ISSN 1864-0664 | 8. Jahrgang

BANKINGNEWS

aktuell.unabhängig.institutsübergreifend.

Anzeige

Editorial

Banker und Ethos

INHALTSVERZEICHNIS

Banker und Ethos ... 1

Beruhigung - Beschleunigung - Bestätigung ... 2

Impressum ... 3

Buchrezension: Mobile Payment
TopTermine ... 4

Self banking

Etwas das nicht zusammengeht, wenn es nach den Worten von Ludwig Poullain geht.

Banker und Ethos ist ja so wie Feuer und Wasser, konstatiert der 93-jährige Ex-Banker bei einem Vortrag in der Düsseldorfer Niederlassung der Deutschen Bundesbank. Ganz wohl wird sich der Gastgeber nicht gefühlt haben, denn auch mit der Bundesbank, die laut Poullain die Unabhängigkeit verloren hat, ging der ehemalige Beirat der Bundesbank hart ins Gericht.

Poullain nimmt kein Blatt vor den Mund, wenn er mit harten Worten und doch gut überlegt das Konstrukt des heutigen Euros kritisiert. Dabei geht es dem Europa-Fan nicht um ein scharfes Ja oder Nein zu Euro und Europa. Europa gehört für Poullain, der die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise und den 2. Weltkrieg erlebt hat, definitiv zusammen. Allein der Zeitpunkt ist politisch und damit schlecht gewählt.

Man hätte dem Euro noch 40 Jahre geben müssen, hätte den Beitritt des ein oder anderen Landes noch ein wenig verzögern sollen, dann wäre das Konstrukt Euro vielleicht direkt in einem geeinten Europa oder zumindest mit einem gemeinsamen Wirtschafts- und Fiskalpakt gestartet. Jetzt gibt es kein zurück, aber der Weg der vor uns liegt wird Blut, Tränen und Armut kosten.

Die Wunderwaffe wäre, so Poullain der bedingungslose Glauben an die Märkte und deren selbstregelnde Mechanismen. An dieser Stelle darf man sicherlich seiner Aufforderung folgen mit ihm in den Diskurs einzusteigen. Recht hat er sicherlich, wenn er die Schuldenpolitik der Staaten anprangert. Wir leben über unsere Verhältnisse und kommen von diesen Schulden nur noch mit einer erhöhten Inflation herunter. Und dann zahlt die Zeche mal wieder das Volk.

Thorsten Hahn
Herausgeber
BANKINGNEWS

BuB Alles, was Bankrecht ist.

Fachbücher für Bankjuristen

Christina Escher-Weingart
Das neue Überweisungsrecht
ISBN 978-3-86556-396-5
Art.-Nr. 22.498-1300
168 Seiten, gebunden
59,00 Euro

Weitere Fachmedien in unserem Shop: www.bank-verlag-shop.de

Bank-Verlag GmbH
Wendelinstraße 1 | 50933 Köln

Anzeige

Beruhigung - Beschleunigung - Bestätigung

Gespenstisch anmutende Ruhe auf den Finanzmärkten.

Was macht Japan, in den vergangenen Wochen ein steter Unruheherd in Sachen Kursentwicklung? Der Nikkei segelt durch die Nacht und beendet den Handel nahezu unverändert. Was deuten die westlichen Aktienfutures an? -0,2% für den DAX und +0,1% für den S&P500. Schauen wir auf den Devisenmarkt: EUR-USD wird bei 1,3340 quotiert, kaum nennenswert anders als gestern. USD-JPY steht aktuell bei 94,80, was ziemlich exakt jenem Kursniveau entspricht, zu welchem das Währungspaar auch gestern gehandelt wurde. Schließlich ein Blick auf die Rentenmärkte: Der Bund Future liegt aktuell bei 143,65 Punkten und damit exakt im Bereich seines gestrigen Schlusskurses. Und US Treasury-Renditen? Im fernöstlichen Handel liegen die Kursveränderungen im Vergleich zu gestern bei weniger als einem Basispunkt.

Die Ruhe an den Märkten zeigt, mit welchem Respekt die Anleger auf das morgige Verdikt der amerikanischen Notenbank warten. In den vergangenen Wochen bestimmten die Diskussionen über das weitere Vorgehen der Fed das Marktgeschehen. Am Rentenmarkt positionierten sich die Anleger neu, das Renditeniveau liegt heute in den USA etwa 55 Basispunkte, im Bundmarkt etwa 35 Basispunkte höher als Anfang Mai.

Die Fed hat die Anleger darauf vorbereitet, dass die Zeit der voluminösen Wertpapierkäufe im Rahmen des Quantitative Easing 3 genannten Programms sich ihrem Ende neigen könnte (obwohl die Notenbank auch eine Ausweitung des Programms nicht ausschließt, wofür wir die Hürden jedoch sehr hoch erachten). Offen ist nach wie vor, wann und in welcher Form ein Auslaufen von QE3 stattfinden könnte. Die Fed hat allerdings nicht behauptet, das Auslaufen von QE3 würde mit einer Anhebung der Leitzinsen einher gehen. Allerdings sind die Leitzinserwartungen in den USA zuletzt gemeinsam mit den Renditen deutlich angestiegen. Das entspricht nicht den Vorstellungen der US Notenbank. Und diesen Punkt dürfte Ben Bernanke bei seiner morgigen Pressekonferenz auch besonders hervorheben: Die Überlegungen über das Ende von QE3 haben keine Auswirkungen auf die „Forward Guidance", also die Ankündigung, unter welchen Voraussetzungen die Fed gedenkt, die Leitzinsen anzuheben. Überdies erwarten wir im Zuge des heute beginnenden, zweitägigen Treffens des geldpolitischen Rates (FOMC) noch keine Festlegung auf bestimmte QE3 Ausstiegsszenarien.

Es wäre sicherlich mehr als überraschend, wenn dieses „Innehalten" der US Notenbank an den Märkten geräuschlos vorbeiziehen wird. Ein Großteil der kurzfristig orientierten Anleger dürfte wohl eher auf ein baldiges Tapering positioniert sein. Ein schwächerer US Dollar und zumindest etwas niedrigere Renditen sollten die Folge sein, wenn wir mit unserer Erwartung bezüglich der Ergebnisse der FOMC-Sitzung Recht behalten sollten.

Aber: Diese Ergebnisse gibt es erst morgen Abend. Bis dahin, so signalisiert das Handelsgeschehen der letzten 36 Stunden, können wir uns wohl auf weiterhin ruhiges Handelsgeschehen einstellen. Offensichtlich besteht im Markt wenig Interesse, vor der Fed-Entscheidung noch aggressive Positionen aufzubauen. Selbst ein gewaltiger 8-Punkte-Anstieg im amerikanischen Immobilienmarkt-Index NAHB auf ein 7-Jahres-Hoch ließ die Anleger vollkommen unbeeindruckt. Entsprechend sollten wir heute auch keine all zu großen Kurssprünge erwarten, wenn Daten zu den Baugenehmigungen und den Baubeginnen in den USA veröffentlicht werden. Auch der ZEW-Index wird die Marktteilnehmer wohl nur dann aufhorchen lassen, sollten die Konjunkturerwartungen der befragten Fachleute meilenweit von der Konsenserwartung einer minimalen Verbesserung abweichen. Sie, liebe Leser, tun mir fast schon etwas Leid: Jetzt haben Sie sich eine ganze Seite lang durch meinen Text gekämpft, nur um zu erfahren, dass sich bis morgen Abend vermutlich eh nichts ändert…

Kornelius Purps
Fixed Income Strategist
UniCredit Research

BANKINGCLUB Partner

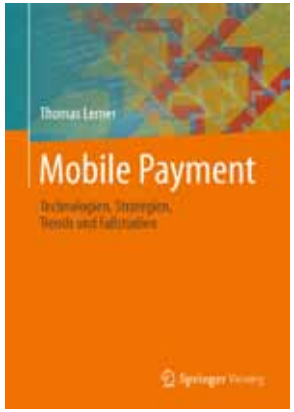
InfoZoom Klick.Überblick.
Apontas Die Forderungsmanager
bank-verlag Das Service-Unternehmen der privaten Banken
ELAXY Add Experience
finanz informatik technologie service
sas THE POWER TO KNOW.
Transversal
T · · Systems ·
worldcompliance

Impressum

Herausgeber
BANKINGCLUB GmbH
Dipl.-Kfm. Thorsten Hahn
Aachener Straße 382
50933 Köln
USt.-Idnr.: DE173444638

Kontakt
tel + 49 221 99 50 91 - 0
fax + 49 221 99 50 91 - 29
redaktion@bankingnews.de
www.bankingnews.de
Erscheinungsweise: 40x jährlich

Bildnachweis
Seite 5 - Christoph Meyer



Autor: Thomas Lerner

56 Seiten, gebunden
Euro 49,95
ISBN: 978-3-8348-17747
Springer Vieweg 2013

Mobile Payment

Technologien, Strategien, Trends und Fallstudien

In seinem Buch „Mobile Payment – Technologien, Strategien, Trends und Fallstudien“ bietet Thomas Lerner einen umfassenden und ganzheitlichen Rundumblick zum aktuellen Stand, den Entwicklungen und den entscheidenden Aspekten für ein erfolgreiches Bezahlen mit mobilen Endgeräten.

Mobile Payment wird auch in den Beschreibungen der erfolgreichen Geschäftsmodelle wie z. B. M-PESA im P2P-Payment oder NTT-Docomo im erfolgreichen Felica-Ökosystem (eine mögliche Blaupause für ein NFC-Zahlungsmodell in Europa) nie auf die zu Grunde liegende Technologie reduziert, sondern in den wesentlichen Bestandteilen (wie Geschäftsmodell, Strategie, Sicherheit, Umsetzung, …) beschrieben. Dadurch hebt sich das Buch von anderen Veröffentlichungen ab.

Durch die Vorstellung weiterer erfolgreicher internationaler Praxisbeispiele und nationaler Fallstudien, verbindet das Buch Theorie und Praxis und schafft ein nützliches Werk mit hilfreichen Details und prägnanten Zusammenfassungen / Empfehlungen, für alle die Mobile Payment entwickeln, anbieten oder nutzen.

Über den Autor:
Thomas Lerner, Jahrgang 1964, studierte Volkswirtschaftslehre an der Universität Mainz und absolvierte an der Haas-Business School in Berkeley, Kalifornien, eine Executive Masterclass im E Commerce.
Er ist seit 1994 im Zahlungsverkehr und seit 1999 im Mobile Business in zahlreichen Projekten und Veröffentlichungen (u. a. 4 Bücher) tätig. Ende 2012 erschien sein letztes Werk „Mobile Payment“ bei Springer Vieweg. Er ist national (im Handel und bei Banken) und international (u. a. in Kuala Lumpur oder Manila für zahlreiche asiatische Banken) in diesem Thema als Berater und Trainer in verschiedenen Branchen unterwegs.
Gemeinsam mit Thomas Geiss erhielt er 2003 einen UMTS-Innovationspreis von Vodafone und dem Land Hessen.

Außerdem ist er Referent des Kongresses Next Generation Payment am 26. und 27. Juni 2013 in Köln.

Informationen zum Kongress gibt es hier -> NEXT GENERATION PAYMENT

Weitere Bücherempfehlungen finden Sie auch im **BANKINGCLUB Bookstore** auf amazon.de

Alle bisher verfassten Rezensionen finden Sie auch hier auf **www.bankingclub.de**

TOPTERMINE

25.06. | ZÜRICH | WENN PAPIERGEBUNDEN ABLÄUFE AUF EINMAL ...

Neue technische Anforderungen oder regulatorische Vorgaben können Sie zwingen, papiergebundene Prozesse und somit nicht-digitalisierte Dokumente schnell in eine elektronische Form zu bringen. Als Beispiele seien Basel III, neue FINMA-Anforderungen zum Risikomanagement oder Anordnungen der Swiss Payments Council (SPC) und des Payments...

26.-27.06. | KÖLN | NEXT GENERATION PAYMENT

Heute wissen, was morgen passiert!
Vom Muschel- und Safrantausch über das Prägen von Münzen und Papier bis hin zur elektronischen Übertragung virtueller Währungen – Die Entwicklung des Zahlungsverkehrs steht nicht still! In Schweden stellt die erste Bank den Bargeldverkehr ein, in den USA wird das kontaktlose Bezahlen mit NFC Chips...

28.06. | KÖLN | DAS NEUE KAPITALANLAGEGESETZBUCH

Was Sie zur optimalen Vorbereitung auf die neuen Anforderungen wissen sollten!
Mitte Dezember 2012 hat die Bundesregierung einen Gesetzentwurf zur Umsetzung der AIFM-Richtlinie vorgelegt. Der 600 Seiten starke und über 300 Paragraphen fassende Entwurf des neuen Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) als wesentlicher Teil...

28.06. | INTERNET | LIQUIDITÄTSKOSTEN NACH MARISK

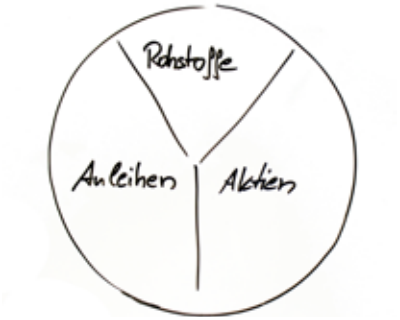
Volatilere wirtschaftliche Entwicklungsprozesse und tief greifende Modifikationen der rechtlichen Rahmenbedingungen verändern das Risikogefüge im Finanzsektor. Die Komplexität der Unternehmenssteuerung nimmt zu. Entscheidungen müssen innerhalb deutlich verkürzter Zeitspannen fachlich fundiert vorbereitet, getroffen und umgesetzt werden.

02.07. | MÜNCHEN | CUSTOMER COMPANY TOUR

»The customer is everywhere and so must be your business as well!« Ihre Kunden und Zielgruppen sind auf Social Media aktiv, konsumieren online, kommunizieren mobil, sind vernetzt und interagieren. Unternehmen müssen an diesen Gesprächen teilnehmen. Können Sie über alle Kanäle in den Dialog mit ihren Kunden treten?

Self banking

Bankkunden werden flügge. Ein Blick ins Internet zeigt, dass die Einschränkungen im heimischen Nest groß sind. Selbstberatung ist ein Weg, um die Kontrolle über das eigene Vermögen zurückzugewinnen.



Das Vertrauen der Deutschen in die Bank- und Versicherungsbranche bleibt weiterhin auf Talfahrt. Die Anlageberatung hat einen schweren Stand. Nicht selten vermuten Kunden das Interesse des Vermittlers überwiege gegenüber einem für sie optimal zusammengestellten Produktportfolio. Und inwiefern werden Berater zum Verkauf bankeigener Produkten angehalten? Beratung auf Provisionsbasis wird viel Misstrauen entgegengebracht. Eine Vergütung nach Stundensatz schafft womöglich bessere Voraussetzungen für Unabhängigkeit. Jedoch muss das knappe Gut Vertrauen bei der Honorarberatung sogar im Voraus entgegengebracht werden. Ob es besser ist jemanden pro Abschluss oder pro Stunde zu bezahlen sei dahingestellt.

Aufgrund der vermeintlich fehlenden Beratungsqualität ersparen sich Anleger einen Termin und beraten sich lieber gleich selbst. Zu keiner anderen Zeit hatten Verbraucher besseren Zugang zu Informationen. Das World Wide Web kennt keine Barrieren, auch nicht zum Thema Finanzprodukte. Soziale Medien und deren Netzwerkcharakter beschleunigen die Entwicklung hin zur Selbstberatung. Ohnehin sind Bankgeschäfte per Internet nicht mehr wegzudenken. Jeder zweite Deutsche nutzt Online-Banking, gab der Hightech-Verband BITKOM bekannt. Filialen werden oft nur noch für simple Serviceleistungen besucht. Aktien, Fonds und ETFs werden bequem von zu Hause geordert.

Eine Reihe alternativer Plattformen legen den Fokus auf ETFs (Exchange Traded Funds). „Sie sind Ihr bester Vermögensmanager", behauptet justETF und dabei ist nicht einmal Finanzwissen vonnöten. In Anlehnung an Musterportfolios soll das persönliche Portfolio nachgebildet werden, welches die eigene strategische Asset Allokation widerspiegelt. Eine so genannte Rebalancing Funktion reagiert auf Marktschwankungen und berechnet Orderlisten, um die ursprüngliche Anlagestruktur aufrecht zu erhalten. E-Mails weisen auf Handlungsbedarf hin. TYavalu, das jüngst von FinanceScout24 übernommen wurde, zielt ebenfalls auf die persönliche Finanzplanung ab. Ein Anleger-Test ermittelt die Strategie und den passenden Anlagevorschlag. Via E-Mail bekommen die Kunden Empfehlungen zum Kauf und Verkauf. Beide Anbieter haben eine kostenfreie Basis-Version und eine Premium-Mitgliedschaft im Programm. Nur die Premiumangebote beinhalten die unabdingbare Kontrollfunktion.

Kunden des britischen Anbieters Nutmeg eröffnen direkt ein Depot, welches wiederum bei einer Depotbank liegt. Vorab gilt es die finanzielle Situation zu ermitteln sowie Investitionssumme, Risikoeinstellung und Anlagehorizont festzulegen. Das Portfolio wird von einem Investment-Team überwacht, inklusive monatlichem Rebalancing. Die jährliche Verwaltungsgebühr startet bei 1 Prozent des angelegten Vermögenwerts und kann mithilfe eines Kundenbindungsprogramms gesenkt werden. Investitionen oder Weiterempfehlung an Freunde helfen Anlegern dabei Muskatnüsse anzusammeln. Die Plattform ist nur für Anleger mit Wohnsitz in Großbritannien verfügbar.

Mehr als 900 ETFs gibt es in Deutschland. Während Banken nur einen Auszug anbieten, halten die Portale eine uneingeschränkte Auswahl aller Fondsgesellschaften und deren ETFs bereit. Was für komplexe Produkte funktioniert kann auch auf Bausparverträge oder Versicherungen übertragen werden. Banken sind hier klar im Nachteil. Wie lange ist ein solches Verfahren noch zu vertreten? Kunden werden die Eigeninteressen der Finanzinstitute im Vordergrund wähnen. Bevor man also tatenlos zuschaut, wie sich Kunden in die Selbstberatung stürzen, sollte die Produktsegmentierung überdacht werden. Ein erster, essentieller Schritt in Richtung Kundenbindung.

Corinna Groner
Redakteurin
BANKINGNEWS

Anzeige