukturen im provisionsgesteuerten Versicherungsvertrieb erschweren es einem Vermittler sehr, so einfach „die Kurve“ in die echte Honorarberatung zu nehmen.“

Vor diesem Hintergrund wurde seitens der VDH GmbH erstmals ein Paket geschnürt, das diesem Problemfeld umfassend begegnet. Das Paket bietet den Zugang zu professionellen Beratungstools, exklusiven, leistungsstarken Honorarlösungen / Tarifen aus allen Versicherungssparten und ein umfangreiches Leistungsangebot zu fairen Honoraren. Der Vermittler gewinnt zugleich über mehrere vermögensverwaltende Lösungen auch den Einstieg ins Wertpapiergeschäft. Mehr dazu in dieser Ausgabe.

Mit Fach-Vorträgen waren vertreten:

- Christina Axenköpf, Raiffeisen Capital Management
- Fabian Behnke, Commerzbank AG
- Erwin Busch, Credit Suisse AG
- Klaus Ditsch, Hannoversche Leben
- Janine Dorn, Augsburgener Aktienbank
- Knut Einfeldt, Tutor-Consult GmbH
- Dieter Fischer, Euro Advisor Services
- Thomas Fröhlich, WestLB Mellon Asset Mgmt. Kapitalanlagegesellschaft mbH
- Christian Gärtner, ELAXY Financial Software & Solutions
- Michael Görgens, Börse Stuttgart
- Matthias Gosch, Fidentum GmbH
- Dipl.-Kfm. Heinrich Graff, Sauren Fonds Service AG
- Markus Hlubucek, Dipl. Math. InterRisk Lebensversicherung AG
- Thomas Hochwimmer, HANSAINVEST
- Dr. Martin Hüfner, Assenagon Asset Mgmt S.A.
- Markus Jordan, Herausgeber Extra-Magazin
- Dr. Ulrich Kaffarnik, DJE Kapital AG
- Markus Kaiser, VERITAS INVESTMENT TRUST
- Christoph Kanzler, Dimensional Fund Advisors
- Philip Knueppel, Deutsche Bank AG
- Peter Königbauer, Pioneer Investments
- Gerd Kommer, Buchautor
- Andreas Kotula, Lyxor Asset Management
- Rainer Linder, Nordea Investments
- Philipp Mertens, BMS Rechtsanwälte
- Lars-Oliver Müller, Sparkasse Holstein
- Dipl.-Kfm. Sebastian Müller, Universität Mannheim
- Dennis Nacken, Allianz Global Investors
- Winfried Neun, K.O.M. GmbH / Börse Stuttgart
- Christian Nuschele, Standard Life Versicherung
- Dr. jur. Mark Ortman, ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge
- Dieter Rauch, VDH GmbH – Verbund Deutscher Honorarberater
- Bernd Riedel, ROBECO Deutschland
- Axel-Adrian Roestel, Berenberg Lux Invest S.A. Niederlassung Hamburg
- Peter Scharl, BlackRock Asset Mgmt. AG
- Nicolas Scheuermann, Tweedy Browne Comp.
- Karl-Matthäus Schmidt, quirin bank AG
- Ulrich Schönleiter, Ministerialdirigent im BMWi
- Grischa Schulz, Fachverlag für angewandte Finanzmathematik
- Pino Sergio, WGF Westfälische Grundbesitz- und Finanzverwaltung AG
- Sabine Stöhr, Franklin Templeton Investment
- Martin Stürner, PEH Wertpapier AG
- Dr. Stefan Tillenburg, XPS Finanzsoftware
- Sabine Traub, Börse Stuttgart
- Thomas Uhlmann, AVANA Invest GmbH
- Walter Vogl, hs. Financial Products GmbH
- Dr. Esther Wandel, EU-Kommission, Brüssel
- Sandra Wehrend, Sparkasse Holstein
- Dr. Johannes Weingart, Doc Weingart Konzept
- Dr. Oliver Wilhelm, Plenum Life AG

Kongress-Spots

■ Referenten aus der ersten Liga!



Der Kongress konnte alle Besucher mit hochkarätigen Vorträgen fesseln. Drei Bühnen boten hierzu ein breites Programm.

■ Moderation & Filmpremiere



Unter den drei Moderatoren, die die Kongress-Teilnehmer durch die Vortragsveranstaltungen und Podiums-Diskussionen führten, war auch der US-Börsen Kommentator Markus Koch. Aus den USA hatte er den Film „Endstation Parkett“ mit im Gepäck. Das in Amerika bestens besprochene Doku-Drama über den Niedergang der Chicagoer Parketthändler feierte am Abend im Frankfurter Cinestar in Anwesenheit des US-Regisseurs James Allen Smith Premiere. Im Publikum: Die vom Film durchaus mitgerissenen Kongress-Teilnehmer.

■ Sparkasse goes Honorarberatung



Für Honorarberater ein ungewohntes Bild: Eine Sparkasse auf dem Kongress! Mit einem Riester-Sparplan, der mehr als ande-

re bietet, wartete die Sparkasse Holstein auf. Der Sparplan Holstein VorsorgePlus ist ein Produkt, das für den Kunden einfach nachvollziehbar ist, staatlich gefördert wird und zudem eine attraktive Verzinsung bietet. Mit der VDH GmbH konnte zudem ein exklusives Angebot für die Kunden von Honorarberatern aufgelegt werden.

■ Seeluft auf dem Fondskongress



Die in der Schifffahrtsbranche tätigen börsennotierten Unternehmen, deren Geschäftsmodell auf die Beförderung von Waren aller Art auf dem internationalen Seeweg oder auf die Tiefseeförderung fokussiert ist, vereinen ein Anlageuniversum von rund 500 Einzeltiteln. Deutsche Anleger können vor diesem Hintergrund in einen



Ordertypen

Sie bestimmen die Taktik, wir führen sie aus.

Handeln Sie jetzt mit den neuen
Ordertypen der Börse Stuttgart.

Mit Einführung der neuen Ordertypen Trailing Stop, One Cancels Other und Stop Limit Order erweitert die Börse Stuttgart den taktischen Handlungsspielraum von Privatanlegern für alle handelbaren Wertpapiere. Lassen Sie Gewinne kontrolliert laufen, begrenzen Sie potentielle Verluste oder optimieren Sie Ihre Ein- und Ausstiegskurse ohne dabei ständig die Märkte beobachten zu müssen.

www.sie-bestimmen-die-taktik.de

Testen Sie jetzt
die neue Mobile App!



Kostenlos herunterladen:
boerse-stuttgart.de/mobile

 **BOERSE Stuttgart**

Besser im Detail.

börsentäglich handelbaren Investmentfonds der Plenum Life AG investieren.

■ **Spiele die ETF-Karte**



Trendfolger mit gutem Performance-Start und einem faszinierenden Risiko-Management: AVANA Invest GmbH

■ **Vier Jahre Honorarberatung mit der Quirin Bank AG**



Zog eine Bilanz der Arbeit der Quirin Bank AG: Karl Matthäus Schmidt mit Kathrin Kleinjung, Leiterin Unternehmenskommunikation und Marketing, sowie Isabel Traber, Quirin Bank Frankfurt,.

■ **Know-how auf der Bühne**



Verantwortlich für alle Podiums-Diskussionen: Die Experten der Börse Stuttgart

■ **FMM: Fundamental / Monetär / Markttechnisch**



Brillierte mit einem Vortrag über die FMM-Methode – einer mehrdimensionalen Methode der Aktienauswahl und der Vermögenszusammensetzung: DJE Kapital AG



■ **Betriebliche Altersversorgung**

Partner der Honorarberatung: Hannoverische Leben. Gut aufgestellt zum Thema „Risikomanagement in der betrieblichen Altersversorgung – Welche Haftungsfallen bestehen für Arbeitgeber?“

■ **Das Honorarberater-Thema Nr. 1**



Exchange Traded Funds: Das Honorarberater-Thema Nr. 1. Bestens präsentiert von AVANA, db x-trackers, Comstage, iShares, Lyxor und Veritas!

■ **„All-in-Fee-Modell“**



Für Honorarberater eine erste Adresse: Augsburger Aktienbank. Mit ihrem Vortrag „All-in-Fee-Modell + neues Aktionsprodukt“ sorgte Janine Dorn für gespannte Aufmerksamkeit.

■ **Mathematik lügt nicht**



Honorarberater Grisca Schulz: Ein Garant für kurzweilige Informationsaufbereitung. Er vermittelte dem Publikum die hohe Kunst der Finanzmathematik.

■ **Übersicht behalten**



Über 600 Teilnehmer fest im Blick: Das Messe- und Organisations Team von K.u.K. Marketing-Services.

■ **Sehr gefragter Mann**



Finanzbuch-Autor Gerd Kommer tauschte sein Londoner Büro mit der Kongress-Bühne. Seine Buch-Premiere: „Kaufen oder Mieten? Rendite und Risiko von Eigenheiminvestitionen in Deutschland.“, bekam nicht allen Zuhörern. Wer sagt schon gerne seinem Kunden, dass „Home sweet home“ rein wirtschaftlich betrachtet, meist eine recht defizitäre Angelegenheit ist.

■ **„Überliste dich selbst!“**



Dieser Aufforderung von Michael Podsada, Allianz Global Investors, mochte man durchaus folgen, nachdem man seinen Vortrag – Richtig investieren mit den Erkenntnissen der „Behavioral Finance“ – gehört hatte. Sein Fazit: Auch Anleger sind Menschen – und als solche sind wir intelligent genug, das zu erkennen, um unsere menschlichen Schwächen zu überwinden. Deshalb: Überliste Dich selbst!