

Inhalt

**Vom kranken Mann zum Wachstumsstar:
Mit der iShares DAX®-Familie in deutsche
Unternehmen investieren**

>> **SEITE 3**

**Eine glückliche Ehe: Exchange Traded Funds
und Honorarberatung**

>> **SEITE 5**

**Star Partner Programm der DAB bank:
Günstig in iShares ETFs investieren**

>> **SEITE 7**

Gewusst wie: Das richtige Produkt finden

>> **SEITE 9**

Kontakt:

Gerne stehen wir Ihnen für Fragen und
weitere Informationen zur Verfügung.

Tel: 089 / 42729 5858

Fax: 089 / 42729 5958

E-Mail: info@iShares.de

www.iShares.de

Eine glückliche Ehe: Exchange Traded Funds und Honorarberatung



von Ulf Niklas
Certified Financial Planner CFP® und Honorarberater

Zur Person:

Sprecher der BundesInitiative der Honorarberater, Berlin

Geschäftsführer der Niklas Berliner Honorarberater GmbH, Berlin

Mitglied der Expertenkommission Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen im

Bundesverbraucherschutzministerium und Experte im Finanzausschuss des Bundestages

Honorarberater sind qua Ihres Beratungsansatzes frei von Interessenkonflikten und daher von transparenten und kosteneffizienten Anlageprodukten überzeugt. Beide Eigenschaften wirken sich schließlich zweifelsohne positiv auf das Anlageergebnis und Anlagegefühl des Kunden aus. Beide Eigenschaften werden auch von Exchange Traded Funds (ETFs) vollständig abgebildet. Eine erfolgversprechende Symbiose also. Insofern dürfen die Kunden von ihrem Honorarberater neben einer tatsächlich unabhängigen Beratung auch eine hochwertige Expertise zu ETFs erwarten.

Woraus resultiert diese Erwartungshaltung des Kunden? In aller Regel werden in der klassischen, durch Provisionen finanzierten Beratung ETFs eher zurückhaltend empfohlen. Gute Honorarberater haben dieses grundsätzliche Beratungsdefizit erkannt und sich eine besondere ETF-Expertise erarbeitet. Das reicht von der individuellen Titelempfehlung über die Strukturierung eines für den Kunden passenden ETF-Portfolios bis hin zu ausgefeilten ETF-Vermögensverwaltungen. Welches letztlich die für den Kunden am besten passende Lösung ist, entscheiden seine individuelle Vermögenssituation sowie seine Anlagewünsche und -vorstellungen.

Inzwischen gibt es eine etablierte, breite ETF-Produktwelt – ein Vorteil, den es für den Kunden auch zu sichern gilt. Häufig ist sich dieser nämlich angesichts des großen Angebots eher unsicher, auf welche ETFs er konkret setzen soll. Genau hier hilft die Expertise des Honorarberaters: Die Auswahl eines geeigneten Index, ein möglichst geringer tracking error, eine möglichst geringe Kostenbelastung, ein ausreichendes Fondsvolumen und eine etablierte Fondsgesellschaft, die geeignete Ertragsverwendung und volle versus synthetische Replikation sind nur einige der Kriterien, die es unbedingt zu beachten und zu bewerten gilt. Dabei ist es kein Geheimnis, dass iShares als weltweit führender Anbieter* von ETFs eine äußerst attraktive Produktpalette bietet und deren Fonds entsprechend ihrer Marktetablierung sinnvoller Weise in jedem ETF-Depot zu finden sind.

Ein Honorarberater ist also zweifelsohne der geeignete Ansprechpartner für den Kunden zum Thema ETF. Doch wo findet man als Kunde derzeit einen Honorarberater?

Ein öffentliches Verzeichnis für Honorarberater entsprechend dem vom DIHK geführten Versicherungsvermittlerregister gibt es leider noch nicht. Dafür gibt es inzwischen eine überschaubare Anzahl von ernsthaften Verzeichnissen von Verbänden - wie zum Beispiel die von unserer BundesInitiative der Honorarberater ins Leben gerufene Plattform www.honorarberater-finden.de. Im Übrigen hat Finanztest in ihren Ausgaben 2/2008 („Alle Kosten auf den Tisch“) und 10/2009 („Am besten unabhängig“) sehr sinnvolle Checklisten für die Auswahl eines Honorarberaters erarbeitet. Darüber hinaus werden auch konkrete Anlaufstellen benannt und verglichen.

So lange noch kein gesetzlicher Bezeichnungsschutz und daraus resultierend ein verbindliches Berufsbild existiert, sollte der Kunde nicht nur auf eine sorgfältige Auswahl seines Honorarberaters achten, sondern sich darüber hinaus im Beratungsvertrag oder in der schriftlichen Beauftragung den Ausschluss sonstiger Vergütungen verbindlich zusichern lassen. Ein geeigneter Passus könnte dabei wie folgt lauten: „Als Honorarberater versichern wir ausdrücklich, dass wir für unsere Dienstleistungen keinerlei zusätzliche Vergütungen in Form von Provisionen, Kickbacks und sonstigen Vergütungen von Produktanbietern oder anderen Dritten in Erfüllung dieses Vertrages erhalten.“ Verstößt der Honorarberater gegen diese Auflage, kann der Kunde einen Schadensersatzanspruch aus positiver Vertragsverletzung geltend machen. Materiell sollte die Arbeit des Honorarberaters mit der Erstellung seines Gutachtens beziehungsweise seiner Empfehlungen enden. Die Umsetzung (Kontoeröffnung, Produktabschluss) übernimmt schließlich der Kunde – dieser kann damit sicherstellen, dass es sich um keine vermittelten Anlageprodukte handelt.

Wenn der Kunde seinen Honorarberater ausgewählt hat, liegt ein weiteres wesentliches Interesse auf der Höhe des voraussichtlichen Honoraraufwands. Ein seriöser Honorarberater nimmt in aller Regel im Rahmen eines unverbindlichen, kostenfreien Kennenlerngesprächs zunächst alle erforderlichen Angaben und Kundenwünsche auf. Sodann kalkuliert und formuliert er sein konkretes Beratungsangebot, in dem dann auch das individuelle Honorar ausgewiesen ist. In der deutlich überwiegenden Mehrheit erfolgt die Berechnung des Beratungshonorars über Stundensatz und erforderlichen Zeitaufwand – vom Grundsatz her also wie beim Rechtsanwalt oder Steuerberater. Der Kunde kann das Gesamthonorar auch ins Verhältnis zu möglichen Einsparungen bei den Produktkosten setzen. Letztere zeigt Ihnen ein reiner Honorarberater gerne auf; schließlich ist es Grundlage seines Beratungsmodells. Ein üblicher Stundensatz liegt – je nach Qualifikation, Organisation und Region des Beraters – heute zwischen 90 und 200 Euro.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Die Honorarberatung in Deutschland ist im Jahr 2010 und zu Beginn des Jahres 2011 ein großes und verdientes Stück vorangekommen. Durch die sehr intensive Berichterstattung in den Medien, das besondere Engagement des Bundesverbraucherschutzministeriums und der Verbraucherzentralen erfahren immer mehr Kunden von den Vorteilen einer wirklich unabhängigen Beratung und nutzen diese zunehmend. Es ist wohl nicht vermessen, wenn man die beginnende Etablierung der Honorarberatung in diesem Zusammenhang analog zur bereits erreichten Erfolgsgeschichte der ETFs hierzulande interpretieren darf. Die Honorarberatung kann bis dahin in jedem Falle froh sein und ist es, mit ETFs über eine zu Ihrem Beratungsmodell absolut passende Produktwelt zu verfügen.

** Quelle: ETF Landscape, BlackRock, Februar 2011*

Information zur Bundesinitiative der Honorarberater:

Die Bundesinitiative der Honorarberater engagiert sich als bundesweite reine Interessengemeinschaft für die Etablierung der Honorarberatung in Deutschland und hat sich seit Ihrer Gründung im März 2009 mit inzwischen knapp 600 Mitgliedern zu einer der stärksten Interessensvertretungen für die Honorarberatung in ganz Deutschland entwickelt. Weiterführende und aktuelle Informationen sind bei Interesse jederzeit unter www.bundesinitiative-honorarberater.de zu erfahren.

Kontakt:

Hagenstraße 27, 14193 Berlin

Telefon: +49 30 897 287 66

Telefax: +49 30 897 287 67

E-Mail: ulf.niklas@berliner-honorarberater.de

Internet: www.bundesinitiative-honorarberater.de