

Der Honorarberater

B2B-Magazin

Ausgabe
Nr. 36

Ausgabe 4-2014 | 29.04.2014

Inhalt

Editorial

News Termine Qualifikationen	2
HB & Pressestimmen	3
HB & Investment News	5
■ HB & Berufliche Perspektiven Eine Frage der Unabhängigkeit	7
■ HB & Honorar-Tarife Einzigartige Honorartarif-Plattform	10
■ HB & Beratungstechnologie „VDH BeraterWelt“: Die Technologie für eine professionelle Beratung	11
■ HB & Anlagestrategien „Machen Sie es doch wie die Norweger“	12
■ HB & Alpha Strategien Unkorrelierte Alpha-Strategien als neuer Renditetreiber	14
■ HB & Investments Computermodelle & Wertpapieranlage	16
■ ETF-Kolumne Stehen ETFs vor dem nächsten Wachstumsschub?	17
■ HB & ETF-Research Tracking Difference zwischen Index und ETF-Performance	18
■ HB & Rohstoffe Trendwende bei Rohstoff-ETPs	21
■ HB & Genossenschaft-Investment Erfolg für Demenz-WG Genossenschaftsprojekt	23
■ HB & Marketing Es ist immer der Typ, der scheitert – nicht das Geschäftsmodell	24
■ My car Testüberblick Test: Das neue Jaguar F-Type Coupé	25 26
■ Scope: ETF-Daten	28
Impressum	27

Zugegeben, es ist kompliziert ...

... was einem der Gesetzgeber mit dem Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz – HanlBG) zumutet. Es wurde eine Zwischenstufe gezündet. Der gesamte Raketentreibsatz soll folgen. Logisch ist das nicht. Für Medien, die nicht in der Materie stecken, ist es verwirrend, für den Verbraucher nicht zielführend, für engagierte Berater einfach nur ein Knüppel zwischen die Beine. Der Mut zu einem großen Wurf hat einfach gefehlt. Und dennoch: Der Zug fährt. Seit 15. April hat die MiFID II das Provisionsverbot für unabhängige Berater verabschiedet. Richtungsweisend für die Finanzberatung der Zukunft ist Artikel 23 der Richtlinie.

Und der wird auch auf die noch ausstehenden weiteren Regulierungen zur Versicherungsberatung (IMD 2) abfärben. Doch wann kann der echte Honorarberater endlich die Früchte all dieser gesetzlichen Bemühungen ernten? Wann werden für jeden Verbraucher die Beratungsdienstleistungen zu den Themen Kapitalanlage, Finanzierung und Versicherungen kristallklar verständlich sein?

Interessenkonflikt in einem Milliardenmarkt

Wer hat nur ein Interesse daran, diesen verrückten Irrgarten weiterhin zu wässern und zu düngen? Ganz einfach: wir haben hier einen Interessenkonflikt in einem Markt, der Milliarden bewegt. Entsprechend mühsam, ja entnervend, ist die Geburt einer geradlinigen Alternative. Vielmehr wird das so einfache immer wieder neu kompliziert gemacht. Aber: in welchem Markt haben Unternehmer heute ein Freispiel? Wo wird nicht hin und her reguliert? Wer sich als echter Honorarberater aufstellen will, muss da durch. Jammern kostet nur Zeit und nährt die Selbstzweifel.



Es grüßt Sie

Klaus Hermann Barde

Klaus Hermann Barde

Erfolg für Demenz-WG Genossenschaftsprojekt

Im September 2013 hat „Der Honorarberater“ über das MARO-Genossenschaftsprojekt berichtet – Anfang Februar 2014 waren die Anteile gezeichnet. Insgesamt wurden für die Demenz-Wohngemeinschaften 820.000 € in Genossenschaftsanteilen benötigt.



Nach Unterschrift beim Notar in Weilheim. v.l.n.r.: Martin Okrslar und Inge Schmidt-Winkler, Vorstände der MARO Genossenschaft, Ehepaar Maria und Josef Geith, Grundstücksverkäufer

Der Anteil der regionalen Investoren war dabei groß: über 70% der Genossenschaftsmitglieder, die Anteile für die Demenz-WGs gezeichnet haben, stammen aus dem Landkreis Weilheim-Schongau. Das zeigt einerseits die starke Verwurzelung in der Region, die für eine gute Belegung sorgen wird. Andererseits sieht man hier auch, wie stark das Verantwortungsgefühl der Bürger tatsächlich ist.

Die MARO Genossenschaft hat inzwischen 150 Mitglieder, darunter 6 Kommunen (Stadt Weilheim, Gemeinden Eberfing, Huglfing, Oberhausen, Wessobrunn und Wielenbach) und zwei Stiftungen (von denen nur die GLS Treuhandstiftung genannt werden möchte).

Am 25. Februar wurde das Grundstück endgültig gekauft. Es war ja bis dahin nur „notariell gesichert“, d.h. die Genossenschaft hatte das Recht es zu kaufen. Die

Eingabe zur Baugenehmigung erfolgt Ende Mai. Einzug ist für 2015 geplant.

Das Haus wird in einer für die Generation neuen Holz-Hybridbauweise erstellt. Beispiel ist die Nullenergiestadt Bad Aibling. Bei ähnlichen Kosten wie in klassischer Ziegelbauweise entsteht ein Haus knapp über dem Passivhaus-Standard.

Zweiter Teil in der Vergabe

Inzwischen arbeitet die Genossenschaft am zweiten Teil des Projektes in Weilheim: einem Mehrgenerationen-Wohnprojekt mit 13 Wohnungen. Acht Wohnungen sind bereits vergeben, und auch Genossenschaftsanteile können wieder gezeichnet werden: von den 500.000 €, die in Genossenschaftsanteilen für das Mehrgenerationen-Wohnen benötigt werden, sind 230.000 bereits gezeichnet worden, 270.000 wären also noch zu vergeben.

Auch ist die weitere Entwicklung über das Projekt in Weilheim hinaus erfreulich: etliche Städte und Gemeinden kommen inzwischen auf die MARO Genossenschaft zu, um dort Projekte anzusiedeln. So hat z.B. die Gemeinde Oberhaching (Lkr. München) beschlossen, der Genossenschaft ein Grundstück mit stark vergünstigtem Erbpachtzins anzubieten, um dort eine Demenz-WG umzusetzen.

Infos:
okrslar@maro-genossenschaft.de

Ihr großes, **kostenfreies** Fach-Magazin

„Makler & Pflege“

Unabhängig · kompetent ·
verkaufsfördernd



Die Rubriken

- Bausteine der Pflege-Beratung
- So beraten Kollegen
- Makler & Vergütung
- Rating Pflege-Bahr
- Rating Pflegetagegeld
- Pflegelücke ermitteln
- Seminare
- Bedingungswerke im Vergleich
- Produkt
- Gesellschaften im Gespräch
- **Kunden-Service-Seiten**
kostenfrei zum Download
- **Kundenzeitschrift**
kostenfrei zum Download

6 x jährlich
zum kostenfreien
Download.



www.makler-pflege.de