

BANKINGNEWS

aktuell.unabhängig.institutsübergreifend.

Editorial

Der Rock ist näher als das Hemd

... und der Mantel.

Wenn jemanden das Hemd näher ist, als der Rock (das Sakko ist gemeint), dann soll damit zum Ausdruck gebracht werden, dass die eigenen Interessen vor denen anderer vorgehen. Ganz so, wie man dies zunehmend von der politischen Kaste in Berlin, Paris oder dem Rest der Europäischen Union erlebt.



Zunächst geht es immer um die Wiederwahl in 4 minus X Jahren. Da werden dann Geldschatullen aufgemacht, in denen kein Geld drin ist. Beispielsweise um die soziale Gerechtigkeit zu fördern. Aber ist eine schuldenfinanzierte Politik, die sozial sein will, denn wirklich sozial, wenn der Bürger die Zechen am Ende dann doch bezahlt?

Wenn dann die Sphäre des Hemds tatsächlich überwunden

wird und der Rock doch noch in die Aktivitäten einbezogen wird, dann denkt man in den politischen Landeszentralen wenigstens ans eigene Land.

Für eine gemeinsame Währung braucht es Stabilitätskriterien. Hatten wir. Aber die wurden immer wieder aufgeweicht, damit Frankreich und Deutschland keine Milliarden an Strafen zahlen müssen. Es braucht eine politisch unabhängige EZB. Hätten wir. Wenn die EZB nicht in großem Stil Staatsanleihen aufkaufen würde. Zudem sollten Länder nicht die Schulden anderer Länder kaufen dürfen. Dürfen sie nicht. Laut EU-Vertrag. Aber machen sie gerade.

Und jetzt kommt die Wirtschaftsregierung ins Spiel. Grundsätzlich eine gute Sache, die ist aber in meiner Metapher nur der Mantel. Europa scheint so weit weg, von den eigenen Interessen, dass ein Herr Rössler seinen Satz über die Wirtschaftsregierung rhetorisch geschickt mit „es ist richtig“ beginnt und mit „die Grundzüge der deutschen Wirtschaftspoli-

INHALTSVERZEICHNIS

Der Rock ist näher als das Hemd	... 1
Amerika nach dem Schuldenkompromiss in letzter Sekunde	... 2
Buchrezensionen: - Good Bank - Rechtshandbuch	... 3
BANKINGCLUB News	... 4
Leasing steigert die Eigenkapitalquote TOPJOBS	... 5
Die Finanzmärkte werden uns alle überleben TOPTERMINE	... 6
Über die Zukunft geschlossener Beteiligungen	... 7
Gold nur als Beimischung im Depot Impressum	... 8



GEMEINSAM ZUM ZIEL – MIT MEDIATION

Ausbildung zum Geprüften Wirtschaftsmediator
mit Spezialisierung auf die Finanz- und Kreditwirtschaft
sowie die Versicherungs- und Immobilienwirtschaft.

Eine Kooperationsausbildung des INeKO – Institut für die Entwicklung personaler und interpersonaler Kompetenzen an der Universität zu Köln und der Academy of Finance Bonn.



INeKO - Institut an der Universität zu Köln
für die Entwicklung personaler und interpersonaler Kompetenzen



ACADEMY
OF FINANCE BONN
Expertenwissen für Banken
und Immobilienwirtschaft



VIB
SERVICE
Bankensoftware
Beratung und Bildung

Anzeige

tik würden aber weiterhin vom deutschen Wirtschaftsminister bestimmt“ beendet. Paradoxe Intervention nennt man das.

Da haben wir es wieder mit einem „wasch mich, aber mach

mich nicht nass“ zu tun. Im Kopf scheint klar, dass Europa nur über eine rigorose Wirtschafts- und Steuerdisziplin zu retten ist, aber am Ende wird das Hemd eben wieder näher sein als der Mantel.

Amerika nach dem Schuldenkompromiss in letzter Sekunde

Wie es mit der letzten Supermacht in absehbarer Zeit weitergehen wird



Thomas Seidel - Coaching Concepts

Fast könnte man der Meinung sein, die Einigung von Kongress und Präsident der Vereinigten Staaten, buchstäblich in letzter Minute die staatliche Verschuldungsgrenze anzuheben und damit eine offizielle Staatspleite der immer noch größten Volkswirtschaft der Welt abzuwenden, stamme aus der Feder eines Drehbuchautors aus Hollywood. Das sich in den vergangenen Wochen abgespielte Drama verursacht in Europa Kopfschütteln, manchmal sogar Abscheu, zumindest gegen die politische Klasse in den USA. Nur kurz nach der größten Finanzkrise der Nachkriegszeit, ausgelöst durch ein wirtschaftlich nicht sinnvoll nachvollziehbares Hypothekenfinanzierungssystem und potenziert durch eine weltweit hemmungslose Sucht nach immer höheren Renditen, leisten sich die USA einen bizarren Budgetstreit, inmitten des seit Jahrzehnten schlechtesten binnenwirtschaftlichen Klimas. Wie kommt es, dass die führende Weltmacht, die noch vor vierzig Jahren einzigartig sich den erdnahen Weltraum bis hin

zum Mond nutzbar gemacht hatte, heute der größte Schuldner aller Zeiten ist und nicht einmal mehr aus eigener Kraft sein Personal auf die internationale Raumstation verbringen kann?

Wer vor dreißig Jahren in einem beliebigen amerikanischen Supermarkt eine Packung á sechs Stück einfache Herrenunterhosen aus Hundertprozent Baumwolle gekauft hat, zahlte an der Kasse \$ 5,98. Geht man heute, dreißig Jahre später, wieder in einen solchen Laden und kauft die gleiche Ware, zahlt man immer noch \$ 5,98. Hoppla, denkt sich der Europäer, das ist zwar einerseits enorm günstig, andererseits aber eigentlich unmöglich, denn nach dreißig Jahren weltweiter Inflation müsste die Ware doch teurer geworden sein? Ein anderes Beispiel: Seit eh und je kostet in den USA ein einfaches Ortsgespräch von einer Telefonzelle aus 25 Cent. Zur Einführung der Telefonie mag das ein stolzer Preis gewesen sein, heute ist das wirklich Kleingeld. Auch hier scheinen Jahrzehnte der Inflation spurlos an Amerika vorbei gegangen zu sein. Diese beiden Beispiele sind symptomatisch für den Zustand der amerikanischen Gesellschaft und Wirtschaft. Was die Unterhosen angeht, erkennt man den Unterschied am Herkunftsland. Vor dreißig Jahren kam die Ware aus Mittelamerika, heute kommt sie aus Indochina. Mit anderen Worten, man hat die Produktion immer dahin verlagert, wo sie am billigsten ist, damit man die Ware, trotz infla-

tionären Tendenzen, stets auf einem gleichmäßigen Preisniveau anbieten kann. Da in den USA aber trotzdem die Löhne im Mittel gestiegen sind, kann man es auch so sehen, man hat die Verbraucher nicht an steigende Preise gewöhnt. Dadurch wurde Konsumgeld für andere, neue Produkte frei die vorher keiner gebraucht hat, die Rede ist von der Computer- und Kommunikationsindustrie. Die aber fertigt von Anfang an keine vollwertigen Endprodukte, sondern immer nur Halbfertigwaren die bereits bei Erwerb technisch veraltet und im Schnitt nach zwei Jahren so überholt sind, dass sie ersetzt werden müssen. Genau auf dieser produkttechnischen Schaumblase aber setzt zu einem erheblichen Teil die Wirtschaftskraft der USA auf. Diese wächst damit mehr und mehr nur nominell, nicht aber gedeckt von realen funktionierenden Produkten. Diese sind zwar so teuer wie Investitionsgüter, aber müssen abgeschrieben werden wie geringwertige Wirtschaftsgüter. Im Außenverhältnis hat Amerika auch nicht wirklich etwas anzubieten. Welcher Europäer kauft schon amerikanische Produkte? Im Elektroniksektor ja, weil es sonst kaum Alternativen gibt. Aber wie ist es bei Lebensmitteln? Amerikanische Küche, nein danke! Amerikanische Autos, lieber Laufen!

Amerikanische Maschinen, wenn's funktionieren soll kaufen es selbst die Chinesen nicht! Amerikanische Bücher, das Nobelpreiskomitee für die Vergabe des Literaturno-

belpreises winkt ab! Amerikanische Filme, ja gerne, aber die machen nur einen Bruchteil des Exports aus.

Amerikanische Produkte sind jetzt schon wenig und in Zukunft eher noch weniger konkurrenzfähig auf den globalen Märkten. Weder stimmen das Preis-Leistungsverhältnis, noch die Qualität der Produkte. So produziert Amerika vor allem für seinen Binnenmarkt, importiert dabei kräftig und hat eine enorm schiefe Außenhandelsbilanz. Global gesehen kann man sagen, der amerikanische Verbraucher hat bereits seit Jahrzehnten seine Rechnungen nicht mehr bezahlt.

In dieser erbärmlichen Ausgangslage spaltet sich die amerikanische Gesellschaft in zwei, immer unversöhnlicher werdende Lager. Da sind die Staats skeptiker, die das freie Spiel von Kapital und Markt anbeten und der Gesellschaft nur ein Minimum an Kontribution und Einfluss zugestehen. Sie sitzen johlend auf einem Ast den sie selber absägen. Dann gibt es noch die Staatsabhängigen, die die Gesellschaft für die Sicherung ihres eigenen Überlebens benötigen, selbst aber nicht genug zur Kontribution beitragen können. Sie stehen im Schatten und werden nicht gesehen. Der fleißige Mittelstand aber, der im Kern die Gesellschaft trägt ist nicht in der Lage sich Gehör zu verschaffen. Verschärft wird die gegenwärtige Situation langfristig noch durch einen zweiten Konflikt. Die weiße protestantische Klasse der Gründerväter, deren lautstarke Vertreter heute die

Staats skeptiker sind, beginnen demographisch zur Minderheit abzurutschen. Auf der anderen Seite entwickelt sich langsam eine Mehrheit katholischer Neueinwanderer, deren Vorstellung von einem funktionierenden Staat auf einem ganz anderen Wertesystem basiert. Es ist absehbar, dass diese Mehrheitsverhältnisse in den nächsten zwei Generationen kippen werden. Einher wird diese Entwicklung mit noch mächtigeren gesellschaftlichen Auseinandersetzungen gehen, als wir sie jetzt in einem solch partiellen Thema wie der Abwendung der Staatspleite erlebt haben. Die dünne Schicht der Intellektuellen, die ihre Intellektualität ohnehin nur auf ein fachspezifisches Wissen und nicht auf eine breite Bildung stützen kann, hat in den USA sowieso keine Anhänger und bietet auch sonst nur fahle parteipolitisch ideologisierte Kurzfriskonzepte an. Die Aussichten auf eine grundlegende Besserung in Amerika sind für die Zukunft eher düster. Europa tut gut daran sich in jeder Hinsicht nicht darauf zu verlassen, dass der große Bruder auf der anderen Seite des Teichs schon irgendetwas wird richten können. Die ideale Welt wäre sogar, wenn beide Wirtschaftsbereiche einen Weg fänden gemeinsam am selben Seil zu ziehen. Ob es aber zu diesen Einsichten auf beiden Seiten des Atlantiks kommen kann, wird erst die Zukunft zeigen.



Good Bank

Das Modell der GLS Bank

Im Herbst 2008 offenbarte die Finanzkrise die zerstörerische Kraft eines Bankensystems, das sich von der Realwirtschaft abgekoppelt hat und der Ausdruck „Bad Banks“ wurde allgegenwärtig. Inzwischen signalisiert die Verbreitung von Labels wie „Grünes Investment“, „Ethikfonds“ und „Nachhaltigkeit“, dass die Branche sich bemüht, ihr Imageproblem anzugehen; tatsächlich nachhaltiger und transparenter sind die meisten Geldgeschäfte nicht geworden.

Was macht die Bank mit unserem Geld? Immer mehr Menschen

verlangen Antworten auf diese Frage. Immer mehr Menschen ist es nicht gleichgültig, auf welche Art sich ihr Geld vermehrt. Und immer mehr Menschen wollen, dass ihr Geld ethisch verantwortungsvollen Projekten zur Verfügung gestellt wird. Am Beispiel des weltweit ersten sozial-ökologischen Finanzinstituts, der GLS Bank, beschreibt Caspar Dohmen, wie „Good Banking“ funktioniert. Dohmen erklärt dabei, wie Gewinne erzielt werden können, die über das hinausgehen, das nur monetär messbar ist und nennt das den moralischen Mehrwert.

Autor: Caspar Dohmen

256 Seiten, broschiert

Euro 20,00

ISBN: 978-3936086546

Orange Press Verlag 2011



Rechtshandbuch

Finanzinstrumente

Autoren: Martin L. Haisch

862 Seiten, broschiert

Euro 139,00

ISBN: 978-3406607165

Springer Verlag 2011

Mehr Erfolg im Kundendialog



Kai Pfersich

Neustart Bankberatung

Mit Apps zur Performance im Kundendialog

ISBN 978-3-86556-245-6

Artikel-Nr. 22.465-1100

144 Seiten, broschiert

24,00 Euro



Kai Pfersich

Neustart Bank

Vertrauen | Fachkompetenz | Fairness
Ein Bauplan für Beratungsqualität

ISBN 978-3-86556-255-5

Artikel-Nr. 22.419-1100

200 Seiten, gebunden

44,00 Euro

WEITERE FACHMEDIEN IN UNSEREM SHOP: www.bank-verlag-shop.de

Bank-Verlag Medien GmbH | Wendelinstraße 1 | 50933 Köln |
Telefon: +49-221-5490-500 | E-Mail: info@bank-verlag-medien.de

Anzeige

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

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

BANKINGLOUNGE

07.09. | FRANKFURT | SOCIAL MEDIA IM BANKENUMFELD



Facebook, Twitter, Youtube und jetzt auch noch Google+! Am Thema Social Media kommt man dieser Tage nicht vorbei. Welche Chancen, aber auch welche Risiken sind damit verbunden? Was kostet es, wie kann ich es einsetzen und vor allem was bringt eigentlich Social Media?

01.10. | HAMBURG | KARRIEREFORUM POSTBANK



Wie entwickelt sich der Arbeitsmarkt, wo liegen Ihre persönlichen Karriereperspektiven? Sie sind herzlich eingeladen, diese Fragen mit Experten des Finanzmarktes zu diskutieren oder einfach „nur“ persönliche Anregungen mitzunehmen. Nutzen Sie diese Chance und melden Sie sich möglichst umgehend an, da die Teilnehmerzahl limitiert ist!

09.10. | BERLIN | SAVE THE DATE



Weitere Infos folgen...

11.10. | FRANKFURT | BANKVERTRIEB



Kein Markt ist so voller Bewegung wie der Markt der Altersvorsorgeprodukte. Als eine der lukrativsten Bereiche im Bankvertrieb bietet er viel Potential. Wie Berater dies richtig nutzen können und wie sich der Vertrieb über das Internet intelligent ankurbeln lässt – all dies erfahren Sie in der BANKINGLOUNGE: „Mehr Erfolg im Vertrieb von Vorsorgeprodukten“.

13.10. | KÖLN | SOCIAL MEDIA IM BANKENUMFELD



Facebook, Twitter, Youtube und jetzt auch noch Google+! Am Thema Social Media kommt man dieser Tage nicht vorbei. Welche Chancen, aber auch welche Risiken sind damit verbunden? Was kostet es, wie kann ich es einsetzen und vor allem was bringt eigentlich Social Media?



Expertenforum Lean Credit Management

Praxisansätze für die Optimierung von Kreditrisikomanagement und Compliance bei Finanzdienstleistern

25. August 2011 in Frankfurt / Main

Unsere Themen:

- Effiziente Prävention von Betrug, Geldwäsche und Terrorismus
- Renditeoptimierte Kreditvergabe
- Systemgestütztes Kreditmanagement
- Schlanke Score-Entwicklung

Melden Sie sich jetzt an unter:
www.lean-creditmanagement.de



BANKINGKONGRESSE

14.-15.09. | KÖLN | CRMFORBANKS



Zum zweiten Mal findet der Fachkongress CRMforBANKS statt.

Customer-Relationship-Management (CRM) bezeichnet die konsequente Ausrichtung einer Unternehmung auf ihre jeweiligen Kunden und die systematische Gestaltung der Kundenbeziehung. Welche wichtige Rolle dies in einer Bank spielt, welche praktischen Hilfsmittel es gibt u.v.m. klären wir mit hochkarätigen Referenten bei diesem Event!

28.-29.09. | KÖLN | RISIKOMANAGER 2011



Das Thema „Risikomanagement“ hat sich in jüngerer Zeit so dynamisch und vielschichtig entwickelt wie kaum ein zweites. Insbesondere durch die tiefgreifenden Veränderungen auf den Kreditmärkten infolge der Subprime-Krisen und der dadurch initiierten fundamentalen Neueinschätzung bestimmter Risikokategorien einerseits sowie in Anbetracht der enormen Fortschritte bei der (Weiter-)Entwicklung innovativer methodischer Ansätze zur Risikomodellierung andererseits, hat das Risikomanagement in den vergangenen Monaten einen Innovationsschub ohnegleichen erlebt.

5.-6.10. | KÖLN | ONLINEMARKETINGFORBANKS



Nach dem Erfolg 2010 folgt nun die zweite Auflage des Onlinemarketing-Kongresses! Eine Location ist schon gebucht: Die Wolkenburg. Im Herzen von Köln werde dieses Mal die Experten aus der Finanzbranche über zum Beispiel Kundengewinnung durch E-Mail-Marketing, aktuelle Trends im Onlinemarketing oder den Einfluss von Web-2.0 auf die Kundenbeziehung sprechen, hören und auch diskutieren. Sie haben ein Thema, das Ihnen unter den Nägeln brennt und wollen dazu etwas hören oder selbst referieren? - Sprechen Sie uns einfach an!

Leasing steigert die Eigenkapitalquote

Gute Erträge - wenig Eigenkapital: Finanzierungslösungen für den Aufschwung des Mittelstands nach der Krise

Die Stimmung im deutschen Mittelstand ist prächtig: 53 Prozent der befragten Unternehmen bezeichnen laut Stimmungsbarometer der Creditreform die aktuelle Geschäftslage als ‚sehr gut‘ oder ‚gut‘. Investitionen stehen laut der Studie bei 53,4 Prozent der Mittelständler auf der Agenda. Damit liege der Wert deutlich über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre. Kleine und mittelständische Unternehmen erhöhen zugleich den Umfang ihrer Investitionsausgaben: Wenn investiert wird, stellen immerhin 53,8 Prozent der Unternehmen ein höheres und 35,9 Prozent ein unverändertes Budget bereit. Jedem dritten Unternehmen fehlt es jedoch an Eigenkapital – ihre Eigenkapitalquote liegt unter zehn Prozent.

Die wesentliche Insolvenzursache für mittelständische Unternehmen ist laut einer Studie der Strategieberatung Roland Berger für 57 Prozent der Befragten nach wie vor die Finanzstruktur. Selbst im Kern gesunde Unternehmen gerieten durch erhebliche Finanzierungsprobleme in Schwierigkeiten. Unternehmen mit einem hohen Verschuldungsgrad würden sich auch 2011 schwer tun, frisches Kapital zu bekommen, um notwendige Investitionen zu tätigen, so die Einschätzung der Strategieberater. „Umso wichtiger ist es, Kapital aus dem Unternehmen heraus zu generieren“, unterstreicht Patrick G. Weber,

Geschäftsführer der Vantargis Leasing. Für Neuinvestitionen würde Leasing bereits in den meisten Unternehmen eingesetzt. Sale-and-lease-back oder Vertriebsleasing seien hingegen Instrumente, die viele Unternehmer nicht kennen.

Besitzer von Maschinen oder Anlagen verkaufen diese an das Leasingunternehmen und leasen sie direkt wieder zurück. Das bringt frisches Kapital ins Unternehmen. Zusätzlich genießen sie alle Vorteile des Leasings. Besonders interessant ist Sale-and-lease-back oder Sale-and-mietkauf-back auch, wenn Unternehmen über Patente, Lizenzen oder eingeführte Marken verfügen. Denn immaterielle Wirtschaftsgüter lassen sich auf diesem Wege ebenso zu Eigenkapital machen. Die Unternehmen verbessern im gleichen Zuge ihre Bilanzkennzahlen und optimieren die Bilanzstruktur: Da der Abnehmer nicht der Eigentümer der Maschine ist, taucht diese in seiner Bilanz nicht auf, sondern wird bei der Leasing-Gesellschaft bilanziert. Die so wirkungsvollere Bilanzsumme führt zu einer Erhöhung wichtiger Kennzahlen in der Unternehmensbewertung, etwa der Eigenkapitalquote. Das hat positive Auswirkungen auf das Basel-II-Rating und die Kreditvergabe. Gleichzeitig können die Leasingraten als Betriebsausgaben steuerlich in voller Höhe abgesetzt werden.

Lange Preisverhandlungen kön-

nen sich Händler oder Hersteller ersparen, indem sie ihren Kunden einen zusätzlichen Service bieten: Vertriebsleasing. Dabei tritt der Unternehmer als Mittler zwischen Leasinggesellschaft und Kunde auf. Er kann so seinen Kunden nicht nur ein herausragendes Produkt, sondern gleich eine adäquate Finanzierung beispielsweise über die Lebensdauer des Produkts anbieten. „Mit unseren individuellen Konzepten im Vertriebsleasing können Sie Ihren Kunden attraktive Konditionen für die Finanzierung der neuen Maschinen und Anlagen bieten und gleichzeitig einen Wettbewerbsvorteil erzielen“, weiß Patrick G. Weber.



Die Rubrik Corporate Banking wird unterstützt von

vantargis

TOPJOBS

PROFESSIONAL IT-SERVICES M/W BETRIEB



Ihre Aufgaben:

- * Analysieren, Planen und Optimieren der Produktionsabläufe
- * Planen und Optimieren der Plattform sowie Mitwirken bei der Analyse
- * Implementieren und Konfigurieren der ausgewählten Plattformen (inklusive erforderlicher...

SENIOR-/RELATIONSHIP MANAGEMENT / KÖLN



Ihre wesentliche und vorrangige Aufgabe besteht in der Akquisition und der verstärkten Neugewinnung erstklassiger und sehr vermöglicher Privatkunden. Die aktive Betreuung dieser Kunden auf der Aktiv- und Passivseite rundet Ihre Tätigkeit ab.

KUNDENBERATER M/W IM RAUM AACHEN / KÖLN



Ihr Profil:

- * Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau wünschenswert
- * Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Kundenberatung
- * umfassende Produktkenntnisse im Bereich Finanzdienstleistungen...

QUALIFIZIERTER PRIVATKUNDENBERATER (M/W)



Als Privatkundenberater/in ist die themen- und ertragsorientierte Beratung unserer Privatkunden in allen Finanzfragen. Durch Ihr ertrags- und kundenorientiertes Handeln sichern Sie den Ausbau Ihres Kundenbestandes sowie eine hohe Kundenbindung und -zufriedenheit.

PRAKTIKANT VORSTANDSASSISTENZ



Ihre Aufgaben:

- * Unterstützung und Einarbeitung in die Betreuung von Gremien
- * Begleitung bei der Erarbeitung und Weiterentwicklung von Projekten, Konzepten und Strategien aus den Themenfeldern der gesamtheitlichen Personalarbeit und des Gesundheits- bzw. ...

Die Finanzmärkte werden uns alle überleben

Von Kornelius Purps

Der Zusammenhang zwischen körperlicher Aktivität und einem langen Leben war ja schon lange vermutet worden. Jetzt wurde mal wieder eine Studie veröffentlicht, wonach eine Viertelstunde Hopsen täglich die Lebenserwartung um drei Jahre verlängert. Der gewöhnliche Sesselpupser mag sich da sagen, „Um Himmelswillen, erst das ganze Leben lange diese Mühsal, mit dem Erfolg, dass ich das am Ende meiner Tage noch drei Jahre länger machen muss...“ Zum Glück gibt es einen Hedge: Jede Stunde Fernsehen verkürzt das Leben um 22 Minuten, heißt es in einer anderen Analyse. Neutral eingestellten Personen sei daher empfohlen, jeden Tag 20 Minuten hopsenderweise in die Glotze zu schauen...

Eines ist demnach klar: Die Finanzmärkte werden uns alle überleben. Die bewegen sich nämlich nicht nur eine Viertelstunde täglich, sondern gerne mal rund um die Uhr – für uns zu beobachten auf Fernseher-ähnlichen Monitoren. Aber warum sich die Märkte so sehr bewegen, ist nicht immer für Jedermann ersichtlich. So legte gestern der Bund Future gepflegte 100 Stellen zu. Warum? Die meisten anderen Märkte machten gleichzeitig doch eine Fernsehpause?!? Angeblich sei ein Käufer aus Asien erschienen. Oh, ein Käufer?!? Und was machen die Händler sonst so den ganzen Tag? Hopsen für ein langes Leben?

Gleichfalls teils absurd die Bewegungen im EUR-CHF Wechselkurs. Auf Höhe 1,15 kündigte die Schweizer Notenbank (SNB) gestern an, mit einer abermaligen Ausweitung der Bankenliquidität der weiterhin „massiven Überbewertung“ des Franken entgegenzuwirken. Erste Reaktion: EUR-CHF schmiert um drei Stellen auf 1,1250 ab. Offensichtlich hatte die Mehrheit im Markt die Ankündigung eines EUR-CHF Pegs bei 1,15 erwartet. Enttäuschung. Bis zum Abend berappelte sich der Wechselkurs wieder bis auf 1,1550, fiel danach auf 1,14 und legte bis heute früh eine Fernsehpause ein. Jetzt heißt es, die SNB habe im Zinsmarkt interveniert – dort, wo die Zinsen negativ sind, wo eine Swap Empfänger-Position de facto zu einer Swap Zahler-Position mutiert, et vice versa. EUR-CHF springt gleich mal auf 1,15 – und so dürfte das heute wohl den ganzen Tag weiter gehen. Basierend auf den hektischen Kursbewegungen der letzten vier Wochen wird EUR-CHF noch in tausend Jahren leben. Die Frage, die (fast) alle beschäftigt: Kommt der Peg oder kommt er nicht? Es dürfte sich dabei um das letzte Mittel der SNB halten, insofern wird die Notenbank sicherlich vorher versuchen, alle anderen Optionen auszureizen. Außerdem möchte die SNB den Wechselkurs sicherlich erst einmal in höhere Regionen hieven, so zwischen 1,20 und 1,30, bevor sie eine zeitweilige Wechselkursanbindung ankündigt. Und dann gibt es ja auch die Nachteile einer solche Entscheidung abzuwägen, als da wären

zum Beispiel der Verlust der geldpolitischen Unabhängigkeit oder die Frage, was passiert, wenn der Peg wieder aufgelöst wird.

Eines ist jetzt schon klar: Kommt der Peg, wird es heißen: „Dies ist ein Schritt in die richtige Richtung. Aber er behandelt die Symptome, nicht die Ursachen.“ Diesen Satz müssen Sie sich unbedingt merken. Passt immer. Merkel & Sarkozy-Deal? „Ein Schritt in die richtige Richtung...“ EZB-Käufe? „Ein Schritt in die...“. Rettungspakete? „Ein Schritt...“ Die EZB gibt ihre Inflationsängste auf. „Ein Schritt in die... Moment, WAS?“ Ja, mehr und mehr Stimmen aus dem Hause der Europäischen Zentralbank deuten darauf hin, dass der geldpolitische Rat schon bald keine Aufwärtsrisiken mehr für die Inflation sehen wird. Bei sich gleichzeitig eintrübendem Konjunkturausblick hieße das: Erst mal keine Zinsanhebungen mehr. Das wäre ernüchternd für Festgeldsparer, änderte aber nichts an der bekannten Tatsache: Wer täglich 15 Euro spart, hat am Ende seines Lebens drei Jahre länger Geld...



TOP TERMINE

05.-06.09. | FRANKFURT | BANKEN IM UMBRUCH



Neue Spielregeln, veränderte Märkte und kritischere Kunden erfordern neue Strukturen und Strategien. Ein einfaches „weiter so“ scheidet als Antwortmöglichkeit definitiv aus. Der Druck ist überall deutlich zu spüren. Dabei erzeugen die positiven Rahmendaten eine positive Grundstimmung. Aber die anstehenden regulatorischen Entscheidungen erzeugen immense Unruhe.

05.09. | FRANKFURT | FINANCE FUTURE FORUM: MOBILE FINANCE



Das Finance Future Forum ist ein Treffpunkt für die Voraus- und Querdenker der Finanzwirtschaft. Unser Anspruch ist es, visionäre Standpunkte zu fördern, diese mit der Praxis zu verbinden und mögliche Veränderungspotenziale aufzuzeigen.

08.09. | FRANKFURT | NEXTFINANCE



Der digitale Konsument revolutioniert das Marketing. Und krempelt damit ganze Industrien um. Viele Kunden kommunizieren mit ihrer Bank inzwischen ausschließlich online. Finanzdienstleistungen drohen, zu austauschbaren Massenartikeln zu werden.

13.10. | BERLIN | TT HAUPTSTADTMESSE



- Über 130 Aussteller und rund 3.500 Besucher im Estrel Hotel, Berlin
- Informative Workshops zu Neukundenakquise, Bestandskundenterminierung sowie Social Media
- Kostenlose Rechtsberatung
- Messeparty in einem der angesagtesten Clubs in Berlin

17.10. & 02.11. | BERLIN & BONN | VÖB FACHTAGUNGEN



Grundlagen / Aufsichtsrecht allgemein
CRD IV in Berlin

Meldewesen
Modernisierung des bankaufsichtlichen Meldewesens in Bonn

Über die Zukunft geschlossener Beteiligungen

BANKINGNEWS sprach mit Peer Bender, Geschäftsführer und Mitglied des Board of Directors der ACRON GmbH darüber, welche Bedeutung geschlossene Beteiligungen haben und welche Art der geschlossenen Fonds zu den bevorzugten zählen.

BC: Geschlossene Beteiligungen sind ein Nischenprodukt und werden in der Presse kaum diskutiert, erzielen aber hohe Renditen und hohe Ausschüttungen an die Anleger (im Jahr 2009 waren das über 1,6 Millionen Euro). Woran liegt es, dass Kunden geschlossenen Beteiligungen gegenüber so verschlossen reagieren?

Peer Bender: Geschlossene Beteiligungen machen es Investoren möglich, sich auch mit nur geringen Eigenkapitaleinlagen an renditeträchtigen Immobilien, Schiffen oder anderen Assetklassen zu beteiligen, die sonst insbesondere institutionellen Investoren vorbehalten wären. Zudem ermöglichen sie den Anlegern eine höhere Transparenz und Verständlichkeit als beispielsweise Zertifikate, Index- oder Aktienfonds. Die teils spürbare Verschlossenheit von Investoren liegt u.a. in der eingeschränkten Handelbarkeit der Anteile. Zudem hat sich in der Vergangenheit manch ein Initiator als Schwarzes Schaf erwiesen und das Vertrauen von Investoren in die gesamte Branche geschwächt. Die entwickelte Skepsis ist aber auch von Vorteil, denn eine Prüfung des Initiators, seines Track Records und seiner Angebote sollte weiter in den Interessensvordergrund des Anlegers treten.

BC: Welche Vorteile haben Immobilienfonds gegenüber Schiffs-

bzw. Containerbeteiligungen? Welche Nachteile?

Bender: Die Finanzkrise hat nicht nur die Charraten der Schiffe getroffen, auch die Leerstände von beispielsweise Gewerbeimmobilien litten durch Insolvenzen bei Mietern. Schiffsfonds sind sicher volatil und ihr Beteiligungsverlauf stärker von der globalen Marktsituation abhängig. Immobilien reagieren eher auf lokale Marktveränderungen und sind zudem in ihrer Substanz nachhaltiger. Wichtig bei beiden Assetklassen ist aber das der Beteiligung zugrunde liegende Konzept. Transparenz in den Gesellschaftsformen, Verträgen und Kalkulationen ist das A und O. Die Grundlagen sollten vom Interessenten verstanden werden. Ist dem potentiellen Investor nicht klar, an was, mit wem und zu welchen Bedingungen er investiert, sollte er – unabhängig ob Immobilie oder Schiff – besser die Hände weg lassen.

BC: Wo viel Licht ist, ist auch Schatten, wo liegen die Nachteile von geschlossenen Fonds?

Bender: Die Nachteile geschlossener Fonds liegen, sofern sie wie hierzulande üblich als GmbH & Co. KG konzipiert sind, in der fehlenden Einflussmöglichkeit der Investoren auf das Fondsmanagement. In erster Linie ist hier aber die Handelbarkeit der Anteile und somit die einge-

schränkte Liquidität des Investors zu sehen, da sich ein regulierter Zweitmarkt noch nicht etabliert hat.

BC: Wie leicht kann man geschlossene Fonds, vor allem natürlich geschlossene Immobilienfonds kontrollieren?

Bender: Durch die Ausgestaltung unserer Schweizer Beteiligungen als Aktiengesellschaften sind wir strengen Regulierungspflichten unterworfen. Dazu gehören das Börsengesetz sowie die Börsenverordnung, das Obligationenrecht, das Kollektivanlagengesetz sowie das Kotierungsreglement der Berner Börse, wobei diese Aufzählung nicht abschließend ist. Mit der Börsennotierung gehen erhöhte Publizitätspflichten einher, der wichtigste und für Anleger sicherlich interessanteste Punkt ist dabei die Ad-hoc-Meldepflichtigkeit. Neben den Emissionsunterlagen erstellen wir den für die Zulassung notwendigen Notierungsprospekt, Jahres- sowie Halbjahresberichte und halten pflichtgemäß die jährlichen Generalversammlungen ab. Neuigkeiten zu unseren US-Beteiligungen erfahren die Investoren unmittelbar per Anlegerschreiben.

BC: Wie schaffen Sie gegenüber Ihren Kunden Transparenz?

Bender: Wir entsenden Quartalsberichte, in denen wir Ereignisse

innerhalb des Fonds vierteljährlich zusammenfassen, und führen nach Bedarf Informationsveranstaltungen durch. Unsere Investoren erhalten Soll-/Ist Vergleiche des vergangenen Jahres und eine Liquiditätsprognose für das laufende Jahr.

BC: Haben Ihre Immobilien ein Nachhaltigkeitszertifikat? Oder gilt eher das Prinzip „Lage schlägt Nachhaltigkeit“?

Bender: In heutiger Zeit lässt sich das Thema Nachhaltigkeit gar nicht mehr aus Kauf- und Herstellungsentscheidungen von Investoren, Initiatoren wie auch Projektentwickler wegdenken, denn die steigenden Energiepreise auch in Anbetracht des künftigen Atomausstiegs haben großen Einfluss auf die Nebenkosten und somit auch auf die Attraktivität der Immobilie für Mieter insbesondere bei Triple-Net-Mietverträgen. Unser letztes Investment in Zürich ist eine Büroimmobilie mit Minergie P-Zertifikat und mit einer der größten Photovoltaikanlagen der Stadt.



Die unabhängige Fachpublikation für strukturierte Produkte

Jetzt fünf mal pro Jahr kostenfrei lesen!



Anzeige

Gold nur als Beimischung im Depot

Gold ist bei Anlegern gefragt wie kaum zuvor, der Goldpreis steigt von Rekord zu Rekord. Dr. Ulrich Stephan, Global Chief Investment Officer Privat- und Geschäftskunden der Deutschen Bank, erklärt die Ursachen – und rät von massiven Goldkäufen ab.

Der Goldpreis steigt von Rekord zu Rekord. Ist dieser hohe Preis noch gerechtfertigt? Stephan: In US-Dollar ist der Goldpreis seit Anfang 2010 um rund 45% auf über 1.700 Dollar je Feinunze gestiegen. Dennoch könnte der Goldpreis in den nächsten Monaten weiter steigen, denn trotz der politischen Einigung über die US-Schuldengrenze bleibt die Unsicherheit in den Märkten. Die Schwäche des US-Dollar macht vielen Anlegern Sorgen und die Schuldenkrise im Euro-Raum belastet zusätzlich. Die Investoren fliehen aus Anlagen, die sie für risikoreich halten, und suchen nach vermeintlicher Sicherheit. Gold wird von vielen Menschen als Hort der Sicherheit angesehen – als ultimative Krisenwährung sozusagen.

Wer kauft das ganze Gold?

Stephan: Über die Hälfte der weltweiten Konsumentennachfrage kommt aus Indien und China und die Nachfrage aus diesen Ländern nimmt weiter zu. Nach Angaben des World Gold Council ist allein in China die Goldnachfrage 2010 um 32 Prozent auf über 700 Tonnen gestiegen. Fast zwei Drittel davon entfielen auf Goldschmuck. Außerdem treten seit 2010 die Notenbanken wieder als Nettokäufer von Gold auf, um ihre Reserven breiter zu streuen. Damit verknappen sie das Ange-

bot weiter. Zuletzt hat Mexikos Notenbank den Ankauf von 100 Tonnen Gold gemeldet, auch Südkorea hat 25 Tonnen erworben.

Ist Gold wirklich so sicher, wie viele Anleger annehmen?

Stephan: Trotz steigender Notierungen darf man nicht verdrängen, dass Goldanlagen auch Risiken beinhalten. Auch der Goldpreis ist volatil und von vielen Einflussfaktoren abhängig. Außerdem sind Gewinne nur über höhere Preise zu erzielen – anders als bei Aktien und Anleihen, die über Dividenden oder Zinsen die Chance auf regelmäßige Erträge bieten.

Empfehlen Sie Privatanlegern den Kauf von Gold?

Stephan: Das hängt stark vom individuellen Risikoprofil ab. Solange die Märkte verunsichert bleiben, kann Gold im eigenen Depot risikomindernd wirken. Dennoch sollten Anleger jetzt nicht der Versuchung nachgeben, große Teile ihres Vermögens in Gold umzuschichten. Denn wenn die Krisenstimmung nachlässt, kann der Goldpreis auch wieder kräftig zurückgehen. Ich empfehle Gold nur als Beimischung im Depot.

Was sollten Anleger tun, die jetzt in Gold investieren wollen?

Stephan: Sie können physisches Gold in Münzen- oder Barrenform erwerben und an einem sicheren Ort aufbewahren. Das ist allerdings aufwendig und kostet Geld – entweder zahlen Sie für den Platz im Banktresor oder für die Versicherung, wenn Sie das Gold zu Hause deponieren.

Praktischer sind börsengehandelte Rohstoff-Wertpapiere, die sogenannten Exchange Traded Commodities, kurz ETCs. Diese Papiere sind mit physischem Gold hinterlegt und auf diese Weise besichert. Außerdem können ETCs eine Währungsabsicherung umfassen. Damit sind Sie als Anleger geschützt, falls sich der US-Dollar weiter abschwächen sollte.

Profitieren vom steigenden Goldpreis nicht auch die Hersteller? Lohnt sich zum Beispiel ein Investment in Aktien von Minenbetreibern?

Stephan: Goldminenaktien können von einem höheren Goldpreis profitieren. Sie sind aber zugleich den allgemeinen Schwankungen am Aktienmarkt ausgesetzt und eignen sich deshalb nur begrenzt zur Risikostreuung. Im Zweifelsfall empfehle ich hier eine professionell gemanagte Fondsanlage.

Eignet sich Silber zur weiteren Risikostreuung?

Stephan: Nur bedingt. Zwar zeigt Silber als Edelmetall eine gewisse Wertbeständigkeit, allerdings ist der industriell genutzte Anteil der weltweiten Silberförderung relativ hoch. Darüber hinaus besteht historisch ein recht enger Zusammenhang zwischen dem Gold- und dem Silberpreis. Die Möglichkeit, Risiken im Depot mit Silber zu begrenzen, hält sich daher in Grenzen.



BANKINGCLUB Partner



bank-verlag **Y** medien



ELAXY
Add Experience



oprandi & partner™
personal recruitment

vantargis



Impressum

Herausgeber

BANKINGCLUB GmbH

Dipl.-Kfm. Thorsten Hahn

Jakob-Kaiser-Str. 13

50858 Köln

USt.-Idnr.: DE173444638



Kontakt

tel + 49 221 99 50 91 - 0

fax + 49 221 99 50 91 - 29

anzeige@bankingnews.de

redaktion@bankingnews.de

www.bankingnews.de

Erscheinungsweise: 40x jährlich

Empfänger: über 52.000

Fotonachweis:

S.1 Stefanie-Timmermann - www.istockphoto.de

S.2 Alex Slobodkin - www.istockphoto.de