

**Wissensforum-Honorarberatung.de
Aktuelle Online-Seminare des IFH**

■ Online-Seminar: Gründungscoaching

Dr. Stefan Tillenburg, Dipl. Volkswirt, beantwortet Fragen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Hintergründen.

- Wer kann gefördert werden?
- Was wird gefördert?
- Wie läuft das Gründungscoaching ab?
- Wie hoch sind die Zuschüsse?
- Welche Coachingmöglichkeiten gibt es?
- Beispiel Businessplan

Termin: 11.12.2009, 10:00 Uhr

■ Online-Seminar: Honorarmodelle und Honorarabrechnung

Viele Berater interessieren sich für das Thema Honorarberatung und mögliche Vergütungsmodelle. Wenn Sie sich folgende Fragen stellen, dann ist das Online-Seminar genau richtig für Sie.

- Wie akzeptiert mein Kunde mein Honorar?
 - Welche Vorteile ergeben sich für meinen Kunden durch Honorare?
 - Welche Vorteile ergeben sich für meinen Betrieb durch Honorare?
 - Wie finde ich das richtige Honorarmodell für mich und meinen Kunden?
 - Wie kann ich meinen Betrieb effizient auf Honorarvergütung umstellen?
 - Was muss ich bei der Berechnung der Honorare berücksichtigen?
- Und viele weitere Honoraraspekte.

Für dieses Online-Seminar benötigen Sie nur 60 Minuten Ihrer Zeit.

Termin: 08.12.2009, 10:00 Uhr

■ Online-Seminar: Rechtliche Rahmenbedingungen für Honorarberater

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für Honorarberatung werden von Rechtsanwalt Philipp Mertens ausführlich und nachvollziehbar präsentiert. Die Kanzlei BMS gilt bei Medien und Finanzdienstleistern seit Jahren als gefragter Gesprächspartner. Darüber hinaus ist Philipp Mertens Beirat im Verbund Deutscher Honorarberater und in dieser Funktion auch Teilnehmer von Fachtagungen des Bundesministeriums für Landwirtschaft, Ernährung und Verbraucherschutz. Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind Grundlage für einen erfolgreichen Start in die Honorarberatung.

Termin: 16.12.2009, 10:00 Uhr

Diese und viele weitere Online-Seminare auf www.wissensforum-honorarberatung.de
Quelle: IFH Institut für Honorarberatung
Ansprechpartner: Alexandra Härtl/Dieter Rauch
E-Mail: kontakt@institut-honorarberatung.de

Aktuelle Studie: 4 Prozent bieten reine Honorarberatung

Material für eine Studie zum Thema „Honorarberatung“ erfasste eine Umfrage, die vom 7. September bis zum 18. Oktober 2009 auf der Studienwebsite www.ebs-umfrage.de durchgeführt wurde. Zentrale Inhalte der Befragung waren neben der Thematik der Honorarberatung auch Beratungs- und Geschäftsmodelle im unabhängigen Finanzdienstleistungsvertrieb, Auswirkungen der Finanzmarktkrise sowie der Umgang mit Veränderungen im regulatorischen Umfeld.

Das Geschäftsmodell der Honorarberatung gewinnt demnach auch in Deutschland zunehmend an Bedeutung. Gegenwärtig bieten circa 44 Prozent der Befragten Honorarberatungsdienstleistungen an, der Großteil in Ergänzung zum Provisionsgeschäft. Reine Honorarberatung wird von knapp vier Prozent der Befragten angeboten.

Viele wollen umsteigen

Allerdings signalisieren 44 Prozent der heute noch fallweise Honorarberatung anbietenden Berater, vollständig auf Ho-

norarberatung umzusteigen. Die prinzipielle Bereitschaft der bisher ausschließlich auf Provisionsbasis agierenden Berater, auch Honorarberatungsleistungen anzubieten, beträgt 69 Prozent. Neun Prozent der Befragten lehnen Honorarberatung grundsätzlich ab. Die vom Kunden akzeptierte Honorarhöhe wird von 72 Prozent der Befragten auf weniger als 100 Euro pro Stunde geschätzt.

Bei der Verrechnung von Provisionseinnahmen existieren signifikante Unterschiede zwischen reinen Honorarberatern und solchen, die Honorarberatung nur fallweise anbieten. Während eine vollständige Auskehrung von Produktprovisionen an Kunden nur bei 18 Prozent der fallweise Honorarberatung anbietenden Berater erfolgt, ist dies bei 66 Prozent der reinen Honorarberater der Fall. Die detaillierte Studiendokumentation kann ab Mitte Januar 2010 bei der Studienleitung bezogen werden.

*PFI Private Finance Institute /EBS
Email: ralph.jakob@ebs.edu*

**Comdirect:
Telefonische Honorarberatung**



Der Online-Broker Comdirect will seinen 700.000 Depotkunden eine telefonische Wertpapierberatung gegen Honorar anbieten. Die Kosten sollen sich auf pauschal 0,05 Prozent des Portfoliowerts belaufen. Die monatliche Mindestgebühr beträgt 24,90 Euro. Während die üblichen Transaktionskosten für den Kauf und Verkauf von Wertpapieren weiterhin anfallen, werden von Comdirect keine Ausgabeaufschläge genommen. Die Vertriebsprovision wird dem Kunden gut geschrieben. Kunden die das Angebot nutzen, können so oft mit einem Berater sprechen, wie sie wünschen. Für den Anfang stehen 20 Berater für den Service bereit. Der Erfolg soll nicht an der Anzahl der Transaktionen gemessen werden, sondern an der Höhe des Vermögens und der Zufriedenheit des Kunden. www.comdirect.de

**■ Prüfungsordnung zum
„Geprüften Honorarberater IFH“**

Der IOFC e.V.* hat auf seiner Beiratssitzung am 5. November 2009 in Berlin die Prüfungsordnung zum „Geprüften Honorarberater IFH“ (Institut für Honorarberatung GmbH & Co. KG) beschlossen. Der Start der Fortbildung kann somit zum Januar 2010 erfolgen. Die Beiratsmitglieder waren sich darüber einig, dass die Hauptschwierigkeit des Finanzberaters bei der Umsetzung der Honorarberatung weniger in den fachlichen Kenntnissen, sondern vielmehr in der betriebswirtschaftlichen Umsetzung eines gegenüber der Provisionsvermittlung stark geänderten Geschäftskonzeptes liegt. Die Fortbildung zum „Geprüften Honorarberater IFH“ soll auf bereits bestehenden fachlichen Fortbildungen wie etwa dem Fachwirt für Finanzberatung (IHK) oder dem Masterconsultant in Finance MFC aufbauen. Weitere Qualifizierungen können über den Prüfungsausschuss beim IOFC anerkannt werden. Die Fortbildung schließt mit einer 90-minütigen schriftlichen Prüfung. Mit der Durchführung der quartalsweise anzubietenden Prüfung an fünf bundesweit verteilten Prüfungsstandorten, wurde die bbw Akademie**, Berlin betraut. www.iofc.de

*Im Bereich der qualitätsorientierten Zertifizierungen von Finanz- und Versicherungsprodukten setzt das IOFC Maßstäbe bei der Schaffung von verbraucher-schutzorientierten Prüfmerkmalen.
**bbw Bildungswerk der Wirtschaft in Berlin und Brandenburg e.V.

■ **Credit Suisse: ETF-Produktpalette Xmtch**

Die Credit Suisse hat ihre ETF-Produktpalette Xmtch jetzt auch in Deutschland gelistet. Das Haus verfügt über 15 Jahre Erfahrung im Management von indexierten Portfolios. Mit einem Volumen von rund sechs Milliarden Euro und einem Marktanteil von 31 Prozent ist CS der führende ETF-Anbieter in der Schweiz. Mit ihrer Expansionsstrategie plant die Bank, in den kommenden zwei Jahren zu den Marktführern in Europa aufzuschließen. Passives Management bildet neben Alternative Investments – hierzu zählt auch das Geschäft mit Immobilien – und Multi Asset Class-Solutions (MACS) die dritte Säule in der Asset Management-Strategie der Credit Suisse in Deutschland. Auf der Aktienseite umfasst das ETF-Angebot die wichtigsten regionalen MSCI-Indizes in

► **ETFs in 2010**

Insgesamt 80 Prozent der Befragten von 56 Fondsgesellschaften halten es für wahrscheinlich beziehungsweise sehr wahrscheinlich, dass sich das positive Wachstum im ETF-Segment fortsetzen wird.

Quelle: Feri EuroRating Services AG

Europa, USA, Japan und den Emerging Markets. Die Anleger können zwischen Large und Small Caps differenzieren. Hinzu kommen ETFs auf inflationsgeschützte Anleihen sowie Staatsanleihen verschiedener Laufzeiten in Euro und US-Dollar. Xmtch-ETFs bilden ihre Referenzindizes mit Direktanlagen in Aktien oder Renten nach. Damit sind sie im Hinblick auf die enthaltenen

Titel transparent. Wo es die Liquidität zulässt, werden die einzelnen Titel vollständig und gemäß ihrer Gewichtung im Index auch im ETF gehalten (full replication). Ist die Liquidität geringer oder liegt ein sehr breiter Index vor, kommt ein Optimierungsverfahren zum Einsatz, bei dem nur ein Teil der Titel des Index nachgebildet wird (optimized sampling). www.xmtch-etf.com

Extra-Magazin: „ETF-Boom hat noch nicht angefangen“

EXtra-Magazin im Gespräch mit Andreas Fehrenbach, Geschäftsführer ETFlab*

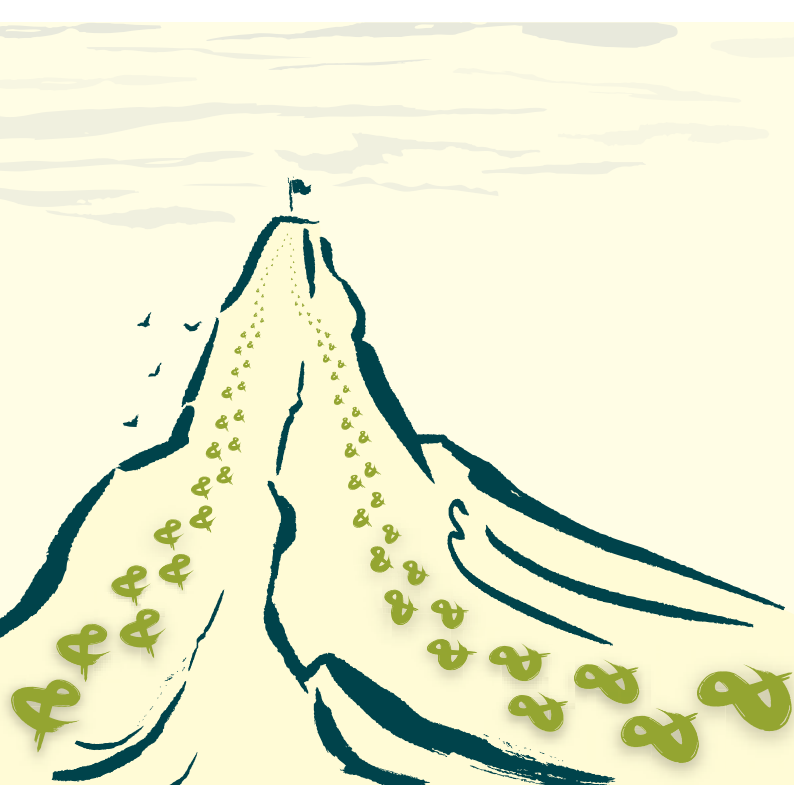


Welche Bedeutung haben Honorarberater oder generell Berater beziehungsweise Finanzvertriebe für die Branche?

Dem Finanzvertrieb kommt auch bei ETFs eine Schlüsselrolle zu, denn er stellt das primäre Bindeglied zwischen Anbietern und Anlegern dar. Das bedeutet große Verantwortung gegenüber dem Kunden und die besondere Herausforderung, mit dem

grundsätzlich unterstellten Interessenskonflikt zwischen Gewinnmaximierung und Kundennutzen umzugehen. Honorarberater haben durch das alternative Geschäftsmodell eine Möglichkeit gefunden, diesen Konflikt zu umgehen. Wie gesagt, da eröffnet sich ein ganz neuer Trend mit bedeutenden Vorteilen für die Anleger.

*Interview-Auszug: Das gesamte Interview finden Sie auf: www.extra-funds.de Als Kompetenz Center für Exchange Traded Funds berichtet das EXtra-Magazin monatlich über die neuesten Entwicklungen im deutschen ETF-Markt.



Gipfelstürmer

M&G Global Basics Fund

M&G Optimal Income Fund

	Lfd. Jahr	1 Jahr	3 Jahre p.a.	5 Jahre p.a.	Seit Auflegung p.a.
M&G Global Basics Fund	+34,6%	-3,8%	-3,6%	+8,3%	+6,4%
Quartil-Ranking¹	1	2	1	1	1
M&G Optimal Income Fund	+30,6%	+25,5%	entf.	entf.	+8,6%
Quartil-Ranking²	1	1	entf.	entf.	1

www.mandg.de



Ausschließlich für Ihren Gebrauch bestimmt. Nicht zur Weiterleitung an andere Personen oder Einrichtungen. Das vorliegende Dokument richtet sich ausschließlich an Investment-Experten. ¹Morningstar-Sektor Aktien Global. ²Morningstar-Sektor Asset Allocation EUR Defensive. Auflegungsdatum M&G Global Basics Fund: 17.11.2000. Bei diesem Datum handelt es sich um das „Relaunch-Datum“, das wir aber als Auflegungsdatum verwenden. An diesem Tag haben sich der Name des Fonds, sein Anlageziel, sein Vergleichsindex und sein Sektor geändert. Quelle aller Performance-Angaben M&G Global Basics Fund: Morningstar Inc., Universum Deutschland, Sektor Aktien Global, Stand 30.09.2009; Euro A-Anteilsklasse, Nettoertrag reinvestiert, Preis-Preis-Basis. Auflegungsdatum (Euro-Anteilsklasse) M&G Optimal Income Fund: 20.04.2007. Quelle aller Performance-Angaben M&G Optimal Income Fund: Morningstar Inc., Universum Deutschland, Sektor Morningstar Asset Allocation EUR Defensive, Stand 30.09.2009; Euro A-H-Anteilsklasse, Bruttoertrag reinvestiert, Preis-Preis-Basis. Diese Informationen sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf von Anteilen an einem der hier erwähnten Fonds zu verstehen. Zeichnungen von Anteilen eines Fonds sollten nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts erfolgen. Der vorliegende Verkaufsprospekt, der vereinfachte Verkaufsprospekt, der Jahresbericht und der darauf folgende Halbjahresbericht sind kostenlos beim ACD unter folgender Adresse erhältlich: M&G Securities Limited, Laurence Pountney Hill, London, EC4R 0HH, GB, oder bei der deutschen Informationsstelle: J.P. Morgan AG, Junghofstr. 14, D-60311 Frankfurt am Main, sowie bei M&G International Investments Limited, Niederlassung Deutschland, Bleidenstrasse 6-10, D-60311 Frankfurt am Main. Bitte lesen Sie vor der Zeichnung von Anteilen den Verkaufsprospekt, in dem die mit diesen Fonds verbundenen Anlagerisiken aufgeführt sind. Diese Finanzwerbung wird herausgegeben von M&G International Investments Ltd. (eingetragener Sitz: Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH), von der Financial Services Authority (FSA) autorisiert und beaufsichtigt. OCT 09 / 26437HON