

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,



Carola Ferstl, n-tv
www.carolaferstl.de

erinnern Sie sich noch? Nach der Pleite der US-Bank Lehman Brothers im September 2008 predigten Experten den Weltuntergang. Es drohten

die schwärzesten Zeiten seit der Weltwirtschaftskrise, hieß es.

Jetzt meldete das Statistische Bundesamt die Daten zum Wirtschaftswachstum im zweiten Quartal 2010. Das lag mit plus 0,5 Prozent um 2,2

Prozent höher als im Vorquartal. Solch einen kräftigen Anstieg gab es seit der Wiedervereinigung nicht. In den Medien wird schon über eine Kürzung des Jahresurlaubs debattiert, um die hohen Auftragsbestände der Unternehmen abzarbeiten.

Börsianer überrascht die Wende allerdings nicht. Der Dax begann bereits im Frühjahr 2009 den Aufschwung vorwegzunehmen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihre

Carola Ferstl

Wer kauft wen?

Mega-Offerten mischen Düngermarkt auf. Sehr zur Freude der Anleger.

Während der Minenbetreiber BHP Biliton im August sein rund 40 Milliarden US-Dollar schweres Angebot für den Düngerriesen Potash Corporation of Saskatchewan abgab, stritten sich in Australien die Unternehmen Agrium und Graincorp um die AWB. Die Aktienkurse reagierten: Der Potash-Kurs stieg innerhalb weniger Tage um ein Viertel auf mehr als 140 US-Dollar, Mosaic-Titel gewannen neun und Agrium-Aktien sechs Prozent. Anleger können zum Beispiel mit einem Zertifikat der Deutschen Bank auf den Solactive Globale Düngemittelhersteller Performance-Index an der Entwicklung teilhaben (ISIN: DE000DB4DUN0).

Positive Stimmung

Die Mehrheit der Privatanleger schaut optimistisch in die Börsenzukunft.

51 Prozent aller Privatanleger erwarten in den nächsten Monaten steigende Aktienkurse, nur acht Prozent gehen von fallenden Kursen aus, so ein Ergebnis des DZ Bank Anlegerindikators, für den TNS Infratest 1 100 Privatanleger befragte. Dieser Optimismus, der von den eher pessimistischen Prognosen vieler Profi-Analysten abweicht, spiegelt sich auch im Anlageverhalten wider: Das Interesse an Aktien und Teilschutz-Zertifikaten ist leicht gestiegen. „Privatanleger hatten in früheren Umfragen den Trend der weiteren Kursentwicklung relativ treffsicher vorhergesehen“, sagt Peter Schirmbeck, Leiter Privatkundengeschäft bei der DZ Bank.

INHALT



LÄNDER & REGIONEN



Was Skandinavier neben hoher Lebensqualität noch zu bieten hat

02

N-TV DEPOT-CHECK



Wie Anleger in ihrem Depot Klumpenrisiken besser vermeiden

05

REISE & FINANZEN



Welche Zahlungsmittel für die Reise ins Ausland am besten sind

06

STRATEGIE & DEPOT



An der Börse Stuttgart können Anleger neue Ordertypen wählen

10

VORSORGE & VERSICHERUNGEN



Bei Berufsunfähigkeit droht Betroffenen ein finanzielles Desaster

11

STANDPUNKTE & MEINUNGEN



Nicolaus Thiele-Dohrmann von Alpha Assets über Medizinaltechnik

14

BERATUNG & GELD



Warum sich trotz Honorar unabhängige Berater lohnen können

15

NACH BÖRSENSCHLUSS



Argentinische Saurier in Frankfurt und ein mobiler Wetterfrosch

17

Unabhängigkeit ist kein Luxus

Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbundes deutscher Honorarberater, über Kosten, die Anleger bei einer Bankberatung in Kauf nehmen müssen.



Anleger im Beratungsgespräch: Unabhängige Honorarberater können Anlageprodukte vermitteln, bei denen keinerlei Provisionen und Gebühren anfallen. Trotz des zu zahlenden Beratungshonorars ist das oft die günstigere Variante.

1 Honorarberater lassen sich ihre Dienste vergüten, Bankberater nicht. Welche Anleger können sich eine kostenpflichtige Beratung leisten?

Dieter Rauch: Eine Honorarberatung kann sich finanziell jeder leisten, der investieren möchte. Ich meine damit gar nicht allein den Wert einer unabhängigen Anlageberatung, die nicht durch Provisionen oder sonstige Gebühren

beeinflusst wird. Selbst wenn ein Anleger ohne einen unabhängigen Honorarberater investiert, muss er eine ganze Reihe von Kosten tragen. Das fängt an beim Ausgabeaufschlag für einen Fonds und reicht über die Provision für den Bankberater bis hin zur Bestandsprovision und zu anderen Gebühren, von denen er oft gar nichts mitbekommt.

2 Diese Gebühren müssen Anleger, die über unabhängige Hono-

rarberater kaufen, nicht zahlen?

Rauch: In den meisten Fällen ist das richtig. Honorarberater haben die Möglichkeit, für Versicherungen Honorartarife zu vermitteln. Das sind Tarife, aus denen alle Kosten wie Provisionen und provisionsabhängige Gebühren herausgerechnet werden. Die Anlagesumme fließt komplett in das Investment. Im Vergleich dazu dauert es viel länger, bis das über eine Bank abgeschlossene Investment eine positive Rendite erzielt, da erst einmal die Gebühren wieder hereingeholt werden müssen.

3 Haben Honorarberater noch weitere Möglichkeiten, Kosten zu reduzieren?

Rauch: Für viele Investmentfonds können unabhängige Honorarberater besondere Tranchen anbieten. Die Gebühren für Honorarberatertranchen liegen zwischen 0,4 und 0,7 Prozent. Für Provisionstranchen, die dem normalen Anleger zugänglich sind, fallen bis zu zwei Prozent des Fondsvermögens als jährliche Gebühr an. Darüber hinaus

Objektiv und neutral

Das Unternehmen **aventus finance** ist auf die Honorarfinanzberatung spezialisiert. Die Mitarbeiter beraten und betreuen ihre Mandanten objektiv und neutral in allen Finanzangelegenheiten.

Das Beratungskonzept von **aventus finance** mit Sitz in Karlsruhe verzichtet komplett auf Provisionen und Abschlusskosten. Stattdessen wird strikt zwischen Beratungs- und Vermittlungsleistungen sowie Produktlösungen getrennt – somit erhält der Verbraucher eine unabhängige, neutrale und kosteneff-



Davor Horvat (li.) und Torsten Überall: Die Geschäftsführer von **aventus finance**

fiziente Versicherungs- und Finanzberatung. Das Unternehmen ist lizenziert vom Verbund Deutscher Honorarberater und trägt das Qualitätssiegel „HonorarberaterVDH®“. Die Geschäftsführer Davor Horvat und Torsten Überall sowie das gesamte **aventus** Team freuen sich darauf, für Sie aktiv zu werden.

PRÄSENTIERT VON 

Tel. 0721/915691-40

www.ventus-finance.de

E-Mail: info@ventus-finance.de

 WEITERE INFORMATIONEN

kann ein unabhängiger Berater seinen Mandanten mitunter auch institutionelle Tranchen von Investmentfonds vermitteln. Diese sind immer noch 50 bis 60 Prozent günstiger als die üblichen Provisionstranchen. Gibt es für einen Investmentfonds keine dieser Tranchen, kann der Honorarberater die Gebühren auch zurückerstatten. Dabei handelt es sich um Bestandsprovisionen, welche die Fondsgesellschaft über die gesamte Dauer der Anlage an den Vermittler, also den Honorarberater, ausschüttet, in der Regel bis zu 50 Prozent der Verwaltungsgebühr.

4 **Dafür müssen die Verbraucher dem Berater ein Honorar zahlen. Gleicht sich das unterm Strich nicht aus?**

Rauch: Wir haben einmal eine Beispielrechnung aufgestellt. Grundlage bildet eine fondsgebundene Lebensversicherung bei einem Direktversicherer, in die der Anleger monatlich 300 Euro einzahlt. Würde er die Police, welche die gleiche Leistung erbringt, über einen Honorarberater abschließen, müsste er monatlich nur 293 Euro zahlen. Der Honorarberater würde seinem Mandanten jedoch wahrscheinlich zu einer Rentenversicherung raten, die nicht an einen Aktienfonds, sondern an einen börsengehandelten Indexfonds

UNTERSCHIEDLICH HOHE BEITRÄGE FÜR EINE FONDSGEBUNDENE RENTENVERSICHERUNG

Versicherungsvertreterpolice, basiert auf Aktienfonds	343 €
Direktversicherungspolice, basiert auf Aktienfonds	300 €
Honorarberaterpolice, basiert auf Aktienfonds	293 €
Honorarberaterpolice, basiert auf börsengehandelten Indexfonds	224 €

Der Vergleich: Ein Mann zahlt vom 30. bis zum 65. Lebensjahr monatlich 300 Euro in eine Aktienfondsgebundene Rentenversicherung, die er bei einem Direktversicherer abgeschlossen hat. Die Ablaufleistung beträgt 391 154 Euro. Das Balkendiagramm zeigt, welche Beiträge er zahlen müsste, hätte er die Police bei einem Versicherungsvertreter oder bei einem Honorarberater abgeschlossen, um auf die gleiche Leistung zu kommen.

Die Police ist jeweils gebunden an den Fidelity European Growth Fund, die angenommene Rendite beträgt sechs Prozent im Jahr. Am niedrigsten wären die Beiträge, wenn die Versicherung nicht an den Investmentfonds, sondern den Indexfonds Lyxor MSCI Europe gebunden wäre, der ebenfalls europäische Aktien enthält. Solche Rentenversicherungen bieten nur unabhängige Berater an.

Quelle: Verbund deutscher Honorarberater

gebunden ist. So spart er dann auch Gebühren auf Fondsebene. Dann müsste der Mandant nur noch 224 Euro monatlich bezahlen. Für die Differenz kann er sich schon einige Stunden unabhängige Beratung leisten.

5 **Wie teuer ist denn eine Honorarberatung?**

Rauch: Grundsätzlich vereinbaren Honorarberater mit ihrem Mandanten einen individuellen Vertrag. Das Honorar kann sich als Einmalzahlung am Zeitaufwand orientieren. Der durchschnittliche Stundensatz liegt bei 150 Euro. Die laufende Betreuung ist für den Mandanten dagegen oft günstiger: dann nämlich, wenn sich die Honorarberatung über einen längeren Zeitraum hinzieht und der Berater die Finanzen aktiv im Blick haben soll. Die Höhe des Hono-

rars richtet sich zumeist nach dem Vermögen des Mandanten und beträgt ein bis 1,5 Prozent der Anlagesumme. Der Vorteil: Der Berater tritt mit seinem Mandanten in Kontakt, wenn Handlungsbedarf entsteht – und nicht, wenn ein neues Anlageprodukt auf den Markt gekommen ist, für das hohe Provisionen fällig würden. Keinesfalls jedoch steigt oder fällt das Honorar mit der Auswahl der Finanzprodukte.

6 **Welche Finanzprodukte empfehlen Honorarberater am häufigsten?**

Rauch: Rund die Hälfte der Neuanlagen investieren Honorarberaterkunden in börsengehandelte Indexfonds. Das sind Anlageprodukte, die bei Bankberatern wenig beliebt sind, da für sie keine Provisionen anfallen. ■



Finanzberatung auf Augenhöhe.

Bei Ihrem registrierten Honorarberater^{VDH}

- Frei von Provisionsinteressen und überflüssigen Produktkosten.
- Plus Rückerstattung aller Kickbacks.

Ihr Kontakt zu den qualifiziertesten unabhängigen Beratern des deutschen Finanzmarktes

Erheblich mehr Rendite dank weniger Kosten!

www.verbund-deutscher-honorarberater.de