

# Der Honorarberater

## B2B-Magazin

Ausgabe 08-2012 | 26.10.2012

Inhalt

Editorial

■ News | Termine | Qualifikationen 2

■ Recht 4  
Finanzierende Banken dürfen nicht wegschauen



■ Rückblick: Messe & Kongress Honorarberatung 6  
Das bisher stärkste Meeting der deutschen Honorarberater-Elite

■ HB & bAV 12  
Finanzierung der Honorarberatung mit dem Cafeteria-System der ValueNet Group



■ ETF Kolumne 14  
Der Kampf um die Anleger geht in die nächste Runde

■ ETF & Portfolio 16  
Sind Corporate Bonds die neuen Staatsanleihen?

■ ETF & Risikomanagement 18  
Trendfolge mit AVANA Invest

■ Asset Management 19  
WAVE Total Return Fonds R

■ HB-Fragen aus der Praxis 20  
Genaueres Rechnen ist gefragt

■ HB & Marketing 21  
Netzwerken



■ My Car 22  
Mercedes-Benz CLS Shooting Brake

Impressum 24

### Persönlichkeit

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht? So richtig tiefgründig darüber nachgedacht, was da eigentlich los ist, im Finanz- und Versicherungsvertrieb? Warum von den geschätzten 300.000 Haupt- und Nebenberuflern nur rund 2.000 Personen als Honorarberater tätig sind? Also 0,666666... Prozent.

Sind das die Dummen, die den Zug verschlafen haben? Ist das der Bodensatz derer, die keine Gesellschaft, kein Vertrieb haben wollten? Haben die nix gelernt?

Leider ist es anders herum. Wir leisten uns in Deutschland seit Jahrzehnten einen Finanz- und Versicherungsvertrieb, der jeder Beschreibung spottet. Und die Qualität muss man mit der Lupe suchen. Eben jene 0,666666 Prozent. Und wer dazu gehört, kann durchaus stolz sein. Falls er sich nicht selbst belügt, weil er die alten Konditionierungen noch nicht abstreifen konnte. Was schwer ist. Denn wer, wie so viele, seine ersten Wurzeln bei HMI, OVB, DVAG und anderen Hauruck-Vertrieben ausbildete, kann dieses Gift nur schwer wieder aus dem Kopf bekommen. Der ist „verbrannt“, wie es so treffend im Vertriebsdeutsch heißt.

Doch dessen ungeachtet: Es braucht eine Menge Stehvermögen, sprich Persönlichkeit, sich als Honorarberater gegen den „Rest“ des Marktes zu stellen.



Dafür weiterhin alle Kraft wünscht Ihnen

*Klaus Barde*

Klaus Barde

**HB Know-how: Präsenzveranstaltungen 2012****► Vertiefungsseminar: Honorartarife, Vermögensverwaltung, Exchange Traded Funds**

Der erste Tag dieses 2-Tages Vertiefungs-Seminars hat als Schwerpunkt den „Einsatz von Exchange Traded Funds (ETFs) in der Praxis“. Die Teilnehmer werden von einem Experten intensiv zu diesem Thema geschult und können im Anschluss an den ersten Tag an einer Prüfung teilnehmen. Alle Probanden, die diesen anspruchsvollen Test bestehen, erhalten ein Zertifikat. Am zweiten Tag des Vertiefungs-Seminars werden die Inhalte zu den Themen

- Wie unterscheiden sich die echten Honorartarife des VDH nach dem Netto-Prinzip von dem, was oft am Markt als „Nettotarif“ angeboten wird?
- Vorstellung der Alleinstellungsmerkmale der VDH-Produkte und Aufzeigen des Mehrwertes für Ihre Kunden
- Das Nettoprinzip des VDH
- Exklusive Fondslösungen und haftungsminimierende vermögensverwaltende Konzepte und Strategien
- Vermögensverwaltung mit exklusiven und renommierten Häusern nach Netto-Prinzip

Teil 1: Exchange Traded Funds

Teil 2: Vermögensverwaltung, Honorartarife, Netto-Prinzip und interessante Lösungen.

Termine:

17.12.2012, 09:30 Uhr  
18.12.2012, 09:30 Uhr  
Amberg, Emailfabrik

**► Welcome-Future-Tour: Deutschland & Österreich**

Diese Informationsveranstaltungen richten sich an Provisions-Berater, Vermögensverwalter und Finanzdienstleister und sollen einen ersten Überblick über die Möglichkeiten der Honorarberatung geben.

Der Teilnehmer gewinnt einen Eindruck wie er sich – auch unter schwierigen Marktbedingungen – erfolgreich am Markt positionieren kann.

Die Welcome-Future-Tour bietet Entscheidungshilfen für das künftige Geschäftsmodell.

Die Workshops finden jeweils von 09.00 - 12.00 Uhr und 15.00 - 18.00 Uhr statt.

Termine:

15.11.2012, 09:00 Uhr, Berlin  
13.12.2012, 09:00 Uhr, Graz  
13.12.2012, 15:00 Uhr, Linz

**► Vertiefungsseminar: Praktische Anwendung der Honorarberatung**

Das 2 tägige Seminar liefert Antworten und Lösungen auf die Fragen

- Wie kann Honorarberatung in der Praxis funktionieren?
- Wie kalkuliere ich mein Honorar?
- Wie „verkaufe“ ich meinem Kunden das Honorar?
- Welche rechtlichen Dinge muss ich berücksichtigen?
- Welche Beratungs-Technologie bietet der VDH?
- Welche Lösungsansätze kann ich meinem Kunden bieten?
- Wie kann ich einfach mein Honorar abrechnen und meinem Kunden die Kickbacks erstatten?
- Wie kann der Wechsel vom Provisionsmodell auf Honorarberatung in der Praxis aussehen?

Das Besondere an diesem Seminar ist, dass Zeit für eine offene Diskussion und die individuellen Fragen der Teilnehmer bleibt. Wer diese beiden Tage besucht, erhält das Handwerkszeug für die erfolgreiche Umsetzung der Honorarberatung.

Referenten sind unter anderem Steuerberater, Rechtsanwälte, Honorarberater und Unternehmensberater.

Termine:

29.10.2012, 09:30 Uhr  
30.10.2012, 09:30 Uhr  
Amberg, Emailfabrik

Information zu allen Terminen: [www.vdh24.de](http://www.vdh24.de) und [www.wissensforum-honorarberatung.de](http://www.wissensforum-honorarberatung.de)

## Präsenzveranstaltungen und Seminare 2012

### ► Vertiefungsseminar: Einsatz der VDH-Technologie in der Praxis

Dieser Teil der 2-tägigen praxisorientierten Vertiefungsseminare richtet sich an Interessenten, die vor einem Beitritt zum VDH die Software im Detail kennenlernen wollen – aber auch an Verbund-Partner des VDH, die die vielen Möglichkeiten der EDV-Tools noch besser ausschöpfen möchten.

- Allgemeiner Überblick über alle Beratungs-Tools (Bankplattform myDepotweb, Portfolio-Management und Beratung, Ruhestands- und Vermögensplanung, Research, Kostenanalyse, Beteiligungsanalyse sowie Angebots- und Versicherungsanalyse)
- Durchspielen eines praktischen Beispiels: Kundenanlage, Risikoprofilierung, Anlagevorschlag, Beratungsdokumentation, Orderformulare, Reporting
- Tipps und Tricks - pfiffige Ideen in den Beratungs-Tools
- „Wunderwaffe“ Fundsanalyser
- Neue Lösungsansätze: „Cross-Consulting“ statt „Cross-Selling“
- Kalkulation von echten Honorartarifen - Wo verstecken sich die Kosten in Provisionstarifen und so genannten „Nettotarifen“? Beispiele der Kostenanalyse und Möglichkeiten beim Mandanten.

**Tag 1:** Die neue Bank- und Beteiligungsplattform myDepotweb (iPad-fähige Beratung), Depotoptimierung, MiFID- und 34f-konforme Beratungsdokumentation und Beratungsprozesse, Reporting und Service, Research mit dem VDH Fundanalyser inkl. ETFs

**Tag 2:** Ruhestandsplanung, Vermögensplanung, Risiko- und Vorsorgeanalyse, Kostenanalyse, Honorar- und Kickbackabrechnung

Termine:

19.11.2012, 09:30 Uhr

20.11.2012, 09:30 Uhr

Amberg, Emailfabrik

**Investment**  
&more

## Investment Know-how für Profis – von Profis!

Informations- und Weiterbildungsplattform für das gesamte Universum der Investmentbranche.

Veranstaltungen vor Ort in diesem Herbst in

Berlin | Hamburg | Düsseldorf | Frankfurt | Stuttgart | München

[www.investment-and-more.de](http://www.investment-and-more.de)

Bahnbrechende Entscheidung zugunsten von Erwerbern so genannter Schrottimmobilien

# Finanzierende Banken dürfen nicht wegschauen

*In einer bislang wenig beachteten Entscheidung vom 28.06.2012, 9 U 1758/11, stellte das Oberlandesgericht Dresden fest, dass sich die ehemalige GMAC-RFC Bank GmbH, die jetzt unter Paratus AMC GmbH firmiert, wegen einer Aufklärungspflichtverletzung schadensersatzpflichtig gemacht hat. „Diese Entscheidung kann in ihrer Bedeutung für den Bereich der Schrottimmobilien gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Banken haften nicht nur, wenn sie von der sittenwidrigen Überteuerung der Immobilie Kenntnis hatten, sondern auch im Falle eines „bewussten Augenverschließens“, so Marcus Hoffmann und Mirko Göpfert, Partner der im Bank-, Kapitalanlage- und Immobilienrecht tätigen Kanzlei Hoffmann & Partner Rechtsanwälte, Nürnberg. Quelle dieses Beitrages: Presse-Mitteilung vom 24. Oktober 2012.*

Hintergrund der Entscheidung war ein klassischer Neufall so genannter Schrottimmobilien: Der Kläger und seine Ehefrau erwarben im Jahr 2005 eine Eigentumswohnung in Plauen zu einem Kaufpreis in Höhe von 190.000 Euro, die über die damalige GMAC-RFC Bank GmbH mit einem Darlehen in gleicher Höhe finanziert wurde. Nachdem die Anleger die Zahlungen auf das Darlehen eingestellt hatten, betrieb die Rechtsnachfolgerin der Bank, namentlich die „GMAC-RFC Servicing GmbH“ die Zwangsvollstreckung.

## Direkt persönliche Zwangsvollstreckungsmaßnahmen eingeleitet

„Wohlgemerkt unternahm die „GMAC-RFC Servicing GmbH“ hierbei nicht einmal den Versuch, ihr Beleihungsobjekt, also die Kapitalanlageimmobilie, versteigern zu lassen, sondern leitete gleich persönliche Zwangsvollstreckungsmaßnahmen gegen die Anleger ein“, erläutert der an dem Gerichtsverfahren beteiligte Rechtsanwalt Marcus Hoffmann.

„Bereits dies war aus unserer Sicht ein Indiz dafür, dass sich die GMAC der aktuellen und auch damaligen Minderwertigkeit der Eigentumswohnung bewusst war, nachdem die Gegenseite wohl damit rechnete, dass der Versteigerungserlös zur Rückführung des Darlehens bei Weitem nicht ausreichen würde“, ergänzt Hoffmann.

Eine Schadensersatzhaftung der finanzierenden Bank aufgrund einer Aufklärungspflichtverletzung wegen eines konkreten Wissensvorsprungs in der Unterfallgruppe der so genannten „sittenwidrigen Kaufpreisüberhöhung“ hat zwei Voraussetzungen: in objektiver Hinsicht die Sittenwidrigkeit des Erwerbsgeschäfts und als subjektives Element eine Kenntnis der finanzierenden Bank von der Minderwertigkeit.

## Sittenwidrige Überteuerung

„Sehr beachtenswert ist bereits, dass das OLG Dresden in seiner Entscheidung die Überteuerung von „nur“ 79,3 Prozent für die Sittenwidrigkeit ausreichen ließ“, sagt

Rechtsanwalt Mirko Göpfert. Nicht selten findet sich die Auffassung, dass eine „knapp doppelt so hohe“ Überteuerung im Sinne der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) erst dann vorliegt, wenn eine Grenze von 85 bis 90 Prozent überschritten ist. „Hierbei wird jedoch verkannt, dass auch nach dem BGH geringere Abweichungen für eine Sittenwidrigkeit genügen, wenn, wie im entschiedenen Fall, weitere besondere Umstände hinzutreten“, stellt der Rechtsanwalt klar.

## Nachweis der Kenntnis der Bank schwierig zu führen

Der eigentliche und sehr bedeutsame Kern der Entscheidung betrifft jedoch die zweite Haftungsvoraussetzung der Kenntnis. Im Prozess ist der Nachweis, dass die finanzierende Bank von der Minderwertigkeit der Immobilie wusste, nur sehr schwer zu führen. „Natürlich wird kein Bankmitarbeiter bestätigen, die Minderwertigkeit positiv gekannt und bewusst eine sittenwidrig überteuerte

Immobilie finanziert zu haben“, wissen die Nürnberger Anwälte aus jahrelanger Prozess Erfahrung.

**Finanzierende Banken dürfen nicht wegschauen**

Von enormer Praxisrelevanz war daher die mittlerweile mehrmals bestätigte Grundsatzentscheidung des BGH vom 29.04.2008, XI ZR 221/07. Bereits dort bestätigte der Bankrechtssenat die Auffassung des OLG Nürnberg in einem von Rechtsanwalt Mirko Göpfert geführten Verfahren, dass ein „bewusstes Augenschließen“ der positiven Kenntnis unter bestimmten Voraussetzungen gleich stehen kann. Der zuständige Bankmitar-

beiter ist nach Treu und Glauben nicht berechtigt, seine Augen vor gewissen, sich aufdrängenden Tatsachen zu verschließen. „Finanzierende Banken dürfen also nicht einfach weg schauen“, bringt es Rechtsanwalt Göpfert auf den Punkt.

**Positive Entscheidung im Sinne der Schrottimmobiliener**

Das OLG Dresden setzte mit seinem noch nicht rechtskräftigen Urteil vom 28.06.2012 diese Vorgaben des BGH konsequent um. Die aus Anlegersicht äußerst erfreuliche Entscheidung hat über den Einzelfall hinaus erhebliche Relevanz für eine Vielzahl von Schrot-

timobilienfällen. Im Rahmen der typischen Vollfinanzierungen nahmen neben der damaligen GMAC-RFC Bank GmbH auch viele andere Banken im Vorfeld regelmäßig eine Besichtigung und Bewertung der Immobilie vor. „Wenn ein Gerichtsgutachten die sittenwidrige Übertreibung bestätigt und weitere Umstände hinzutreten, kann bei konsequenter Umsetzung der BGH-Rechtsprechung eine Schadensersatzhaftung der Banken in zahlreichen Fällen nicht mehr von der Hand gewiesen werden“, fassen die Nürnberger Rechtsanwälte Hoffmann und Göpfert zusammen.

[www.hoffmann-rechtsanwälte.de](http://www.hoffmann-rechtsanwälte.de)

# Risiko & Vorsorge

## Höchste Kompetenz für Ihr Know-how



Gedanken zur 7. Leitmesse der Honorarberater am 16. Oktober in Mainz

## Der Kongress

*Mit sechs Themen-Blöcken auf drei Bühnen, vierzig Ausstellern und sechshundert Fachbesuchern war die Veranstaltung im Oktober 2012 das bisher stärkste Meeting der deutschen Honorarberater-Elite.*



Der Kongress startete mit einer ungewollten Entschleunigung. Eine Entschleunigung, die dem Veranstalter direkt in die Magengrube fuhr. Der Grund: Nichts bewegte sich mehr auf den Straßen von Mainz. Fixiert in ihren Taxen und Privat-KFZ harnten Besucher und Referenten der Auflösung eines Verkehrsstaus, der die ganze Stadt im Griff hatte. Wenn sich so viele Teilnehmer wie nie zuvor angemeldet haben und die Halle dennoch leer bleibt, dann ergibt das eine sehr, sehr lange Schrecksekunde. Doch ab 10.30 Uhr waren alle Plätze vor der großen Hauptbühne besetzt, die Kaffeemaschinen liefen und die Gesichter der Aussteller entspannten sich. Der bisher erfolgreichste Kongress der deutschen Honorarberater kam in Schwung.

### Was war diesmal anders?

Anders war die Selbstverständlichkeit in der Sache. Für die Mehrheit der Besucher ging es nicht mehr um das „ob“, sondern um das „wie“. Die Referenten warfen keine Fragezeichen ins Publikum, sondern boten Lösungen an. Salvatore Gnoni, MiFID-Experte der EU Kommission, jonglierte mit den Instrumenten der anstehenden Regulierungen, als seien

diese bereits in Kraft. Kurzum: die Honorarberatung als Kontrapunkt zum provisionsgetriebenen Verkauf von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen ist kein Exot mehr.

Und dass man als Honorarberater bereits heute eine auskömmliche Existenz bestreiten kann, demonstrierten etliche Besucher im persönlichen Gespräch. Natürlich hat die Honorarberatung ein

» Der frühe Vogel fängt den Wurm «

elitäres Publikum. Die anerkannt stärksten Vermögensverwalter dieser Republik hätten sonst auch keinen Grund gehabt, sich in Mainz auf die Bühne zu stellen und die Besucher mit fachlich herausragenden Beiträgen zu unterhalten. Angebot und Publikum müssen eben zusammenpassen.

### Konkurrenzlos tätig

Die Themenfelder dieser Veranstaltung waren daher auch ein Dokument für die wahre Problematik rund um die Diskus-

sion zur Honorarberatung: Wo soll eigentlich die Qualität herkommen?

Das ist die Frage! In einem Markt, der viele Jahrzehnte ausschließlich auf Masse und Neugeschäft setzte, dessen Fließbänder jahrein, jahraus neue Produktwelten in die Aktenkoffer der Vermittler spülten, war Qualität nicht gefragt.

Nun, wo diese politisch eingefordert wird, wird die Wüste offenkundig. Und so war Mainz durchaus eine Insel der Insider und Erfolgreichen aber keine Herberge für die vielen Tausend Honorarberater, derer es bedarf, um eine zügige Ablösung des alten Systems zu gewährleisten.

Sehr zur Freude übrigens so mancher heute aktiver Honorarberater. Sie sind in ihrem regionalen Umfeld meist absolut konkurrenzlos tätig.

Den exklusiven Kundenstamm, den man sich dort heute aufbaut, wird man so in fünf bis zehn Jahren nicht mehr vorfinden.

Womit wir bei einer viel zitierten Weisheit angelangt sind: Der frühe Vogel fängt den Wurm.

# Impressionen zur 7. Leitmesse der Honorarberater



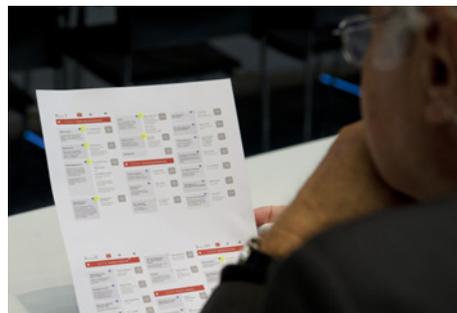
Warten auf die Gäste



Herzlich willkommen!



Bühne 1: Die Stunde Null dank Stau in Mainz



3 Bühnen – Wo will ich mit dabei sein?



Hannover an der Leine lässt blaue Enten schwimmen



Quality Pool mit starkem Antritt



Das Medien-Team: Klaus Barde / Jan Hameyer



VDH Geschäftsführer Dieter Rauch:  
12 Jahre Kampf für die Honorarberatung



Nun full house: Bühne 1



Verbraucherschutz in Aktion:  
Dr. Christian Thorun



Neue Partnerschaft mit echtem Honorar-Tarif:  
ARAG Leben-Vorstand Dr. Roland Schäfer



Messe-Stand mit Bühnenblick:  
Sparinvest / BBV / Eyb & Wallwitz



Die Gesetzeslage klar im Blick:  
RA Philipp Mertens



Italien / Brüssel / Mainz: MiFID-Experte Salvatore Gnoni, anmoderiert  
vorn Kathrin Kleinjung, Gründungsmitglied des BVDH e.V.



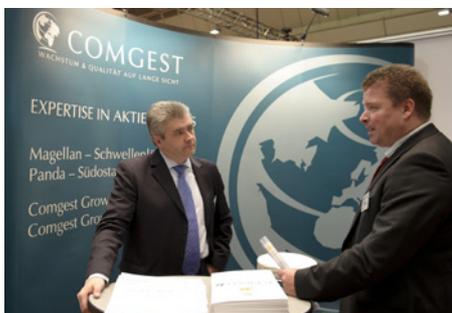
Und es hat XING gemacht:  
Netzwerk-Experte Joachim Rumohr



Ein Mann – Ein Chart:  
Thomas Wiedenmann, db X-trackers ...



... und seine konzentrierten Zuhörer  
vor Bühne 3



Oliver Hausemann repräsentierte die  
14,5 Milliarden schwere „Fonds-Boutique“  
Comgest.



Neu im Kreis der Honorarberaterwelt:  
Robin Miethe, Fidentum GmbH



Stammgast: Nordea



Im Namen der Bank pro Honorarberatung:  
Karl Matthäus Schmidt / quirin bank AG,  
Berlin und Mag. Constantin Veyder-Mal-  
berg / Capital Bank, Graz



Credit Suisse AG: Mark Waldmann zum  
Thema ETFs in der Vermögensverwaltung



Stark mit Dachfonds: C-Quadrat



Honorarberatung ohne ETFs?  
Comstage war natürlich vor Ort



Immer wieder gern gesehen:  
Janine Dorn, Augsburger Aktienbank



Die Kreativen: zeigewas GmbH –  
für alles Interaktive in der Werbung



ETFlab: Zwei Herren, eine Dame



Gelebte Honorarberatung: CFP Helga Franke,  
Franke & Tyroller, Augsburg



Lyxor: Als Aussteller und mit Bühnenpräsenz ein stetiger Gast der Honorarberater



Aquila Capital: Jetzt auch präsent für Honorarberater



Fidelity: 2008 Gastgeber der Honorarberater in der Villa Mumm,  
nun Gast auf dem Kongress



ebase: Ohne Plattformen geht heute garnix



SVF Sachwert AG: Klaus Fickert, neuer Partner mit exklusiver Sachwert-Police



Für DJE Kapital AG auf der Bühne:  
Mario Künzel



Gerd Gwiss, FTC Capital, Wien:  
Pro managed futures im Portfolio



Für die BBV mit einem starken Vortrag  
dabei: Georg Mehlretter



Spielt die ETF-Karte wie kaum ein zweiter:  
Markus Kaiser, Veritas Investments



Konnte am 16.10. auch ein all-time-high für  
seine Fonds verkünden: Dr. Georg Graf  
von Wallwitz



Flossbach von Storch: Viel beachtet als  
Aussteller und mit Philipp Vorndran auf  
der Bühne im Fokus.



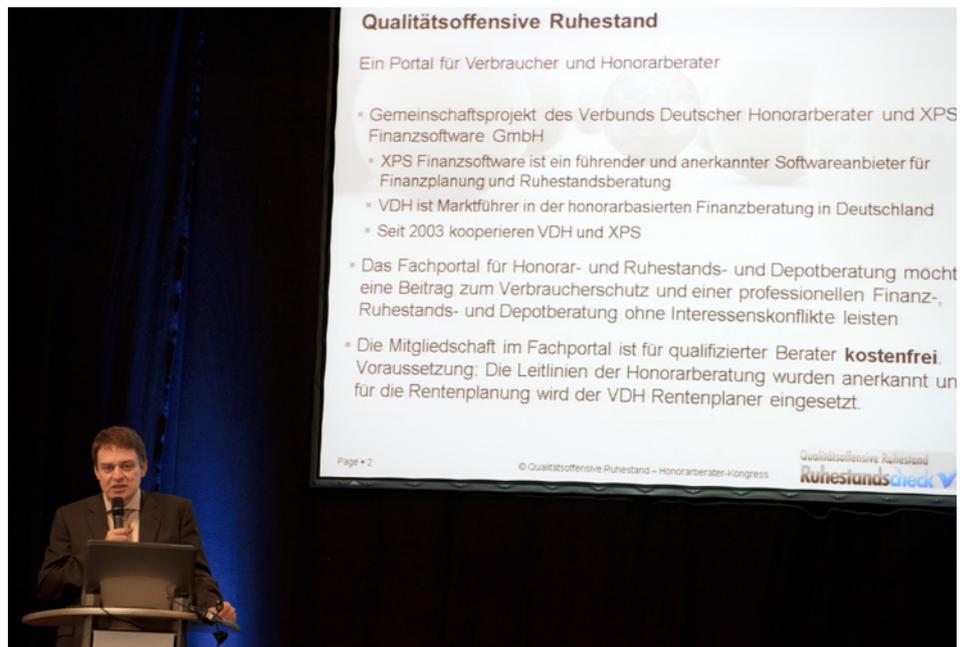
Von Hamburg nach Mainz zur Podiums-  
Diskussion: Fondsmanager Martin Mack



Carmignac: Erstmals auf dem Kongress



Engagiertes Team: PEH AG



Das große Projekt: Qualitätsoffensive Ruhestand. Auf dieser Plattform finden  
Verbraucher und Honorarberater zusammen. Die beste Möglichkeit für jeden  
Honorarberater bundesweit Profil zu zeigen!

# Finanzierung der Honorarberatung mit dem Cafeteria-System der ValueNet Group

*Einen etwas anderen Weg Arbeitgebern die bAV-Beratung auf Honorarbasis zu ermöglichen, geht die ValueNet Group aus München mit dem Cafeteria-System. Durch die Einbindung von Vergütungsoptimierungen, wie z.B. der Netto-Entgeltoptimierung (NEO), senkt der Arbeitgeber die Lohnnebenkosten. Diese Ersparnis kann dann u.a. für die Finanzierung der Honorarberatung aufgewandt werden. Somit ermöglicht das Cafeteria-System Honorarberatern einen einfachen und eleganten Einstieg in das Honorarberatungsgeschäft mit einer lukrativen Zielgruppe: Mandate von gewerblichen Kunden.*



## Das Cafeteria-System

Ziel des Cafeteria-System auf Honorarbasis bietet Vorteile für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Der Arbeitnehmer stellt sich finanziell besser und der Arbeitgeber refinanziert das Honorar aus der Netto-Entgeltoptimierung (NEO). Somit wird das Cafeteria-System ein wichtiger Bestandteil in der künftigen Personalarbeit eines jeden Unternehmens. Neben dem Thema Entlohnung stellen Fachkräfte inzwischen hohe Anforderungen an Zusatzleistungen, die die Attraktivität der Stelle und ihres Arbeitgebers steigern. Ein Cafeteria-System bietet i.d.R. dem Mitarbeiter ein Angebot aus unterschiedlichen betrieblichen Entgelt- und Sozialleistungen. Hieraus stellt er sich dann seine individuelle Auswahl zusammen.

**Der Cafeteria-Effekt: Employer Branding**  
Unternehmen, die aktuell in engem Wettbewerb um Fach- und Führungs-

kräfte stehen, sind darauf angewiesen ihr Image als Arbeitgeber zu pflegen und auszubauen. Zu den Zielen, die mit einem Cafeteria-System erreicht werden können, zählen u.a.:

- Positiveres Arbeitgeberimage
- Einfachere Mitarbeitergewinnung
- Höhere Mitarbeitermotivation
- Stärkere Mitarbeiterbindung
- Optimierte Personalentwicklung

Häufig ist es jedoch so, dass Personalabteilungen mit dem Tagesgeschäft so ausgelastet, d.h. überlastet sind, dass für den Entwurf von Strategien und Suche nach geeigneten Partnern kaum Zeit bleibt.

### Flexibel und attraktiv

Die Praxis zeigt, dass bevorzugt vorhandene oder anstehende Bonus-/Prämienleistungen, Einmal-/Sonderzahlungen

oder Gehaltserhöhungen zum Anlass genommen werden, die Auszahlungen steuer- und sozialversicherungsoptimiert vorzunehmen. Die generierten Einsparungen des Arbeitgebers können dann teilweise oder vollständig zur Finanzierung des Cafeteria-Systems herangezogen werden. Diese „Quer-Subventionierung“ ist nur mit dem ValueNet Cafeteria System möglich.

Über ein Mitarbeiter-Online-Portal können die Mitarbeiter dann zusätzlich aus zahlreichen Modulen wählen, um ihr frei verfügbares Netto-Einkommen noch weiter zu erhöhen. Dazu zählen:

- Einkaufsvorteile
- Prämieneinsparungen bei Versicherungen
- Provisionsfreie Vorsorgeprodukte mit 100% rabattierten Ausgabeaufschlägen
- Gesundheitscheck

**Integrierte bAV auf Honorartarif-Basis**

In Kooperation mit dem VDH bietet die ValueNet im Rahmen des Cafeteria-Systems die bAV auf der Basis von Honorartarifen an. ValueNet betont, dass es sich hierbei um echte Honorartarife handelt. Diese sorgen für zusätzliche Transparenz gegenüber dem Arbeitgeber und den Mitarbeitern und stärken somit das Vertrauensverhältnis.

**Zügige Abwicklung – ein Ansprechpartner**

Die Erfahrung aus zahlreichen umgesetzten Projekten im Bereich der Entgeltoptimierung hat eine stetige Verfeinerung der Organisationsabläufe für alle Beteiligten mit sich gebracht. Ein Großteil der Organisations- und Verwaltungsaufgaben wurde mittlerweile elektro-



nisch automatisiert. Somit ist gewährleistet, dass die Ressourcen des beauftragenden Arbeitgebers geschont werden und die Abwicklung auch hohen qualitativen Ansprüchen gerecht wird.

Die Vielzahl der Partner, die zur Installation und Aufrechterhaltung des Cafeteria-Systems erforderlich sind, werden alle zentral von ValueNet koordiniert.

Somit hat der Arbeitgeber von der Konzeptionierung über die Realisierung bis hin zur Verwaltung stets nur einen Ansprechpartner: ValueNet.

Ab 2013 wird das Cafeteria-System für interessierte Beratungshäuser in White Label gegen eine Lizenzgebühr erhältlich sein. In der Lizenzgebühr enthalten sind u.a. auch eine mehrtägige Einführungsschulung, regelmäßiger Support und Coachings-on-the-Job.

**Kontakt**

Stefan Schadhauer  
Vorstand ValueNet Management AG  
Innsbrucker Ring 152  
81669 München  
Tel.: 089 / 76 73 63 00  
schadhauer@valuenet.ag  
www.valuenet.ag

WERTE SCHAFFEN MIT SYSTEM



**DER ETF-DACHFONDS – ERST FÜNF UND SCHON HOCHDEKORIERT**

Mit dem ETF-DACHFONDS hat Veritas vor fünf Jahren einen ebenso innovativen wie ausdauernden Leistungsträger an den Start gebracht. Zahlreiche Auszeichnungen zieren Deutschlands und Österreichs ersten ETF-Dachfonds.

Unser wegweisendes Erfolgsrezept: ein systematischer, regelbasierter Ansatz kombiniert mit der Flexibilität erstklassiger ETFs der renommiertesten Gesellschaften.

**Ihre Vorteile auf einen Blick**

- Vermögensverwaltung mit kostengünstigen ETFs
- Aktive Steuerung der Aktienquote von 0% bis 100%
- Flexible Anpassung an verschiedene Marktphasen
- 0% Ausgabeaufschlag

Feiern Sie mit! Seit Auflage erzielte der Fonds ein Plus von 23,2%, während die globalen Aktienmärkte 10,2% an Wert verloren.\* Setzen Sie auf den Vorsprung und die Erfahrung des Originals und investieren Sie jetzt.

ETF-DACHFONDS P (ISIN: DE0005561674)  
ETF-DACHFONDS VDH (ISIN: DE000A0MKQL5)

**Wir arbeiten nur mit den Besten:**



**Fragen? Rufen Sie uns an:  
+49 (0) 69 97 57 43-10**

**veritas**<sup>®</sup>  
INVESTMENT

[www.etf-dachfonds.de](http://www.etf-dachfonds.de)

\*ETF-DACHFONDS (P) und MSCI World (EUR): 02.04.2007 - 28.09.2012. Die enthaltenen Informationen stellen keine Anlageempfehlung oder sonstigen Rat dar. Verkaufsprospekte und weitere Unterlagen sind kostenlos erhältlich beim Herausgeber Veritas Investment GmbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt und in Österreich bei der Zahlstelle Société Générale S.A., Paris, Zweigniederlassung Wien, Prinz-Eugen-Straße 32, A-1040 Wien.

# Der Kampf um die Anleger geht in die nächste Runde

*Wie es scheint, wird der Kampf um ETF-Anleger in Amerika zwischen zwei der größten globalen ETF-Anbieter, Vanguard und iShares, nicht mehr nur über das Marketing und die Produktpalette sondern seit neuestem auch wieder über den Preis geführt. So hat Vanguard angekündigt, die Verwaltungsvergütung für die angebotenen ETFs zu senken, was den Wettbewerb, in erster Linie iShares, unter Druck setzt.*



Detlef Glow  
Head of Lipper  
EMEA Research  
detlef.glow@  
thomsonreuters.com  
www.lipperweb.com

Das eine Senkung der Kosten zumindest in Europa nicht unbedingt den gewünschten Erfolg bringt, zeigt das Experiment von db x-trackers, die die Managementgebühr von ihrem Euro Stoxx 50 ETF auf 0% gesenkt haben. Wären die Kosten das entscheidende Argument für die Anleger, dürfte entsprechend kein anderer Fonds mehr Zuflüsse aufweisen. Dass dem nicht so ist, zeigen sämtliche Statistiken zu den Mittelbewegungen im ETF Segment. Des Weiteren hat Vanguard angekündigt, bei 26 Produkten den Basisindex zu verändern. Hierbei handelt es sich um 4 kanadische und 22 US-amerikanische ETFs. Konkret geht es darum, MSCI Indizes gegen alternative Marktbarometer von anderen Anbietern wie FTSE und CRSP auszutauschen.

## Ein mutiger Schritt

Das Vanguard einen Teil seiner Fonds von MSCI Indizes auf die bisher unbekanntes Marktbarometer von CRSP umstellt, ist meiner Ansicht nach ein mutiger Schritt, denn nach wie vor wird die Wertentwicklung von einem großen Teil der weltweit verwalteten Vermögen mit den

entsprechenden MSCI Indizes verglichen. Dies bedeutet, dass ein Vermögensverwalter, der einfach nur den Markt, das sogenannte Beta, kaufen möchte sich im Zweifelsfall gegen die Produkte von Vanguard entscheiden wird, da diese nicht den Markt abbilden, gegen den der Manager gemessen wird. In diesem Zusammenhang sind auch die niedrigeren Kosten der Produkte nicht relevant.

Zudem könnte der Schritt von Vanguard den Konkurrenten in eine gute Verhandlungsposition gegenüber MSCI bringen. Denn der Kurseinbruch von MSCI an der Börse hat gezeigt, das die Anleger den Verlust eines großen Kunden sehr kritisch sehen. Sollte es iShares gelingen, niedrigere Gebühren für die Nutzung der Indizes durchsetzen zu können und diese dann an die Kunden weitergeben, könnte der Preiskampf in die nächste Runde gehen.

Eine mögliche Kostenersparnis auf Indizebene könnte dann auch Einfluss auf europäische und somit auch deutsche Anleger haben. Denn wenn iShares diese Ersparnis auch in Europa an die Kunden weitergibt, könnte dies auch hier zu einem steigenden Wettbewerb und somit zu insgesamt günstigeren Preisen im Bezug auf die Managementgebühren von ETFs führen. Schließlich würden in einem solchen Falle auch die anderen großen ETF-Anbieter beginnen, hinsichtlich der von Ihnen zu zahlenden Gebühren, den Druck auf MSCI zu erhöhen.

## Fazit

Inwieweit Vanguard mit dem Verzicht auf die Nutzung von MSCI Indizes erfolgreich haben wird, muss sich in der Zukunft zeigen. Meiner Ansicht nach ist der Ausgang dieser Entscheidung derzeit nur sehr schwer abzuschätzen. Allerdings könnte dieser Schritt die gesamte Vermögensverwaltungsindustrie bewegen, da man auf der Seite der Portfoliomanager schon länger auf der Suche nach Alternativen zu den etablierten Indizes ist, da diese die Märkte oftmals nicht so widerspiegeln, wie die Anleger es sich wünschen. Zudem hat auch BlackRock, die Muttergesellschaft von iShares, bei der amerikanischen SEC die Zulassung für die Konstruktion von eigenen Indizes beantragt.

Ob diese Preissenkung am Ende des Tages aber tatsächlich positive Auswirkungen für die Investoren haben wird, bleibt aber fraglich, denn schon heute werden die Managementgebühren, in denen auch die Indexkosten enthalten sind, weitestgehend durch die Erträge aus der Wertpapierleihe kompensiert, wodurch die ETFs schon heute in der Lage sind, den Investoren die Wertentwicklung des Index ohne einen Abzug der Fondskosten zu liefern. Da die Erträge aus der Wertpapierleihe nicht garantiert sind und somit auch schwanken oder ganz ausbleiben können, führt die Senkung der Gebühren zu einer höheren Planungssicherheit im Bezug auf die Erreichung der Ziele des entsprechenden ETF.

Henry Littig

Herzlich willkommen  
in der Zeit nach dem  
Kapitalismus ...



**Herzlich willkommen in der  
Zeit nach dem Kapitalismus ...**

In „Herzlich willkommen in der Zeit nach dem Kapitalismus“ beschreibt der Düsseldorfer Aktienhändler Henry Littig den unaufhaltsamen Verfall unseres Konsumkapitalismus. Ein globales Schneeballsystem, das sich mangels neuer Mitspieler erschöpft hat.

Der Autor führt Beweis dafür, dass Börsen, Banken und Versicherungen überflüssige Institutionen sind. Und: Die Systemformel „Arbeit gegen Geld“ hat ihren Zenit bereits weit überschritten.

Littig skizziert vor diesem Hintergrund ein sehr glaubwürdiges mögliches Folgeszenario, das dem Bürger schon morgen kostenlosen Konsum bei einem minimalen Aufwand an Arbeit sichern kann. Eine Welt, in der zudem viele verloren geglaubte menschliche Werte wieder zu ihrer Entfaltung kommen.

Das klingt fast zu schön um wahr zu sein – ist es aber nicht! Daher ist es nur eine Frage der Zeit, bis die Ideen des Autors Eingang in diverse Partei-Programme finden werden!

*Henry Littig*

*Herzlich willkommen in der Zeit nach dem Kapitalismus ...*

188 Seiten, gebunden | 19,80 Euro | ISBN 978-3-9815451-0-4

[www.promakler.de](http://www.promakler.de)

# Sind Corporate Bonds die neuen Staatsanleihen?

*Eines haben alle Anleihen gemeinsam: Es sind Wertpapiere, die fest verzinst werden. Und die Auswahl ist groß: Wer Geld anlegen will, der hat im Wesentlichen die Wahl zwischen einer Vielzahl von Staatsanleihen, Unternehmensanleihen und Pfandbriefen. Beliebte waren bis vor wenigen Jahren insbesondere Staatsanleihen. Seitdem jedoch viele Anleger mit Papieren aus Island, Griechenland oder Irland Geld verloren haben, rücken Unternehmensanleihen zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses. So hat sich das Vermögen von Investmentfonds, die Anlegergelder in Unternehmensanleihen investieren, seit 2008 mehr als verdoppelt.*



Heike Fürpaß-Peter,  
Head Public Distribution  
Lyxor ETFs, Germany,  
Austria & Switzerland  
[www.lyxoretf.de](http://www.lyxoretf.de)

Inzwischen gibt es fünf Regionalbörsen, an denen Investoren Unternehmensanleihen kaufen können: in Stuttgart, München, Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg. Dass viele, insbesondere kleinere Unternehmen, gezielt um Privatanleger werben, zeigt sich nicht zuletzt am durchaus kreativen Marketing-Ansatz der Großbäckerei Heberer aus Mühlheim am Main, die ihre Sieben-Prozent-Anleihe direkt an der Brötchentheke mit dem markigen Spruch „Trotz Finanzkrise 7 Prozent Festzins sichern!“ vertrieb.

## Drei Arten von Unternehmensanleihen

Grundsätzlich kann man drei Arten von Unternehmensanleihen unterscheiden: Erstens Schuldverschreibungen großer Konzerne mit einer sehr hohen Kreditwürdigkeit, wie zum Beispiel die Bayer AG. Eine bis September 2014 laufende Anleihe des Leverkusener Pharmariesen bietet aktuell eine jährliche Rendite von gerade einmal 0,8 Prozent – dem Unternehmen wird von den Marktteilnehmern also sogar eine höhere Kreditwürdigkeit zugestanden als den meisten Staaten. Der Grund: Seit dem Ausbruch der Euro-

Schuldenkrise haben hochwertige Unternehmensanleihen bei den Investoren den Status des sicheren Hafens erlangt. Viele Großunternehmen verfügen mittlerweile über hohe Bargeld-Reserven, denn sie weisen seit 2010 im Durchschnitt dauerhaft steigende Quartalsgewinne aus. Ihre Schulden haben sie in den vergangenen Jahren deutlich reduziert. Schon deshalb besitzen Unternehmensanleihen aus Italien, Portugal oder Spanien zum Teil ein besseres Rating bzw. eine niedrigere Rendite als die Zinspapiere ihres Heimatlandes. Die alte Börsenregel, dass Unternehmensanleihen niemals sicherer sein können als die Papiere des Staates, in dem sie ihren Sitz haben, gilt nicht mehr.

Die zweite Klasse von Unternehmensanleihen bilden Papiere von großen Mittelständlern und Unternehmen, die stark vom Auf und Ab der Konjunktur abhängen. Dazu gehören etwa der Stahlkonzern ThyssenKrupp oder der Medizintechniker Fresenius. Ihr Rating – also die Bewertung ihrer Kreditwürdigkeit – liegt meist unter »Investment Grade«. Das bedeutet, dass Analysten das Unternehmen nicht mehr für einen Top-Schuldner

halten. Solche Anleihen bieten Renditen von 3,5 bis 6 Prozent, haben aber ein etwas höheres Ausfallrisiko. Ein anderes Problem ist, dass diese Schuldscheine genau wie die Top-Anleihen mitunter nur in Stückelungen von mindestens 50.000 Euro gehandelt werden. Für viele Privatanleger ist das zu viel Geld auf einmal. Bleibt die dritte Anlageklasse, deren Anleihen meistens in einer Stückelung von 1.000 Euro zu haben sind. Nur sind diese eben deutlich riskanter. Sie werden von Unternehmen wie Valensina und oder Air Berlin ausgegeben, die mitunter gar kein Rating haben, welches Aussagen über ihre Kreditwürdigkeit zulässt. Dass Investoren bei diesen Anleihen vorsichtig sind, lässt sich an den möglichen Erträgen abschätzen: Mit Anleihen der angeschlagenen Fluglinie lassen sich leicht zweistellige Renditen erzielen – wenn das Unternehmen bei Fälligkeit in der Lage sein wird, seine Anleihen zu tilgen.

## Unternehmensanleihe & Markt

Grundsätzlich entwickeln sich auch Unternehmensanleihen natürlich nicht unabhängig von der jeweiligen Markt-

## Ausgewählte Lyxor ETFs

ETF	ISIN / WKN	REUTERS RIC / Bloomberg Ticker	TER p.a.
Lyxor ETF Euro Corporate Bond	FR0010737544 / LYX0EE	LYXCRP.DE / LYXCRP GY	0,20%
Lyxor ETF Euro Corporate ex Financials	FR0010814236 / LYX0FJ	LYXCNB.DE / LYXCNB GY	0,20%

Stand: 28.08.2012

situation. Verschlechtert sich die konjunkturelle Lage, belastet dies auch die Unternehmen und deren Bonität. Und mit sinkender Bonität erhöht sich dann natürlich auch die Ausfallwahrscheinlichkeit von den begebenen Anleihen. Gleichzeitig hat dies auch Auswirkungen auf die Neuemissionstätigkeit der Unternehmen. So brach der Emissionsmarkt in Europa mit der Zuspitzung der Eurokrise ab August 2011 fast vollständig zusammen. Dank der lockeren Geldmarktpolitik der Europäischen Zentralbank und der Bereitstellung von über einer Billion Euro wurde in der Folge auch der Corporate-Bonds-Markt wiederbelebt. Denn insbesondere institutionelle Kunden wie Versicherungen ergänzten ihre Portfolios um immer mehr Corporate Bonds, um damit das Risiko zu diversifizieren und gleichzeitig zu minimieren, ohne allerdings auf Rendite verzichten zu müssen.

Auch Privatanleger sollten bei einem Anleiheinvestment auf den Diversifikationsaspekt achten – auch dann, wenn sie denken, das Pleiterisiko einer Firma einzuschätzen zu können. Sinnvoll erscheint zum Beispiel, einen hohen Anteil von Top-Anleihen als Grundstock zu wählen, dazu einige höher verzinsten Papiere und höchstens eine Handvoll der riskanten Mittelstandsanleihen hinzuzufügen. Schnell kommt man so auf 30-40 Anleihen, was für Privatanleger in der Regel nicht umsetzbar ist. Als Alternative bleiben Corporate-Bond-Fonds, die als Sondervermögen in viele Anleihen und damit diversifiziert investieren. Ziel ist es dabei, das Ausfallrisiko für den Anleger zu minimieren.

### Unternehmensanleihen auf Euro-Basis

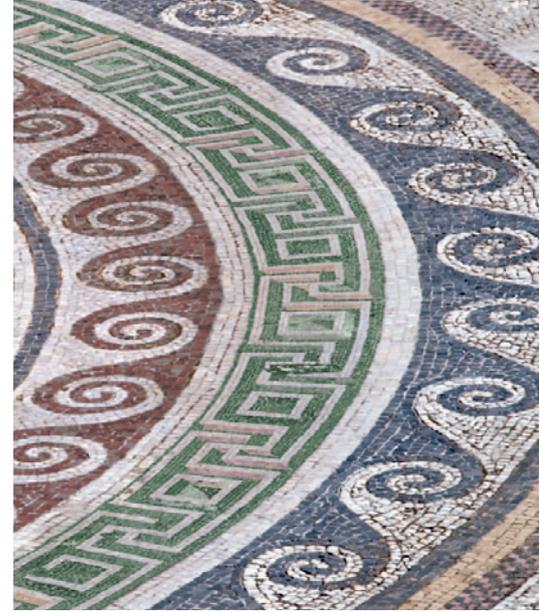
Ein Lyxor ETF auf den iBoxx Euro Liquid Corporates Index bietet sich hierfür an. Der Index umfasst die 40 größten und liquidesten in Euro denominierten Unternehmensanleihen mit Investment Grade. Der Index enthält dabei ausschließlich Rentenpapiere mit einer Restlaufzeit von mindestens 1,5 Jahren und einem min-

destens ausstehenden Volumen von 750 Millionen Euro. Überdurchschnittlich vertreten im Index sind Unternehmensanleihen von Emittenten aus den Niederlanden (26 Prozent), Großbritannien (15 Prozent), Deutschland (10 Prozent) und den USA (10 Prozent). Überproportional gewichtet sind Bankenwerte und der Sektor Gesundheit. Auch wenn Finanzwerte der Ratingagentur Fitch zufolge von Bonitätsherabstufungen im 1. Quartal 2012 weit weniger betroffen waren als der Industriesektor, könnte die neuerliche Zuspitzung der Euro-Schuldenkrise die Quote bereits im 2. Quartal wieder ansteigen lassen. Für diejenigen, die deshalb Unternehmensanleihen aus dem Bereich Banken meiden möchten, empfiehlt sich ein ETF auf den iBoxx Euro Liquid Corporate Non Financials, der Finanzwerte ausschließt.

Und wer keinen Fonds kaufen will, kann sein Ersparnis auch schlicht in Festgeld anlegen: Die Zinsen sind zwar nicht sonderlich attraktiv – bei Direktbanken sind aktuell für eine Anlagesumme von 50.000 Euro 2,7 Prozent p.a. möglich –, wenn man aber das Risiko dagegenhält, kann Festgeld ein Direktinvestment in Unternehmensanleihen durchaus schlagen.

#### INFO

Bei einer Anleihe erhält ein Unternehmen den Nennwert als Kredit und zahlt diesen am Ende der Laufzeit zurück. Zudem fallen jährlich Zinsen an, bei 1.000 Euro und fünf Prozent, also 50 Euro. Wird die Anleihe gehandelt, kann der Kurs sinken, etwa wenn Anleger eine Pleite fürchten. Fällt der Kurs auf 500 Euro, hat derjenige, der eine Anleihe kauft, weiter Anspruch auf 50 Euro Zinsen. Die rechnerische Rendite ist also gestiegen, auf zehn Prozent. Dieser Zusammenhang gilt auch umgekehrt.



## DAS GANZE IST MEHR ALS DIE SUMME SEINER TEILE.

*Aristoteles*

Sorgfalt und Liebe zum Detail prägen die aktive Vermögensverwaltung der drei Ethna Funds. Jedem einzelnen Baustein der Vermögenswerte widmen wir unser besonderes Augenmerk. Tag für Tag.

So entsteht mit Erfahrung, Präzision und Weitblick eine Diversifikation als Basis für den langfristigen Erhalt und beständigen Zuwachs der uns anvertrauten Werte. Heute und in Zukunft. Je nach Ihren persönlichen Bedürfnissen und Ihrer Risikobereitschaft stehen Ihnen mit Ethna-GLOBAL Defensiv, Ethna-AKTIV E und Ethna-GLOBAL Dynamisch drei wertorientierte Anlageprofile zur Auswahl: risikominimiert, ausgewogen oder gewinnorientiert.

Erfahren Sie mehr über die Ethna Funds unter [www.ethnafunds.com](http://www.ethnafunds.com).

ETHENEA Independent Investors S. A.  
[www.ethnafunds.com](http://www.ethnafunds.com)



**ETHNA | FUNDS**

Ausführliche Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem letztgültigen Verkaufsprospekt. Maßgeblich sind die Angaben im Verkaufsprospekt sowie der aktuelle Halbjahres- und Jahresbericht. Den Verkaufsprospekt, die Berichte sowie die Wesentlichen Anlegerinformationen in deutscher Sprache erhalten Sie kostenlos bei ETHENEA Independent Investors S. A. - Niederlassung Deutschland, Ulmenstraße 23-25, D-60325 Frankfurt am Main.

## MARKTSERIE

## Trendfolge mit AVANA Invest

In Krisenzeiten an den Kapitalmärkten haben die meisten Fonds das gleiche Problem. Sie sind „Long Only“ an den Marktindizes ausgerichtet. Wenn mehrere Marktsegmente gleichzeitig auf Talfahrt gehen, schützt auch ein gut diversifiziertes Portfolio nicht vor empfindlichen Verlusten. Mit einem Trendfolgemodell kann man auch solche Phasen gut überstehen. „Der Honorarberater“ berichtet monatlich über die aktuelle Signalstellung der IndexTrend Fonds von AVANA Invest.

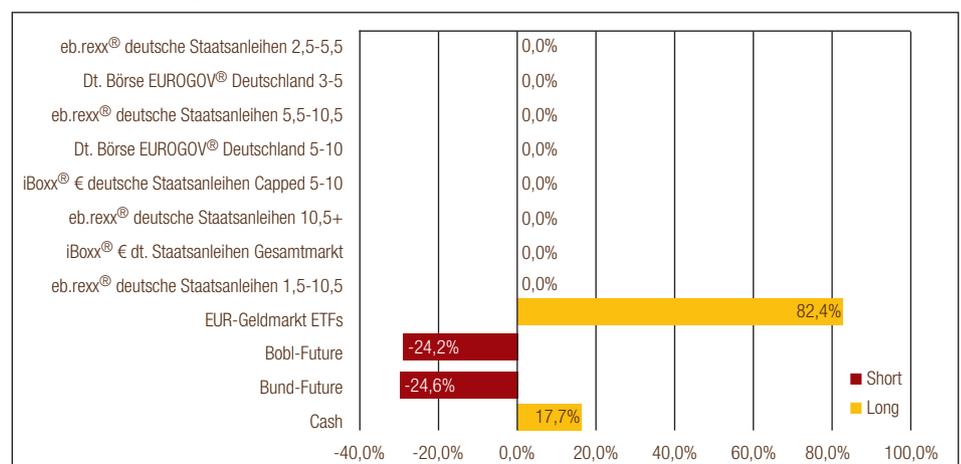


Dr. Michael Vieker  
Portfoliomanagement  
AVANA Invest GmbH  
michael.vieker@avanainvest.com  
www.avanainvest.com

Die Börsen werden weiterhin von den Rettungsmaßnahmen der Notenbanken und der Politik bestimmt. Im Fokus der Marktteilnehmer stand in den letzten Wochen vor allem Spanien, das sich bisher weigerte, unter den Euro-Rettungsschirm zu schlüpfen. Nach Angaben der spanischen Regierung sollen die Banken nur knapp 60 Mrd. Euro an Finanzhilfen benötigen. Moody's geht dagegen von bis zu 105 Mrd. Euro aus und weist darauf hin, dass bei dem Stresstest für spanische Banken lediglich eine Kernkapitalquote von 6% vorausgesetzt wurde, verglichen mit 9% in Irland. Die für Spanien aufgerufenen Bankenhilfen würden nur ca. 5% des spanischen BIP entsprechen, während Irland beispielsweise in einem einzigen Kalenderjahr schon 30% des BIP für seine Bankenrettung benötigte. Wenn man bedenkt, dass in der Boomphase in Spanien (nur ca. 46 Mio. Einwohner!) pro Jahr mehr Wohnungen bzw. Häuser als in Deutschland, Italien und Frankreich zusammen gebaut wurden, erscheint es wenig plausibel, dass hier die Verluste nur einen Bruchteil der irischen ausmachen sollen.

In Bezug auf Griechenland hieß es z. B. zu Beginn der Krise, dass Deutschland mit den Rettungsmaßnahmen noch Geld verdient. Wie es heute tatsächlich aussieht, ist allgemein bekannt. Somit muss befürchtet werden, dass auch für Spanien die Defizite im Laufe der Zeit deutlich nach oben revidiert werden. Schon allein Spanien dürfte also dafür sorgen, dass der negative Nachrichtenfluss in Bezug auf die Eurokrise erhalten bleibt. Entsprechend ist wohl auch weiterhin mit einer extrem lockeren Notenbankpolitik zu rechnen, die tendenziell Anlagen in Aktien und Rohstoffen begünstigt. Andererseits bleiben die Risiken im Hinblick auf die ungelöste Staatsschuldenkrise und die sich verschlechternde Weltkonjunktur hoch. Zur Begrenzung der Risiken an den Finanzmärkten setzt AVANA ein auf gleitenden Durchschnit-

ten basierendes Trendfolgemodell ein. Dieses generiert eindeutige Kauf- und Verkaufssignale für alle Marktsegmente, repräsentiert durch entsprechende Indizes. Für unsere europäische Branchenstrategie (AVANA IndexTrend Europa Dynamic) haben wir aktuell für 17 von 18 Branchen Kaufsignale. Unser zweites Aktienprodukt, der AVANA IndexTrend Emerging Markets and Cash, ist gegenwärtig in 12 von 14 Märkten investiert. Im Rohstoffbereich weisen 9 von 10 Rohstoffen Kaufsignale auf. Dagegen generiert unser Trendfolgemodell für alle Laufzeitbänder deutscher Staatsanleihen Verkaufssignale. Entsprechend haben wir alle Renten-ETFs verkauft und sind Short-Positionen im Bund- und Bobl-Future eingegangen. Die aktuelle Allokation unseres Fonds AVANA IndexTrend Europa Control sieht wie folgt aus:



„Die Hidden Champions der Fondsbranche“.

## WAVE Total Return Fonds R (ISIN DE000A0MU8A8)

Die WAVE Management AG aus Hannover ist der Konzern-Asset-Manager der VHV-Gruppe. Neben der individuellen Mandatsübernahme für institutionelle Auftraggeber hat WAVE aber auch eine Reihe von Publikumsfonds aufgelegt, denen das umfangreiche Knowhow aus der Verantwortung für Assets von mehr als 14 Milliarden Euro zugutekommt. Mit dem WAVE Total Return wird die Balance zwischen Ertrag und Sicherheit durch die richtige Mischung zwischen Aktien, Rentenpapieren und Investitionen auf dem Geldmarkt sowie die konsequente Anpassung der Investitionsquoten an die Marktentwicklung angestrebt. Dabei wird für jedes Jahr das Risikobudget auf maximal 10% festgelegt – eine Marke, die bislang noch nie ausgenutzt werden musste.



In dieser Rubrik analysiert Fonds-Experte Jürgen Dumschat regelmäßig leistungsstarke und zu Unrecht unbekanntere vermögensverwaltende Fonds.

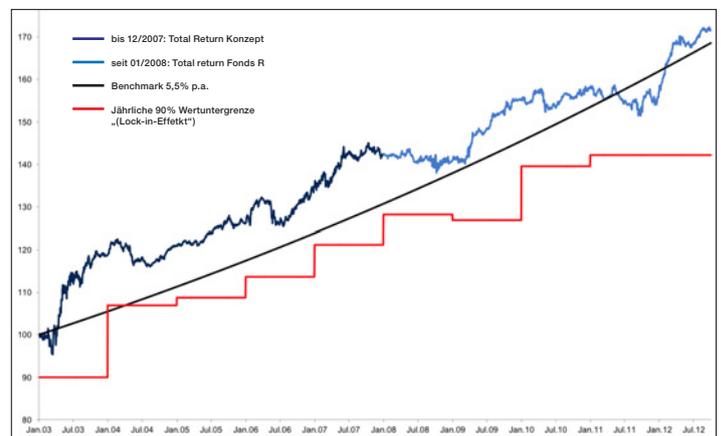
Das Konzept des Fonds wird im Rahmen von Spezialmandaten bereits seit nahezu 10 Jahren umgesetzt (vgl. Grafik). Ende 2007 wurde dann der Publikumsfonds aufgelegt, weil erst die Freiheiten der UCITS-Regulierung ein Overlay-Management für eine aktive Steuerung der Aktienquoten und der Anleihen-Duration ermöglichten. Dieses flexible Overlay-Management ist unabdingbar. Man vertraut nämlich nicht auf die (statistisch schon längst nicht mehr haltbare) Normalverteilung der Renditen und geht bei der Festlegung des täglichen Risikokapitals konsequent von einem Aktienverlust von 20% und einem Zinsanstieg um 60 Basispunkte aus – ein Ansatz, der sich in Krisenszenarien stets auszahlt und der Schutz bietet, wenn es irgendwann mal wieder zu einem Trend steigender Zinsen kommt. Natürlich kostet ein solches Total Return-Konzept einen Teil der Rendite – so wie letzten Endes jede Versi-

cherung gegen Schadensereignisse Geld kostet. Doch Anleger werden dafür mit konsistenten Ergebnissen belohnt. Selbst in den letzten von Krisen geprägten Jahren lagen die schlechtesten Jahresergebnisse bei -1,03% (2008) bzw. bei -0,58% (2011). Im laufenden Jahr liegen Anleger mit gut 9% im Plus.

Der Investmentprozess folgt klaren Regeln. Ein monatliches aktualisiertes Makro- und Technik-Research führt zur Allokationsentscheidung, die über Investment Grade-Qualität ohne Fremdwährungsrisiken im Anleiensegment und quantitativ gestützte Einzeltitelselektion im Aktienbereich umgesetzt wird. Starke Emittenten-Diversifikation, Bonitäts- und Spread-Analyse sowie Verzicht auf strukturierte Produkte sind die Eckpfeiler der Anleiheauswahl. Bei der Aktienausswahl konzentriert man sich auf ca. 300 Titel des EuroSTOXX und investiert in eine Kombination von Value (37,5%), Growth, Momentum (je 25%)

und Risk (12,5%). In der Regel befinden sich 20 bis 40 Aktien im Portfolio, deren Investitionsgrad über Index-Futures gesteuert wird. Seine Freiheiten nutzt das Fondsmanagement mit Bedacht. Die Aktienquote des Fonds lag auf Jahresbasis im Schnitt zwischen 4% (2008) und 13% (2010 + 2011). In der Spitze wurden – stets nur wenige Tage – bis zu 52% Aktien (netto long) allokiert.

Damit empfiehlt sich der Fonds mit seiner gut nachvollziehbaren Konzeption als hervorragendes Basis-Investment für den eher konservativen Anleger, mit dem bislang über jeden beliebigen 25-Monatszeitraum absoluter Ertrag erzielt werden konnte.



## Genaueres Rechnen ist gefragt

# Das macht nach Adam Riese ... meist zu wenig für den Kunden!

Eine typische Frage aus der Praxis: „Warum soll ich denn ausgerechnet den VDH als Partner wählen? Viele Banken und Pools bieten doch auch ausgabeaufschlagfreien Einkauf an und erstatten auch alle Kickbacks. So kann ich doch ganz einfach Honorarberatung umsetzen!“ Genau, das klingt gut! Oder vielleicht doch nicht?



Claudia Hiergeist,  
Leitung der Partnerbetreuung  
des Verbunds Deutscher  
Honorarberater (VDH),  
Tel: 09621-788 250  
c.hiergeist@vdh24.de

Prinzipiell ist es ja schon begrüßenswert, wenn der Berater sein bisheriges Modell überdenkt und dem Kunden kostengünstigere Optionen bieten will. Die einen schicken den Kunden zu Direktbanken. Die anderen nutzen herkömmliche Vertriebswege über Pools für den Einkauf von Investmentfonds und ETFs. Wir wollen mal an das Gute im Vertriebsmenschen glauben und gehen davon aus, dass diese Berater wirklich glauben, dass „die Weitergabe der Vertriebsfolgeprovisionen“, den ursprünglichen 100 Prozent entspricht, die anfangs bei der Bank ankommen.

## Eine ungleiche Gleichung

Aber diese Unwissenheit seines Finanzexperten gereicht dem Kunden nicht zum Vorteil. Und der Berater kann mit diesen Modellen auch keine reinrassige Honorarberatung anbieten. Denn: Wer verdient denn in solchen Konstrukten

mit? Die Bank, der Pool, externe Dienstleister, Außendienstler und natürlich der Berater – von diversen Vertriebsdirektoren-Zwischenstationen mal ganz abgesehen. Und die „100 Prozent“, die dann noch übrig sind, gehen erst dann an den Kunden, wenn sich vorher schon viele die Taschen vollgemacht haben. So wird in den allermeisten Fällen den Anlegern ein signifikanter Anteil, der von den Kapitalanlagegesellschaften in den Verwaltungsgebühren einkalkulierten Vertriebsfolgeprovisionen, vorenthalten. Meine Meinung: Mit Transparenz und Fairness gegenüber dem Kunden hat das nur wenig zu tun.

Aber wie sieht echte Honorarberatung aus? Berater des VDH nutzen das Netto-Prinzip VDH und hier gibt es nur eine ganz einfache Rechnung: 100 Prozent, der von der Bank vereinnahmten Vertriebsfolgeprovisionen, werden zu 100 Prozent dem Kunden erstattet. Punkt! Keine Abzüge – für wen auch immer! Das sind ehrliche 100 Prozent, die dem Kunden ab dem Moment des Depotübertrages einen erheblichen, monetären Vorteil bringen.

Ein weiteres Plus für den Kunden – Berater des VDH nutzen ab dem ersten Euro institutionelle Konditionen, die deutlich über den üblichen Werten bei

anderen Plattformen und Pools liegen. Somit hebt sich der Berater von der breiten Masse ab und ist beim Kunden nicht einfach austauschbar.

*» 100 Prozent, der von der Bank vereinnahmten Vertriebsfolgeprovisionen, werden zu 100 Prozent dem Kunden erstattet. «*

Für Finanzberater, die den Kickback-Vergleich machen wollen, bietet der VDH die Freischaltung einer Datenbank mit Konditionen für mehr als 15.000 Investmentfonds an.

Die ersten Rückmeldungen aus der Beraterschaft signalisieren großes Erstaunen, wie viel von den gezahlten Provisionen tatsächlich auf dem Weg zum Kunden verloren gehen.

Interessierte Berater finden auf der Homepage des VDH ([www.vdh24.de](http://www.vdh24.de)) unter dem Punkt „Seminare & Service/Konditionen vergleichen“ ein Formular zur Freischaltung der Datenbank.

Also: Augen auf und für Ihre Kunden genau hinsehen!

# Guten Tag, ich heiße Hase ...

... und da Sie auch zwei Ohren haben, würde ich mich freuen, Sie zu meinen Kontakten zählen zu dürfen. Oder: Ich denke, wir haben viele Gemeinsamkeiten und möchte Sie daher gerne in mein Netzwerk einladen.



Klaus Barde  
BHM GmbH  
Gesellschaft für  
Finanzmarketing  
info@bhm-marketing.de  
www.bhm-marketing.de

Das waren zwei sehr lange Kontakt-Anfragen. Kürzer: Ich möchte Sie gerne in meinem Netzwerk begrüßen. Noch kürzer: Nur die Bestätigungsdatenzeile.

## Qualität und Quantität

Ja, was haben wir denn da? Netzwerken als Zeitvertreib, weil man keine Kunden hat? Prinzip Hoffnung: Irgendetwas wird schon passieren. Kein Wunder, dass Sie auf manchen XING, Ming und Ping Plattformen etliche Personen finden, die mit hunderten, ja tausenden von Kontakten hausieren gehen. Böse gesagt: Keine Kompetenz aber viele Kontakte. Kontakte?

Da kommt natürlich die Standardfrage nach Qualität und Quantität auf. Und mal ehrlich, mich erinnert vieles von dem, was da an Anfragen kommt, an Strukturvertrieb: Jeden „abgreifen“, den ich erreichen kann. Typischerweise sind auch die Personen, die sich im Finanz-

vertrieb bewegen, am fleißigsten im Netzwerken. Checken Sie einmal die Kontaktmengen auf diesen Plattformen nach Berufsgruppen. Aber ist das überhaupt Netzwerken? Anhauen, gucken was geht und weiterlaufen. Will man mit solchen Menschen etwas zu tun haben? Eingesammelt werden, damit der entsprechende Sammler noch schneller weitersammeln kann. Headhunting für die Galerie.

## Welche Kontakte zählen?

Überprüfen Sie einmal in einer stillen Stunde Ihre Kontakt-Plattformen. Welche Kontakte zählen, welche sind nur bunte Bildchen? Gehen Sie auf die Personen zu, die Ihnen beruflich tatsächlich etwas bedeuten. Machen Sie einen Kontakt mit konkreten Bezügen. Und das nicht nur einmal im Jahr. Da soll ja etwas wachsen und nicht verkümmern. Wozu sonst der Jahresbeitrag für Ihre Mitgliedschaft?

Betrachten wir es einmal aus psychologischer Sicht. Dank XING, Ping und Ming kann heute jeder mit jedem ein paar Zeilen austauschen. Auch einem sehr introvertierten Menschen fällt es meist leicht, vom PC aus in die weite Welt hinein zu rufen. Die gleiche Person, die als Betreuer eines Messestandes verzagt auf dem Hocker sitzt und die

Messebesucher zu Hunderten an sich vorbei ziehen lässt. Bloß niemanden ansprechen.

## Hänschen Klein bleibt Hänschen Klein.

Und da sind wir schon am Punkt. Plattformen werden gewaltig überschätzt. Weil man sich blenden lässt. Blenden, von all den tollen Menschen, die sich dort mit tollen Profilen zeigen. Profile, die bei der ersten persönlichen Begegnung auf menschliches Maß schmelzen. Darum: Hänschen Klein bleibt Hänschen Klein. Kontaktplattformen für Ihr Business sind praktische Instrumente aber keine Umsatzschleudern. Sie ersetzen keine akribische Marketingplanung. Die übrigens jetzt ansteht. Für das Jahr 2013. Schon mal darüber nachgedacht?

## MIT DER KONTAKTMASCHINE TAUSENDE KONTAKTE PRIVAT ODER ...

[www.kontaktmaschine.biz](http://www.kontaktmaschine.biz)

Neue Kontakte privat und geschäftlich mit der schnellsten Kontaktmaschine der Welt!

...einfach mal googeln und auf solche „Wunder“ stoßen!

DIESER WAGEN IST IN JEDER HINSICHT AUSSERGEWÖHNLICH



CLS Shooting Brake: Mutig wie nie, ermöglicht Mercedes-Benz seinen Designern und Ingenieuren viele Freiheiten, die dann am Ende zu solchen faszinierenden Modellen führen

Im Test

# Mercedes-Benz CLS Shooting Brake

Ein fünftüriges Coupé mit XXL-Laderaum und vielen technischen Raffinessen!

Von Achim Stahn

Nach der neuen A-Klasse stellte Mercedes-Benz ab dem 6. Oktober mit dem CLS Shooting Brake ein weiteres Meisterwerk in die Ausstellungsräume – allerdings in einer deutlich höheren Klasse. Mit ihm setzt die Sternen-Marke erneut einen Glanzpunkt bei den Luxusautos.

Keine Frage, in seinen Proportionen ist der Fünftürer eindeutig ein Coupé, mit dem bis zum Heck durchgezogenen Dach bietet er seinem Besitzer jedoch ganz neue Möglichkeiten.

Die Preisliste beginnt bei 61.761 Euro mit dem 250 CDI BlueEFFICIENCY (204 PS), ganz oben steht die AMG-Variante (525 PS) mit 117.512 Euro.

## Viele mutige Ideen

Extravagant und einmalig ist der designo Holzladeboden aus Kirschbaum im Kofferraum. Sieht umwerfend aus, kostet auch ebenso viel (4.700 Euro). Die Rücksitzlehnen können serienmäßig vom Laderaum aus umgelegt werden. Die Fondbank bietet zwei Einzelsitze außen und einen dritten Sitz in der Mitte.

Über ein Dutzend Fahr-Assistenzsysteme tragen im CLS Shooting Brake dazu bei, Verkehrsunfälle zu vermeiden oder die Unfallschwere deutlich zu vermindern. Zu den „elektronischen Heinzelmännchen“ gehören unter anderem Aktiver Totwinkel- und Spurhalte-Assistent oder Müdigkeitswarner.

Ein überaus praktisches Detail ist die EASY-PACK-Heckklappe, die sich auf

Knopfdruck (Wagenschlüssel) öffnet und schließt. Optional ist eine abklappbare Anhängervorrichtung erhältlich.

## Kräftig und sparsam

Das Einstiegsmodell in die Welt des fünf Meter langen Shooting Brake ist der Direkteinspritzer-Turbodiesel 250 CDI BlueEFFICIENCY mit 204 PS. Sein kombinierter Verbrauchswert zeigt mit 5,3 Liter Diesel pro 100 Kilometer einen Spitzenwert in dieser Leistungsklasse, gleiches gilt für die CO<sub>2</sub>-Emissionen von 139 Gramm pro Kilometer. Weiter gehts mit BlueEFFICIENCY-Varianten als Diesel 350 CDI mit 265 PS (ab 65.628 Euro) sowie als Benziner CLS 350 mit 306 PS (ab 66.818 Euro) und CLS 500 mit 408 PS starkem V8-Biturbomotor (ab 82.229



◀ Er hat sichtlich Spaß beim Fahren: Rennprofi David Coulthard am Steuer des CLS 63 AMG Shooting Brake.

► Idealer Partner für Anspruchsvolle, die auf jedes Detail achten – selbst im Laderaum.



Euro). Ganz oben steht dann die bereits vorne beschriebene AMG-Hochleistungsvariante mit 700 Nm Drehmoment. Das Achtzylinder-Kraftpaket bietet neben atemberaubender Dynamik auch in seiner Klasse erstaunlich niedrige Verbrauchswerte. Die Beschleunigung von Null auf 100 dauert gerade einmal 4,4 Sekunden, der vergleichbare Verbrauchswert liegt nach NEFZ bei 10,1 Liter auf 100 Kilometer – das entspricht einem CO<sub>2</sub>-Ausstoß von 235 g/km.

Zwei Modelle sind mit Allrad erhältlich: CLS 350 CDI 4MATIC (ab 68.365 Euro) und CLS 500 4MATIC (ab 84.966 Euro).

Limitiert auf das erste Jahr nach Markteinführung ist das Sondermodell „Edition 1“ mit vier besonderen Außenlacken (auch in Mattgrau), spezieller Lederausstattung, Fußmatten mit Edition 1-Schriftzug, schwarzem designo Dachhimmel und Aluminium-Pedalen.

### Fazit

Sein vor allem bei den Jüngeren verstaubtes Image hat Mercedes-Benz schon lange abgelegt. Der Stern prescht inzwischen mächtig nach vorne, keine noch so kleine Nische bleibt unbeachtet. Gut für Anspruchsvolle, sie finden so auch beim Autokauf etwas ganz besonderes.

### Technische Daten

Modell	MB CLS Shooting Brake
Variante:	350 CDI 4MATIC
Getriebe:	Siebengang-Automatik
Antrieb:	Allradantrieb
Motor:	V6 (Euro 5)
Hubraum:	2.987 ccm
Leistung:	195 kW/265 PS
Drehmoment:	620 Nm (1.600 U/min)
CO <sub>2</sub> -Emission:	174 g/km
0-100 km/h:	6,7 Sekunden
Höchsttempo:	250 km/h (begrenzt)
Testverbrauch:	8,1 Liter Diesel
Tankinhalt:	80 Liter
Wendekreis:	11,27 Meter
Preis:	ab 68.365 Euro
Internet-Infos:	www.mercedes-benz.de

Serienausstattung (Auswahl): 7 Airbags (inkl. Knieairbag), Berganfahrhilfe, Bi-Xenon-Scheinwerfer, Tempomat, elektr. Sitzverstellung, 17-Zoll Alufelgen, Klimatisierungsautomatik, Multifunktionslenkrad in Leder/Nappa, Umfeldbeleuchtung in den Außenspiegeln, CD-Radio, Reifenkontrollanzeige, PRE-SAFE-System, Stopp-Start-Funktion, elektr. Heckklappenöffnung

### Unser Testurteil

#### Das gefällt besonders:

- + eindrucksvolles Design
- + Ausstattungsdetails
- + superbequeme Sitze
- + Fahrer-Assistenzsysteme
- + variabel nutzbarer Innenraum
- + Stopp-Start-System serienmäßig
- + dynamisch-sparsame Triebwerke
- + großer Tank (80 Liter)
- + unverwechselbare Optik

#### Verbesserungsbedürftig:

- Hybrid-Variante fehlt noch
- nicht alle Modelle mit Allrad

## IMPRESSUM

### Verlag

BHM | Fachmedien  
Barde-Hoppe & Medien GmbH  
Mitteldorfstraße 12 · 37130 Gleichen  
info@bhm-marketing.de  
Geschäftsführer: Klaus Barde  
Registergericht: Amtsgericht Göttingen  
Register-Nr: HRB 1705  
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: ID DE 115306609

### Herausgeber

Klaus Barde

### Redaktion

Telefon 05 51 / 633 92 01  
info@HBMagazin.de

### Erscheinungsweise

10 x im Jahr (nicht im Januar und Juli)

### Bezug

Kostenfreies PDF-Abonnement: Anmeldung unter  
info@hbmagazin.de oder www.hbmagazin.de

### Satz · Layout · Grafik

Michaela Vormoor

### Anzeigen

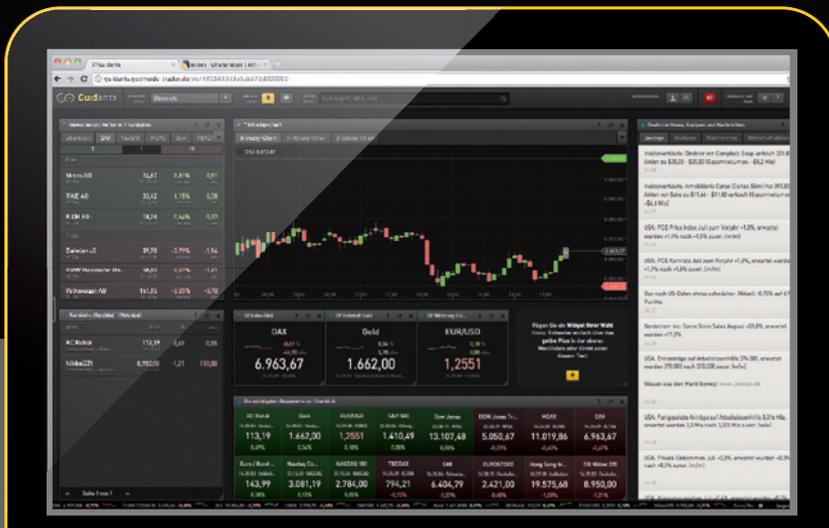
Karin Klawunn  
Telefon 05 51/ 5 85 11 · Telefax 05 51 / 4 363 2  
info@klawunn-medien.de

**Urheber-Recht:** Das Dokument mit Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere des Nachdrucks, der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen sowie das Darstellen auf einer Website liegen, auch nur bei auszugsweiser Verwertung, bei der Barde-Hoppe & Medien GmbH. Alle weiteren Rechte vorbehalten.

**Risikohinweis:** Sämtliche Inhalte dieser Seiten sowie alle unter dem Markennamen „Der Honorarberater“ herausgegebenen Publikationen sind urheberrechtlich geschützt und nicht zur weiteren Vervielfältigung bzw. Verbreitung frei. Ohne vorherige schriftliche Einwilligung des Herausgebers nicht zulässig ist zudem die nachträgliche Veränderung bzw. Bearbeitung der Dokumente sowie deren kommerzielle Weiterverwertung. Bei Zitaten ist klar ersichtlich auf die jeweilige Quelle zu verweisen. Alle Ausgaben von „Der Honorarberater“ werden nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und formuliert. Dennoch kann seitens des Herausgeber und der Redaktion keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen gegeben werden. Die Texte in „Der Honorarberater“ stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Eine Haftung für Vermögensschäden aus der Anwendung von Hinweisen wird nicht übernommen.

ICH PRÄSENTIERE IHNEN:  
DAS ERSTE TRADING-TOOL  
MIT PERSÖNLICHKEIT!

  
**Guidants**



**Persönlich:** Widgets mit Realtime-Push Kursen, Charts & News frei auf Trading-Desktops anordnen

**Schnell:** Widgets verknüpfen und so alle Infos mit nur einem Klick abrufen

**Interaktiv:** Inhalte einfach aus Widgets ziehen und in anderen ablegen!

**Jetzt kostenlos nutzen: [guidants.godmode-trader.de](http://guidants.godmode-trader.de)**