

BANKINGNEWS

AKTUELL + UNABHÄNGIG + INSTITUTSÜBERGREIFEND

ISSN 1864-0664 - 5. JAHRGANG

Psychologische Kriegsführung



Sieben Schubladen hat es bis zur Löschung aller „psychologischen“ Profile bei der Hamburger Sparkasse gegeben. Ein echter Fortschritt, oder?

Banken machen es sich beileibe nicht einfach, spricht man in der Gesundheitsversorgung seit Jahren vom drohenden (gibt es doch längst) Zweiklassensystem und haben Banken bisweilen eher auf die bewährte ABC-Segmentierung ihrer Kunden zurückgegriffen, hat sich die Haspa im hohen Norden feingliedriger an die Aufteilung ihrer Kunden gemacht. Die Haspa hat die Kunden in gleich sieben Segmente eingeteilt und versucht die Bedürfnisse der Kunden noch besser zu verstehen, um die Beratung und die Angebote noch besser auf die Kunden abzustimmen. Und was für jeden Vertriebler logisch klingt, hat

Foto: © Eric Jamison/www.istockphoto.com

Verbraucherschützer auf den Plan gerufen. Vielleicht lag es an den skurrilen Bezeichnungen, die von der Haspa genutzten Modells. Dort spricht man nicht von A- oder C-Kunden, sondern beispielsweise von „Bewahrern“, „Hedonisten“ oder „Abenteurern“. Zugegeben, solche Begriffe lassen sich hervorragend ausschlichten.

Die Aufteilung von Kunden ist indes nichts Neues und keinesfalls etwas, was nur in der Finanzindustrie zu finden ist. Auch ohne ein offizielles System werden wir als potentieller Kunde von den „Verkäufern“ im Einzelhandel oder im Autohaus in Schubladen gepackt. Gehen Sie doch mal mit einer gefüllten Kreditkarte in Jeans, T-Shirt und Lederjacke in ein edles Bekleidungshaus. Ich habe es gemacht und hatte noch zwei Plastiktüten aus einem nahegelegenen Lebensmitteldiscounter in den Händen. Nach zehn Minuten habe ich das Haus verlassen ohne dass mich einer der gelangweilten Mitarbeiter mich angesprochen hätte. Den neuen Anzug habe ich dann in einem

Inhaltsverzeichnis

- S.01 Psychologische Kriegsführung**
- S.02 Schuldenkrise ist größter Risikofaktor in der Beratung Top-Termine**
- S.03 Buchrezensionen: Gefeuert Konservativ**
- S.04 Interview mit Chris Bartz und Robert Heiduck**
- S.05 BANKINGCLUB News**
- S.06 Lösegeld und G-20**
- S.07 Freiheit - Gleichheit - Sicherheit**
- S.08 Mobile-Banking-Lösung fördert strategische Kundenbindung Branchenkopf: Joachim Nagel**
- S.09 Interview mit Hauke Hess**

anderen Landen gekauft.

Es gibt Arztpraxen mit zwei verschiedenen Wartezimmern, Kunden die eine S-Klasse bei Mercedes Benz kaufen erhalten einen andern Service als Kunden mit einem Smart in der Garage. Es gibt Kunden mit viel Geld und Kunden die Geld brauchen. Und solange all dies so ist, werden Unternehmen ihre Kunde in Segmente einteilen. Die Welt ist halt normalverteilt.

Anzeige



agents
EVENTS & FINANCE SOLUTIONS

Anzeige



Das ist Ihr Kollege Fabian Birnbach.

Er ist Direktor Private Banking bei einer Großbank in Berlin.

24
für 12

Seine größte Inspiration ist sein MG Roadster.

Seine beste Information ist „die bank“.

Ihren Informationsvorsprung sichern sich unsere Leser immer wieder mit „die bank“, der Nr. 1 unter den Bankfachzeitschriften. Die ist jetzt noch frischer im Look.

PROFITIEREN SIE VON UNSERER ATTRAKTIVEN KENNENLERN-AKTION!

24 Monate lesen, nur 12 Monate bezahlen.* Sichern Sie sich jetzt Ihr Abonnement und nutzen Sie unser Angebot: Sie bezahlen nur den Preis für ein Jahresabonnement in Höhe von 98,- € und beziehen die Zeitschrift zwei Jahre.
Abonnieren Sie unter www.die-bank.de

* Dieses Angebot gilt nur für Direktbestellungen beim Verlag. Es gilt nicht bei Umbestellungen. Der neue Abonent darf in den letzten 18 Monaten nicht Bezahler von „die bank“ gewesen sein. Das Angebot ist gültig bis zum 30.06.2010.

www.die-bank.de

Wissen, was zählt.

die bank
Zeitschrift für Bankpolitik und Praxis

Schuldenkrise ist größter Risikofaktor in der Beratung

Absatzstimmung für Zertifikate nimmt weiter zu – Staatsbankrott und Bankenkrise größte Risiken für die Anlageberatung – Deutsche Blue Chips als Kriseninvestments gefragt

Anlageberater beurteilen die Vertriebssituation von Zertifikaten weiterhin positiv. Das monatlich von der Fachpublikation Der Zertifikateberater ermittelte Stimmungsbarmeter unter den Kundenbetreuern war mit 50,2 von 100 Punkten im September erneut leicht positiv. Bei den Produktanbietern stieg der Index für die Absatzlage auf 47,5 Punkte.

Bei der Frage nach den größten Gefahren für das künftige Anlagegeschäft nennen mehr als 50 Prozent der Berater eine Staatsinsolvenz als größtes derzeitiges Risiko. Das Wiederaufflammen der Bankenkrise sehen knapp 40 Prozent als Gefahr. Weitere Belastungsfaktoren wie Börsenbaisse, aufkommende Inflation, Immobilienkrise oder deutlicher Zinsanstieg stuft jeder fünfte Berater als Bedrohung ein. Entscheidend dabei: Rund die Hälfte aller Berater rechnet auch damit, dass schon in den kommenden 12 Monaten eine oder mehrere dieser Gefahren zum Tragen kommen.

Bei den favorisierten Anlage-trends geben typische Krisenthemen wie Gold oder Inflation in der Gunst der Berater dennoch nach. Stark gefragt bleiben hingegen deutsche Standardwerte, die in dem unsicheren Umfeld vor allem bei Discountzertifikaten und Aktiendarlehen und oft auch als kurzfristige Anlagealternative genutzt werden. Ausführliche Informationen zu den Ergebnissen der monatlichen Mark-

tumfrage bei Anlageberatern und Zertifikateemittenten finden Sie bei Klick auf das Logo



Was ist das DZB Zertifikate-Plenum?

Das DZB Zertifikate-Plenum liefert seit August 2008 ein monatliches Stimmungsbild für den deutschen Zertifikatemarkt. Die Online-Befragung bezieht neben Produktanbietern auch den Bank- und Sparkassenvertrieb in die Befragung ein.

Wer ist Der Zertifikateberater?

Der Zertifikateberater ist die führende unabhängige Fachpublikation zur Anlageberatung mit Zertifikaten und strukturierten Anlageprodukten im deutschsprachigen Raum. Über 55.000 Investment-professionals lesen fünf Mal jährlich das von Chefredakteur Ralf Andreß inhaltlich verantwortete Magazin.

Seit April 2009 publiziert der Zertifikateberater mit DZB premium zudem einen wöchentlichen pdf-Infodienst. Beratern steht damit eine komprimierte und speziell zugeschnittene Beratungs- und Vertriebsunterstützung zur Verfü-

Anzeige



Mehr Zeit für die Kundenberatung im Banking!

Erfahren Sie, mit welcher CRM-Software Sie das erreichen.



gung.

Der Zertifikateberater stellt die einzige Finanz- und Wirtschaftsredaktion in Deutschland, deren Journalisten bei den von DDV, Börse Stuttgart und Scoach seit 2008 vergebenen Journalistenpreisen bereits drei Auszeichnungen erhielten.

TOP-Termine

18.11. - Nürnberg - Börsenboom oder Crashjahr?

DZB Investmenttalk mit Börse Stuttgart - Der zweite Termin der Deutschland-Tour. Podiumsdiskussion unter anderem mit Robert Halver (Leiter Kapitalmarktanalyse, Baader Bank AG). Moderiert wird die Abendveranstaltung von Tobias Kramer (Herausgeber von Der Zertifikateberater).



22.-23.11. - Wien - Business Circle Wertpapierforum

Der Treffpunkt für Institutionelle Investoren, Asset Manager und Backoffice Manager aus Österreich, Deutschland und der Schweiz findet am 22./23. November 2010 zum 8. Mal in Wien statt. Wählen Sie aus 2 parallelen Streams: Investment Forum und Backoffice Forum.



23.11. - Berlin - Ethik in Banken! Geht das?

Zum diesem immer wieder kontrovers diskutierten Thema gibt es eine Podiumsdiskussion in der Hauptstadt. Auf dem Podium diskutieren: Dr. Milos Stefanovic (Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH), Christian Achilles (Deutscher Sparkassen und Giroverband) und Dipl. jur. Helena Klinger.



25.-26.11. - Istanbul - 10. International Credit Risk Forum

Istanbul im Spätherbst: Der ideale Ort für das 10. International Credit Risk Forum. Diskutieren Sie mit Verantwortlichen aus Retail, Banking und Finance über Best Practice im Kreditrisikomanagement.



25.11. - Düsseldorf - Sachverständigen-Fortbildung

HypZert- und SprengnetterZert-anerkannt! Inhalte: Auswirkungen von EnEV 2009 auf Immobilien- und Beleihungswerte; ImmoWertV; Aktuelle Auslegungen zur Beleihungswertermittlung: Behandlung von Leerständen, Mieterdienstbarkeiten, Baulasten, Portfolien, Besichtigungserfordernis etc.



31.01.-01.02.2011 - Wiesbaden - Custody & Depotbank Services

Auswirkungen des Depotbankrundschreibens – Zukünftige Aufgabenverteilung zwischen KAG und Depotbanken – Global Custodians vs. lokale Depotbanken. Informieren Sie sich auf unserem Fachkongress und profitieren von Erfahrungsberichten sowie Diskussionsbeiträgen u. a. von BNP Paribas und DekaBank.





Autorin: Julia Berger

240 Seiten, broschiert
Euro 12,90
ISBN: 978-3-42324-832-7
Deutscher Taschenbuch Verlag



Autor: Roland Koch

220 Seiten, gebunden
Euro 17,95
ISBN: 978-3-45130-441-5
Herder Verlag

Gefeuert

**Mein Leben nach der Kündigung -
„Wir wünschen Ihnen für die Zukunft alles Gute.“
Der Personalchef**

„Ein Anruf und das ganze Leben ist durcheinander: Nach 15 Jahren trägt der Personalreferent Julia Berger via Telefon den Rauschmiss an.“

Nach gerade mal 3 Jahren im Vorstand der HSH Nordbank muss Dirk Jens Nonnemacher, seines Zeichens (noch) Vorstandsvorsitzender, täglich mit einem eben solchen Anruf rechnen. In den Medien wird schon seit Wochen über einen möglichen Rauswurf, initiiert durch die an der Landesbank beteiligten Politiker, offen spekuliert. Unwahrscheinlich, dass er danach die gleichen erschreckenden Erlebnisse wie die

Buchautorin machen muss.

Ehrlich und schonungslos berichtet diese von dem bürokratischen Irrsinn der Arbeitslosen-Verwaltung, von der demütigenden Behandlung dort. Sie erzählt von befremdlichen Reaktionen ehemaliger Kollegen und wie schwer es der Familie, aber auch Freunden fällt, mit dem Thema Arbeitslosigkeit souverän umzugehen. Und wie wichtig es bei all dem ist, Mut zu bewahren und das Selbstvertrauen nicht zu verlieren.



Direkt zum Buch:
www.amazon.de

Konservativ

< Ohne Werte und Prinzipien ist kein Staat zu machen! >

„Konservative Politik verändert die Welt, beachtet dabei aber eine gesellschaftliche Statik von Werten und Traditionen. Es geht um patriotische Identifikation und die Bereitschaft der einzelnen Staatsbürger, Verantwortung zu übernehmen. Ohne diese Übereinstimmung ist ein Zerfallen der Zivilgesellschaft unvermeidlich.“ Das schreibt der pensionierte hessische Ministerpräsident auf den schwarzen Einband seiner Autobiografie.

Inhaltlich bezieht er, wie auch schon zu seiner aktiven Zeit als CDU-Politiker, eindeutig Stellung zu Themen wie Wert der Familie, Bildung, Umwelt- und Sozialpolitik sowie Religion. Auch ein Ka-

pitel mit dem Titel „Kompass für die Wirtschaft“ ist zu finden.

Das sein persönlicher Kompass nach seiner politischen Karriere und dem Buch direkt in Richtung Spitze des MDAX-Konzerns Bilfinger Berge zeigt, wissen wir aus der Zeitung. Ob dieser Schritt so kurze Zeit nach dem Ausscheiden aus dem Amt ethisch korrekt ist steht allerdings nicht in diesem Buch. Es heißt ja auch konservativ - und das ist es auch!

Klare, nicht übertriebene Thesen und Aussagen zu aktuellen und bewegenden Themen, leider etwas oberflächlich behandelt.



Direkt zum Buch:
www.amazon.de

Business Circle „Wertpapierforum“ analysiert Investmentjahr 2011

Der Treffpunkt für Wertpapierprofis aus Deutschland, Österreich und der Schweiz beleuchtet die Nachhaltigkeit der Erholung an den Börsen

Das vom österreichischen Konferenzunternehmen Business Circle veranstaltete „Wertpapierforum“ hat sich in den letzten Jahren zu einem exklusiven Treffpunkt für institutionelle Investoren sowie Fondsinvestoren und Asset Manager aus Österreich, Deutschland und der Schweiz entwickelt. Die Fachtagung wird sich am 22. und 23. November 2010 insbesondere mit der Nachhaltigkeit des aktuellen Aufschwungs an den internationalen Finanzmärkten beschäftigen und die Herausforderungen des Börsenjahrs 2011 beleuchten. Die Jahreskonferenz bietet schließlich herausragende, internationale Analysten, die einen fundierten Ausblick auf die Marktpromesse im Jahr 2011 geben werden. Allen voran wird Heiko Thieme in seiner pointierten Keynote die Anlageaussichten in Europa, den USA und restlichen Welt kommentieren.

Einen besonderen Höhepunkt bildet der Vortrag von Stefan Riße, Chief Market Strategist, bei CMC Markets in Hamburg. Er thematisiert die drohende Inflationsgefahr und Notwendigkeit einer neuen Finanzmarktarchitektur.

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



Breites Themenspektrum

Das zweitägige Wertpapierforum liefert mit Aktien-, Zins-, Währungs- und Markttrends über Rohstoffinvestments, die weitere europäische Harmonisierung bei Finanzprodukten bis hin zu Innovationen in der Wertpapierabwicklung ein breites und gleichzeitig tiefes Themenspektrum.

Die Fachkonferenz richtet sich mit ihrem Programm insbesondere an Private Banker, Wertpapieranalysten, Portfoliomanager sowie Führungskräfte aus der Wertpapierabwicklung aus Banken und Kapitalgesellschaften sowie an Berater und Lösungsanbieter.

Unter den zahlreichen Vortragenden finden sich neben Heiko Thieme und Stefan Riße auch beispielsweise Mag. Alfred Reisenberger (CA CHEUVREUX), Mag. Stefan Bruckbauer (UniCredit Bank Austria), Dirk Hermann (Experte für Wirtschaftskrisen) und Dr. Michael Buhl (Wiener Börse).

Weitere Informationen zum „Wertpapierforum“ finden Sie hier

Zur Veranstaltung

Alle bisher verfassten Rezensionen finden Sie auch hier auf

bankingclub.de



Geschäftsbericht mal anders

BANKINGNEWS im Interview mit Chris Bartz und Robert Heiduck von der Mittelbrandenburgischen Sparkasse in Potsdam. Sie haben aus einem oft drögen Zahlenwerk ein Leseerlebnis gemacht und wurden dafür vom DSGVO mit dem ARNO 2010, dem „Kommunikations-Oscar“ für richtungsweisende und nachhaltige Öffentlichkeitsarbeit innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe, ausgezeichnet.



Wie alle Banken in Deutschland schreiben und veröffentlichen Sie einen Geschäftsbericht. Ihrer ist etwas Besonderes. Was ist bei Ihrem anders?

Bartz: Unser Geschäftsbericht unterscheidet sich von anderen durch die grundlegend verschiedene Idee, die hinter dem Werk liegt. Wir legen den Fokus nicht auf die nackten Zahlen, Daten und Fakten, sondern wollen gegenüber unseren Kunden, Mitarbeitern und Trägern Nähe zeigen und im Dialog bleiben. Es geht dabei um Transparenz und umfassende Information. Wir wollen nach außen zeigen was wir tun, wie wir es tun und auch für wen. Das ist das grundlegende Konzept hinter dem Geschäftsbericht.

Heiduck: Üblicherweise laden Geschäftsberichte nicht gerade zum angeregten Lesen ein, das wollten wir ändern. Wir haben

daher als Veröffentlichungsform den Magazinstil gewählt. Dieser soll zum Lesen animieren. Durch die Artikel, die von einigen unserer Kunden handeln, wollen wir diese natürlich auch involvieren. Das gesamte Zahlenwerk, welches sonst im Vordergrund steht, haben wir nach hinten gestellt. Außerdem

wurde es auf die relevanten Zahlen und Grafiken reduziert.

Wer hatte die Idee und wer hat die Umsetzung gemacht?

Heiduck: Die Umsetzung wurde in enger Zusammenarbeit mit einer externen Kommunikations-Agentur durchgeführt – der Agentur Wollmerstaedt in Dresden. Die Ideen, Vorgaben und inhaltlichen Aspekte wurden allerdings von uns ausgearbeitet.

Wie sind Sie eigentlich auf diese Idee gekommen?

Bartz: Wir sind beide neu in diese Position gekommen und haben uns zuerst einen Gesamtüberblick verschafft. Dabei ist unser Augenmerk unter anderem auf den jährlichen Geschäftsbericht gefallen. Dieser wurde durchaus nachgefragt und gelesen, allerdings wollten wir da noch etwas nachlegen und die persönliche Beziehung Sparkassenberater - Kunde als Kern der Sparkasse stärker in den Fokus

rücken.

Heiduck: Der Geschäftsbericht sollte sich am Beispiel von echten Einzelfällen um unsere Kunden drehen, kein reines Zahlenwerk sein und schon gar keine Werbung. Unser quartalsweise erscheinendes Kundenmagazin ist ebenfalls nach diesen Prinzipien aufgebaut.

Was macht Ihren Geschäftsbericht aus und was genau steht denn nun drin?

Heiduck: Inhaltlich bieten wir kurze Artikel mit Geschichten und Erfahrungen aus dem realen Leben unserer Kunden. Diese sind quasi Testimonials unserer Bank und werden von uns in den Mittelpunkt gestellt. Alle Artikel sind journalistisch im Magazinstil, aber aus Sicht der Kunden verfasst. Die porträtierten und auch die lesenden Kunden sollen sich in den einzelnen kurzen Artikeln und Lebenssituationen wiederfinden. Wir haben vom jungen Pärchen, das sich den Traum vom Eigenheim erfüllt, über einen Rechtsanwalt, der äußerst zufrieden ist mit unserem Private Banking, bis hin zum mittelständischen Unternehmen, für das wir den Zahlungsverkehr online mit dem Ausland abwickeln, alles dabei. Der Erfolg und die Zufriedenheit, die unserer Kunden dabei ausstrahlen, zeichnen uns aus und machen uns sehr stolz.

Welches Feedback haben Sie von Kunden, Mitarbeitern, Sparkassen oder gar anderen

Banken erhalten?

Bartz: Das schönste Feedback der Kunden sind wohl die sehr schnell vergriffenen Geschäftsberichte. Die Prospektständer müssen laufend gefüllt werden. Persönlich werden wir auch angesprochen, weil die Kunden und auch unsere Kollegen es als eine Würdigung und Anerkennung ansehen. Schließlich haben wir sie gefragt und nicht auf anonyme Agenturgesichter aus dem Katalog zurückgegriffen. Wir haben uns mit ihnen und ihrer Situation auseinandergesetzt. Das wird sehr stark honoriert. Außerdem erhalten wir bereits Anfragen für den nächsten Geschäftsbericht.

Wie sind Sie bei der ersten Auflage an die Menschen und deren Geschichte gekommen?

Heiduck: Wir hatten zuerst die Idee und haben daraufhin die Berater angesprochen. Diese stehen schließlich im direkten Kontakt mit den Kunden und kennen sie persönlich. Bei Terminen haben Sie dann bei passenden Gelegenheiten einfach gefragt. Im Anschluss daran haben wir dann Treffen vereinbart, alles weitere besprochen und auch die Fotos gemacht. Alles verlief in einem ungestellten, natürlichen Umfeld. Genau so wie wir uns das vorgestellt haben.

Auch von uns noch einmal herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Auszeichnung und vielen Dank für das Interview!

Anzeige

DZB premium
Der Zertifikateberater

Jetzt neu und kostenpflichtig



Exklusive Informationen für Ihre Kundengespräche, alle 14 Tage als pdf-Update

Zertifikate-Quick-Check für Produktverständnis ohne Marketingfloskeln

einzigartiger Marktmonitor zum einfachen Konditionenvergleich

Jetzt kostenloses DZB-Testpaket im Gegenwert von 80,- € abrufen



BANKINGLOUNGE

Die exklusive Abendveranstaltung des **BANKINGCLUB**

11.11. - Stuttgart - Karriereforum 2010



Wie entwickeln sich die Märkte, 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 Ihre Chance und melden Sie sich an!

16.11. - Düsseldorf - Podiumsdiskussion



Börsenboom oder Crashjahr? - Wohin steuern die Finanzmärkte 2011

DZB Investmenttalk powered by Börse Stuttgart
Podiumsdiskussion mit Tobias Kramer, Herausgeber des Zertifikateberaters, hochkarätigen Kapitalmarktexperten sowie ausgewählten Vermögensverwaltern.

18.11. - Nürnberg - Podiumsdiskussion



Börsenboom oder Crashjahr? - Wohin steuern die Finanzmärkte 2011

DZB Investmenttalk powered by Börse Stuttgart
Podiumsdiskussion mit Tobias Kramer, Herausgeber des Zertifikateberaters, hochkarätigen Kapitalmarktexperten sowie ausgewählten Vermögensverwaltern.

22.11. - Hamburg - Podiumsdiskussion



Nur noch wenige Plätze! Börsenboom oder Crashjahr? - Wohin steuern die Finanzmärkte 2011

DZB Investmenttalk powered by Börse Stuttgart
Podiumsdiskussion mit Tobias Kramer, Herausgeber des Zertifikateberaters, hochkarätigen Kapitalmarktexperten sowie ausgewählten Vermögensverwaltern.

23.11. - Berlin - Podiumsdiskussion



Ethik in Banken! - Geht das?

Zum diesem immer wieder kontrovers und vor allem heiß diskutierten Thema veranstalten wir eine Podiumsdiskussion in der Heimatstadt Dr. Thilo Sarrazins. Als Podiumsteilnehmer ist unter anderem angefragt Dr. Markus Dröge, Bischof von Berlin.

BANKINGCLUB ONLINE

Obwohl es nach der letzten Ausgabe etwas ruhig geworden ist, haben wir erneut zwei besonders erwähnenswerte Artikel.

Sehr oft erhalten wir Anfragen und Bitten um Unterstützung von Diplom-/Bachelorarbeiten oder Dissertationen. Sehr gern kommen wir diesen auch nach, schliesslich waren die meisten von uns auch einmal in der Situation und wissen, wie es ist auf externe Unterstützung angewiesen zu sein.

Besonders interessant wird es für die Gruppe, wenn die Ergebnisse der Umfrage bzw. der Arbeit im Nachgang zusammengefasst in einem kurzen Artikel veröffentlicht werden. Mal sehen was wir zum Thema Nachhaltige Investments und dem

Dissertationsprojekt

hören werden...

Außerdem wurde (erneut) der Grundstein für ein besonderes Thema gelegt. Alle Gruppenmitglieder sind aufgerufen die interessantesten

Websites

für Banker zu posten.

Wir hoffen so einen Artikelbaum mit möglichst vielen, hilfreichen Adressen gemeinsam erstellen zu können.

XING Xpert Ambassador Group



BANKINGKONGRESSE

Die fokussierten mehrtägigen Fachtagungen des **BANKINGCLUB**

06.-07.04. - Köln - COMPLIANCEforBANKS 2011



Bereits zum dritten Mal findet Anfang April 2011 der erfolgreiche Fachkongress COMPLIANCEforBANKS statt.

In Kooperation mit Bank-Verlag Medien stellen wir bereits jetzt die hochkarätigen Referenten zusammen und feilen am Rahmenprogramm. Die Location wird dieses Mal die Clublounge Nord des Rhein-Energie-Stadion sein. Auch dieses Jahr gilt die Devise: Schnell sein lohnt sich, denn die Teilnehmerkapazität ist auf 150 Plätze beschränkt!

11.-12.05. - Köln - INNOVATIONSforBANKS 2011



Hier erleben Sie an eineinhalb Tagen die neuesten technischen Entwicklungen, fortschrittliche Produkte und wegweisende Dienstleistungen. Gewinnen Sie neue Ansichten bei den Fachvorträgen, nehmen aktiv an Podiumsdiskussionen teil und knüpfen neue Kontakte unter Experten.

Referenten sind unter anderem: Jochen Siegert (PayPal Europe), Dr. Richard C. Geibel (Managing-Director Censet) und Rainer Hohenberger (Head of Online-Marketing Cortal Consors).

07.-08.06. - Köln - ONLINEMARKETINGforBANKS 2011



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!

Lösegeld und G-20

Von Kornelius Purps, Fixes Income Strategist bei der UniCredit Research

- **Schwach: Bundsanleihen werden den Vorgaben aus den USA entsprechend heute nach unten tendieren**
- **Schwächer: EUR-USD verliert in weniger als einer Woche fünf Stellen**
- **Am Schwächsten: Nur EZB-Käufe bewahren portugiesische und irische Anleihen vor dem Totalabsturz**



Kornelius Purps
Fixed Income Strategist UniCredit Research

Im Sommer – fleißige Leser werden sich erinnern – wurde ich ja mehrfach mit Millionensummen bedacht. Einmal waren es 600.000 Euro aus einem Online-Glückspiel, einmal 10 Mio. Dollar aus Gabun und schließlich 12 Mio. Dollar aus der *Republik Ghana Army*. Leider sind die Moppen nie bei mir angekommen – und jetzt habe ich den Ärger: Das spanische Hochkommissariat ermittelt gegen mich und andere „malaysische Staatsangehörige“ wegen Betrug. Ich werde gewarnt, „nicht zu kommunizieren oder duplizieren Sie diese Nachricht an ihn aus irgendeinem Grund als Spanien Geheimdienst ist bereits auf der anderen Spur Kriminelle.“ Ich solle „es geheim halten, bis sie alle festgenommen.“ Letztendlich ist nicht ganz klar, ob ich in diesem internationalen Strafverfahren als Zeuge („nicht duplizieren“) oder als Verdächtiger („bis sie alle festgenommen“) involviert bin. Sollte ich also zu meinen heutigen Geschäftsterminen nicht erscheinen, bitte ich die jeweiligen

Veranstalter, sich bei Interpol oder gleich beim „spanischen Hochkommissariat“ nach meinem Wohlergehen zu erkundigen.

Etwaige Lösegeldforderungen sind jedoch vorab mit den Vertretern der G20 abzustimmen. Nicht, dass nachher die UniCredit an irgendeine „malaysische Staatsangehörige“ 100 Milliarden Dollar Lösegeld entrichtet, die deutsche Leistungsbilanz dadurch ins Minus rutscht („sonstige Übertragungen“) und Merkel, Schäuble & Brüderle sich beim **G20-Gipfel** in Seoul mit Defizitländern wie den USA in einer Ecke wiederfinden. Denn, wie uns **Angela Merkel** heute ins Lastenheft schreibt: „Leistungsbilanzen sind Leistungszeugnisse“. Deutschlands Überschüsse untermauern die „Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte“. Es ist einigermaßen bemerkenswert, dass unsere Bundeskanzlerin sich unmittelbar vor einem so wichtigen G20-Treffen mit einem Exklusiv-Interview in der *Welt* ausführlich zu Wort meldet. Darin lobt Frau Merkel die Zusammenarbeit innerhalb der G20 als „eine Erfolgsgeschichte“. Daher sei sie zuversichtlich, dass die Diskussion über angemessene Wechselkurse „sachlich und im Geist der Zusammenarbeit“ geführt werde.

Nicht nur Frau Merkel, auch Herr **Schäuble** fühlte sich bemüht, seine Positionen in einem extralangen Interview mit dem *Spiegel*

darzulegen. Sachlich zwar, aber nicht zwingend „im Geist der Zusammenarbeit“ kritisiert Schäuble darin die jüngsten Maßnahmen der US Notenbank zur Ankurbelung der amerikanischen Wirtschaft. Außerdem stellt Schäuble **Grundzüge eines zweistufigen Restrukturierungsplans für europäische Staatsschuldner** dar: In einer ersten Stufe könnte die Laufzeiten solcher Anleihen verlängert werden, die während der Dauer eines EU Spar- und Sanierungsprogramms fällig werden. Erst in einem zweiten Schritt müssten Privatgläubiger dann einen Abschlag auf ihre Anleihebestände hinnehmen. Entsprechende Regelungen würden allerdings nicht für Altschulden, sondern nur für nach Inkrafttreten des Mechanismus emittierte Neuschulden gelten. Am Staatsanleihemarkt entstünde dadurch eine Zwei-Klassen-Gesellschaft. Zusammen mit bevorzugt zu bedienenden IWF-Krediten hätten wir dann plötzlich *Super Senior Debt (IWF)*, *Senior Debt* (alte Anleihen) und *Subordinated Debt* (neue Anleihen). Da schlag ich doch vor, wir sammeln alle neue Anleihen in einem CDO, tranchieren diese in ein Triple-A, ein Single-A und ein Single-B-Paket und verkaufen letzteres an unsere Brüderle in den USA. The Revenge of the Leistungsbilanzüberschüssler!

Sind es die Pläne für Staatskonkurse in der EWU, oder sind

es die sich täglich auf neue Rekordniveaus ausweitenden **Risikoaufläufe für irische und portugiesische Anleihen** – ganz klar ist das nicht, aber Tatsache ist, dass der **Euro** seit einigen Tagen mächtig **unter die Räder** gekommen ist. Nicht weniger als fünf Stellen (von 1,4280 auf 1,3780) hat die Einheitswährung gegenüber dem US Dollar seit letzten Donnerstag abgegeben. Zur Schwäche des Euro werden sich heute auch die **Bundesanleihen** gesellen: Die US Treasury-Renditen stiegen gestern einigermaßen unvermittelt um mehr als 10 Basispunkte an. In einem Marktkommentar aus New York heißt es, dass selbst erfahrene Händler diese Kursbewegung nicht wirklich erklären können. **Es hat ganz den Anschein, als hätten die Märkte zwischen QE2 und G20 vollkommen ihre Orientierung verloren.** Und nicht nur die Händler stochern im Nebel, auch die Analysten wirken einigermaßen überfordert. Wobei letztere wenigstens ein Alibi haben: Wie soll man sich auf die Märkte konzentrieren, wenn man sich von malaysischen Staatsangehörigen verfolgt fühlt...

Disclaimer

Impressum

Herausgeber
BANKINGCLUB GmbH
Dipl.-Kfm. Thorsten Hahn
Jakob-Kaiser-Str. 13
50858 Köln

Erscheinungsweise:
wöchentlich

Empfänger:
über 52.000

Kontakt:
+49.221.99 50 91 - 0 tel
+49.221.99 50 91 - 29 fax
anzeigen@bankingnews.de
redaktion@bankingnews.de

USt.-Idnr.: DE173444638

www.bankingnews.de

PremiumPartner

Der **BANKINGCLUB** wird von mehreren exklusiven **PremiumPartnern**, die wir Ihnen hier an dieser Stelle präsentieren möchten, unterstützt.

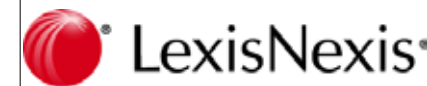
bank-verlag  medien


Der Zertifikateberater


Imagine . You just win


ACADEMY OF FINANCE BONN
Expertenrat für Banken und Immobilienwirtschaft


VÖB SERVICE
Bankenratgeber Beratung und Bildung



Erfahren Sie mehr über unsere **PremiumPartner** mit einem Klick auf das jeweilige Logo.
Sie möchten PremiumPartner werden? Informieren Sie sich HIER

Möchten Sie diesen Newsletter täglich beziehen?

Dann melden Sie sich kostenfrei und unverbindlich unter kornelius.purps@unicreditgroup.de an!

Freiheit – Gleichheit – Sicherheit

Über den Zustand moderner Gesetzesverfahren in der Europäischen Union



Thomas Seidel
Autor von Finanzfachartikeln

Im Rahmen der Vortragsreihe Presidential Lectures des Center for Financial Studies an der Frankfurter Goethe Universität sprach der deutsche Verfassungsrechtler Prof. Dr. Paul Kirchhof zum Thema „Bürgerliche Freiheit im Prozess der Europäischen Integration und eines weltweiten Marktes“. Von allen anderen Aspekten abgesehen, machte Kirchhof deutlich in welchem Maß der Staat sich durch wachsende Verschuldung, insbesondere nach dem Desaster der letzten Finanzkrise, mehr und mehr selbst handlungsunfähig macht.

In diesem Zusammenhang lobte Kirchhof von den Ländern der Europäischen Union vor allem Luxemburg, das als einziges Land sich voll im Rahmen der vereinbarten Kriterien bewegt. Doch das Hauptthema von Kirchhof war der Begriff der Bürgerliche Freiheit, den er in einer zunehmenden Anonymität der herrschaftlichen Willensgestaltung schwinden sieht. Beispielhaft zeigt Kirchhof auf, dass die Institutionen der Europäischen Union durchschnittlich betrachtet jeden Kalendertag acht Gesetze produzieren. Auch sei es bereits in Kommissionssitzungen zur Verabschiedung von 80 Richtli-

nien in einer Stunde gekommen wobei nicht einmal die Zeit verblieb die Überschriften der einzelnen Richtlinien vollständig vorzulesen.

Solche Absurditäten in der Massenmaschinerie der europäischen Gesetzesproduktion werden noch verstärkt durch eine historisch bedingte Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) in Luxemburg. Dort, so kritisiert Kirchhof, hat man den Begriff der Freiheit durch den Begriff der Gleichheit ersetzt. Die ursprüngliche Aufgabe des EuGH war darauf zu achten, dass innerhalb der noch überschaubaren Gemeinschaft der ursprünglich sechs Gründungsmitglieder alle Bürger der jungen EU in allen Mitgliedsstaaten vor dem Gesetz gleich behandelt werden sollten. Eine wohl in den 1960er Jahren noch nicht vorhandene Selbstverständlichkeit.

Heute zieht der Europäische Gerichtshof mit dem Kompetenzargument der Sorge um die Herstellung der Gleichheit immer mehr Entscheidungsgewalt an sich. So schränkt der EuGH, wenn auch wohlmeinend so doch im Ergebnis oft die Freiheit des Einzelnen und unter Umständen der Mitglieder der Gemeinschaft ein. Die Kurzfristigkeit mit der heute in den verschiedenen Parlamenten Gesetze verabschiedet werden, delegitimiert, so warnt Kirchhof, die Funktion des Gesetzgebers in den Augen der Bürger. Man stellt sich die Frage der sachlichen und fachlichen Kompetenz von Abgeordneten,

wenn, wie im Falle der jüngsten Finanzkrise, milliardenschwere Rettungspakte innerhalb von 48 Stunden durch die Parlamente gejagt werden.

Die Bürger der Europäischen Union können sehr wohl unterscheiden zwischen langfristig aus-gewogener Debatte und kurzfristig sinnlosem Aktionismus. Kirchhof mahnt, die Gesetzgeber innerhalb der Europäischen Union müssten wieder zu einer gründlichen Bearbeitung von Gesetzen kommen, deren Wirkung eine ausgewogene Abwägung der unterschiedlichen Interessenlage aus ihrer Entstehungszeit wider-spiegeln. Dabei wäre es Kirchhof lieber die Parlamente würden sich für ein Gesetz eher ein Jahr Zeit nehmen es zu beraten und zu beschließen, als an einem Tag viele zweifelhaft mit heißer Nadel gestrickte Gesetze einfach durchzu-winken. Kirchhof stellt auch die Frage des öffentlichen Drucks der in der modernen Mediengesellschaft auf den Abgeordneten und Regierenden lastet. So entstehen Gesetze der Auswirkungen nicht gründlich durchdacht seien. Daraus entwickelt sich dann entweder kurzfristiger Änderungsbedarf an erst neulich beschlossenen Gesetzen, oder deren Rechtskraft wird durch Einschreiten des Klageweges von Oppositionellen oder anderen Bedenken-trägern in Frage gestellt.

All diese hektischen Vorgehensweisen tragen zur politischen Frustration und zur Abwendung der Bürger von ihren herrschaftlichen Institutionen bei, was wiederum die Freiheit

Anzeige

Fachkonferenzen und Seminare der VÖB-Service:

Datum	Titel	Preis*	Ort
22.11.2010 -23.11.2010	Bonitätsprüfung und Jahresabschluss	850,- EUR	Bonn
23.11.2010	VÖB-Fachtagung: MaComp - Mindestanforderungen an Compliance	690,- EUR	Bonn
23.11.2010 -24.11.2010	Bilanzanalyse - Jahresabschlüsse besser verstehen und beurteilen	1.140,- EUR	Bonn
23.11.2010	Immobilien Gutachten aus dem Ausland besser verstehen	760,- EUR	Bonn
24.11.2010 -25.11.2010	Risikocontrolling in der Praxis	1.140,- EUR	Bonn
24.11.2010 -26.11.2010	Vertriebspotenzial Kommune	1.290,- EUR	Bonn
24.11.2010	Ratingverfahren erfolgreich einsetzen	1.140,- EUR	Bonn
24.11.2010	Ihr (Wieder-)Einstieg in LeDI	880,- EUR	Bonn
25.11.2010	Neuerungen der Solvabilitätsverordnung (SolvV)	760,- EUR	Bonn
25.11.2010 -26.11.2010	Die Abwicklung von Geld- und Devisenhandelsgeschäften in der Praxis	1.140,- EUR	Bonn
26.11.2010	Einzelhandelsobjekte sicher bewerten	760,- EUR	Bonn
26.11.2010	Solvabilitätsverordnung	690,- EUR	Bonn

* Die Seminare sind USt. befreit!

-> ZUR GESAMTÜBERSICHT



VÖB-Service GmbH
Kathleen Weigelt
Telefon: 0228/8192-221
Telefax: 0228/8192-223
bildung@voeb-service.de

des Einzelnen wie auch Aller ein Stück weiter bröckeln lässt. Letztlich stellt Kirchhof die Frage nach der tatsächlichen Herrschaft und überlegt, ob wir heute in einer Herrschaft der Parlamente, der Bürokratie, des Plebiszits oder gar der Medien leben.

Jedenfalls werden die vorhandenen Institutionen, wie sie die Verfassungen der Länder in der EU und der Gemeinschaft selbst vorsehen, nur dann ihre Legitimation behalten, wenn sie in den Augen der Bürger auch tatsächlich kompetent erscheinen.

Branchenkopf

Joachim Nagel



Foto: © Deutsche Bundesbank

Da ist er nun endlich: Der wahrscheinliche Nachfolger des umstrittenen und zurückgetretenen Bundesbankvorstandes Thilo Sarazin - Joachim Nagel!

Die Bundesländer Rheinland-Pfalz und Saarland haben dem bundesrat den 44-jährigen als neues Vorstandsmitglied vorgeschlagen. Nagel ist bereits seit elf Jahren bei der Notenbank beschäftigt und seit 2008 Leiter des Zentralbereiches Märkte. In dieser Funktion verantwortet er die Marktanalyse sowie das Management der Gold- und Devisenreserven.

Geboren und aufgewachsen ist er in Karlsruhe. Dort hat er auch Volkswirtschaftslehre studiert und seit 1991 als wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Geld und Währung gearbeitet. Nach diversen kurzen Zwischenstationen wechselte Nagel zur Bundesbank.

Dort leitete er zunächst verschiedene Präsidenten-Büros der Landeszentralbanken, bevor er im Jahr 2003 in die Zentrale der Bundesbank nach Frankfurt wechselte und dort viele verschiedene leitenden Positionen erfüllte.

Mobile-Banking-Lösung fördert strategische Kundenbindung



Thomas-Gerhard Zlodi
IT Business Development Manager

Banken konzentrieren sich nach dem Ende der Finanzkrise wieder stärker auf den Endkunden. Services wie Mobile Banking bieten Kunden einen echten Mehrwert. Die Leistungsfähigkeit der heutigen Generation mobiler Endgeräte ist dafür die geeignete Basis. Mobile-Banking-Lösungen, wie zum Beispiel eine App für mobile Endgeräte, verbinden einfache Bedienbarkeit mit höchster Sicherheit.

Gemessen am Tempo der technologischen Entwicklung des Internets sind marktfähige Anwendungen für das Web meist erst mit deutlicher Verzögerung verfügbar. Das gilt auch für das Mobile Banking, das seit einigen Jahren zwar möglich ist, aber erst jetzt dank der Leistungsfähigkeit der Endgeräte und dem Aufkommen von Breitband-Flatrates Einzug bei Banken und Finanzdienstleistern hält. In einer Befragung der Beratungsgesellschaft Steria Mummert Consulting aus dem Jahr 2009 gaben 42 Prozent der deutschen Banken an, künftig in das Mobile Banking investieren zu wollen.

Mit seinen Mobile-Banking-

Lösungen bietet zum Beispiel Comarch Banken und Endkunden ein umfassendes und sicheres Gesamtpaket. Die App wurde so programmiert, dass Operationen auf mobilen Endgeräten schnell und einfach abgewickelt werden können. Sie unterscheidet sich damit erheblich von herkömmlichen Browser-Anwendungen, die auf Smartphones und Mobiltelefonen zu langsam arbeiten. Dank der Programmierung in Java läuft diese Mobile-Banking-App auf allen gängigen, auch älteren, Endgeräten.

Eine mehrstufige Absicherung sorgt für die Sicherheit bei Transaktionen. So kann in einer Sitzung stets nur eine einzige Transaktion mit einer PIN durchgeführt werden. Nach Eingabe der Transaktionsdaten identifiziert sich der Kunde mit seinem Passwort bei der Bank. Nach der Datenübertragung startet die App automatisch, gleichzeitig wird im Hintergrund eine PIN generiert, die nur für diese Sitzung gültig ist. Der Kunde muss nun lediglich seine PIN eingeben. Alle Daten werden automatisch an den Browser übergeben, die Transaktion wird bei der Bank entgegengenommen. Durch diese Verfahrensweise wird vermieden, dass der Verlust eines Smartphones oder das Ausspähen von Daten zu Schäden führen. Voraussetzung für die Installation ist eine SIM-Karte mit integriertem Verschlüsselungschip.

Die Kundengeneration von

Anzeige



EFFEKTIVES RISIKOMANAGEMENT IN TURBULENTEN ZEITEN

Im Kontext des Risikomanagements werden einige der folgenden Aspekte immer wieder als die derzeit größten Herausforderungen umschrieben:

- Das Thema „Risiko“ ist in den letzten 12 Monaten im Zuge der aufkommenden Regularien und veränderten Marktstrukturen stark in den Fokus gerückt, die Nachfrage nach einem effektiven Risikomanagement wächst entsprechend – und mit ihr die Anforderungen.
- Produkte, die dem Risikomanagement dienen, werden immer komplexer.
- Der Bedarf an Risikomanagement in Echtzeit steigt gleichzeitig stark an.
- Aggregate erschweren das Risikomanagement.
- Daten in Risikosystemen sind insgesamt zu alt.

Für weitere Informationen besuchen Sie:
www.sybase.de/risk

Copyright © 2010 Sybase, an SAP company. All rights reserved. Unpublished rights reserved under U.S. copyright law. Sybase and the Sybase logo are trademarks of Sybase, Inc. or its subsidiaries. SAP and the SAP logo are the trademark or registered trademark of SAP AG in Germany and in several other countries. All other trademarks are the property of their respective owners. 1010

Sybase nimmt sich dieser Herausforderungen an und bietet adäquate Tools und umfassende Optimierungsmöglichkeiten:

- Erkennung von Trends in dem Moment, in dem sie entstehen.
- Kontinuierliche Überwachung auf Intraday-Limitüberschreitungen.
- Verlässliche Sicht auf Intraday-Risiken ohne Unterbrechung des Tagesgeschäftes.
- Vermeidung von Trading-Verlusten innerhalb von Stunden, und nicht wie früher erst nach Tagen.
- Schnelle Einschätzung von Counterparty-Risiken auf allen Hierarchie-Ebenen.
- Erstellung von Analysen darüber, welche Quell-Trading- und Risikosysteme überholt werden müssen.
- Fundiertere Entscheidungen auf einer verlässlichen Datenbasis durch Korrelation der Echtzeitdaten mit historischen Daten.

SYBASE
An SAP Company

heute hat ihr Internet stets bei sich in der Tasche. Diesen Kundenkreis gilt es für die Kreditinstitute zu erschließen. Wer heute nicht in dieses Medium der Zukunft investiert, verliert morgen Kunden, und zwar jene Kunden, die leistungsorientiert

und modern denken und eben diesen Service nachfragen. Verpassen die deutschen Banken hier aber den Anschluss, dann droht ihnen eine Schwächung der Kundenbindung, ganz zu schweigen von den Umsatzeinbußen.

Interview mit Hauke Hess, Head of Quant bei Pall Mall Investment Management Ltd. (PMIM), zum Thema Risk@Work

Zukunftsfähige Geschäfts- und IT-Prozesse sowie IT-Architekturen sind in einem unbeständigen Umfeld mit der Bedingung zur Selbsterneuerung aus eigener Kraft von grundlegender Bedeutung. Eine bereichsübergreifende end-to-end Betrachtung der Gesamtbanksteuerung ist der Ausgangspunkt zum Erreichen des Kostenoptimums unter Gewährleistung der strategischen Tragfähigkeit.



Monte-Carlo Simulation eingesetzt, die mit einer Wahrscheinlichkeitsqualität von 1:1 Mio. den zu erwartenden Portfolioverlust ermittelt. Im Gegensatz zu anderen Methoden berücksichtigt Risk@Work hierbei die unterschiedliche Liquidität der einzelnen Assetklassen. Mit Hilfe von mindestens 10 Mio. Simulationen werden einerseits Wertverläufe generiert, die es so nicht gab, die aber hätten theoretisch auftreten können. Andererseits stellt der mit einer Wahrscheinlichkeitsqualität von 1:1 Mio. zu erwartende

Portfolioverlust eine sinnvolle Größe für das Konzentrationsrisiko des Kapitalanlageportfolios dar. Damit sind zwei wesentliche Kriterien der MaRisk BA und VA erfüllt.

Apropos – Risk@Work, gibt es hierzu eigentlich auch eine Softwarelösung?

Hauke Hess: Ja, Risk@Work wurde von der Hamburger Softwarefirma Treasuryadvice Beratungs- und Beteiligungs GmbH erfolgreich in eine eigenständige Softwarelösung überführt. Die Risk@Work Software erhielt am 16.08.2010 von der Firma S-ConSiT die Programmfreigabe gemäß der Stellungnahme 1/2006 des Fachausschusses Ordnungsmäßigkeit und Prüfung der Datenverarbeitung (OPDV). Die Programmfreigabe erfüllt ebenfalls

die Anforderungen aus dem Prüfungsstandard PS 880 (Erteilung und Verwendung von Softwarebescheinigungen) des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (IDW). Interessenten können die Risk@Work Software bei der Softwarefirma Treasuryadvice Beratungs- und Beteiligungs GmbH (www.treasuryadvice.de) käuflich erwerben.

Wie geht PMIM in die nahe Zukunft, Herr Hess?

Hauke Hess: PMIM wird aufgrund der erfolgreichen Geschäftsentwicklung rund um Risk@Work die Aktivitäten im Hamburger Büro der Firma weiter ausbauen, da dort das Quantitative Asset Management und die Vertriebsaktivitäten rund um Risk@Work angesiedelt sind. Jüngste Produktinnovation unter Nutzung von Risk@Work ist ein Multi-Asset Publikumsfonds für institutionelle Kunden, der gemeinsam mit Warburg Invest im August 2010 aufgelegt wurde.

Dann wünschen wir Ihnen hierfür alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Hauke Hess: Vielen Dank!

Pall Mall Investment Management Ltd. ist ein Spezialist für institutionelles Asset Management. Geschäftssitz der Firma ist London. Eine unselbständige Zweigniederlassung befindet sich in Hamburg.



www.risk-at-work.com

Für weitere Fragen steht Ihnen zur Verfügung:
Dr. Dirk Rogowski, Head of Marketing,
Pall Mall Investment Management Ltd.

Tel.: +49 172 54 33 538 oder +49 40 300 929-0
dr@pmim.com
www.pmim.com

