

BANKENLANDSCHAFT 2.0

th - Angebot und Nachfrage regeln bekanntlich den Preis. Und dieser ist bei der zum Verkauf stehenden Postbank derzeit nach unten gerichtet. Die Manager im Glaspalast der ehemaligen Hauptstadt ziehen mittlerweile auch einen Verkauf unter dem aktuellen Börsenkurs von 9,5 Mrd. Euro in Erwägung.

Alleine in dieser Woche ging es für die Postbank-Aktie an nur einem Tag um fünf Prozent nach unten. Derweil füttert die Deutsche Post AG die Öffentlichkeit weiterhin häppchenweise mit Informationen über die Zukunft ihrer begehrten Tochter. Gespräche mit potenziellen Partnern würden „zügig und entschlossen“ geführt, teilte der Logistikkonzern der Presse mit. Eine Vorentscheidung bei den verschiedenen Optionen sei mit diesem Schritt jedoch noch nicht getroffen. Prompt dreht sich der Wind, heizen immer neue Details aus informierten Kreisen die Fantasie am Aktienmarkt an. Ergebnis: Die Postbank-Aktie stieg am Mittwoch zeitweise um 9 %. Die neuen Aussagen der Mutter Post halten das Feuer am Brennen. Das Auf und Ab zeigt aber auch die Unsicherheit der Marktteilnehmer und verdeutlicht, dass der deutsche Bankenmarkt nicht so attraktiv ist, dass in- und ausländische Institute Schlange stehen müssten. Die Deutsche Bank, Commerzbank und Allianz, die als mögliche Käufer im heimischen Markt gelten, halten sich bedeckt. Als ausländischer Interessent wird derzeit nur noch Llyods TSB hoch gehandelt.

Für die Verkäufer bedeutet dies, schnell handeln zu müssen, um



Bildquelle: © heigi / www.photocase.com

nicht noch mehr Kapital für weiteren Abschreibungsbedarf in die zum Verkauf stehenden Töchter pumpen zu müssen. Da jedoch der Kurs der Postbank durch die Übernahmespekulationen immer noch sehr hoch ist, besteht die Gefahr, dass Angebotskurs und Börsenkurs auseinander liegen. In diesem Fall macht das Übernahmegesetz den Verkauf der Postbank jedoch beinahe unmöglich, denn der Käufer muss den Aktionären ein Angebot in Höhe des Durchschnittskurses der letzten drei Monate machen. Alles in allem kein leichter Job für den neuen Cheflogistiker in Bonn, zumal sich nun auch Politik und Gewerkschaft zu Wort melden. Die Politik befürchtet - wie die Gewerkschaften - gut ein Jahr vor den nächsten Bundestagswahlen einen drohenden Arbeitsplatzabbau. Zudem mahnt Berlin eine deutsche Lösung an,

Inhaltsverzeichnis - BANKENLANDSCHAFT 2.0

- Steigende Kreditausfälle in der Konsumentenfinanzierung
- Die Renaissance der Filialbanken
- **Buchtip:**
Outsourcing und Insourcing in der Finanzwirtschaft
- **Interview zur**
Empfehlungsmarketingstudie
- **Aus der Gruppe**
BANKINGCLUB-ONLINE
- **Börsenoptimisten werden wieder mehr**
- **Diverse Veranstaltungshinweise**

die auch der Bankenverband unterstützt.

Prof. Dr. Manfred Weber, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes deutscher Banken, der eine innerdeutsche Lösung als die sinnvollere Variante für den Finanzplatz Deutschland erachtet, warnt aber zugleich davor, ausländische Bieter zu diskriminieren. Weber ist der Meinung, dass es in Europa zu weiteren Fusionen kommen wird, da brauche es „nationale Champions“ auf deutschem Finanzboden.

Wir dürfen also gespannt sein, mit welchen konkreten Ergebnissen die Chefstrategen in den großen deutschen Finanzhäusern aufwarten werden. Eine Saure-Gurken-Zeit wird es in diesem Sommer am Finanzplatz Deutschland nicht geben!

Ihr Werkzeugkasten für professionelles RISIKO MANAGEMENT

Die wertvollsten Fachbeiträge aus zwei Jahren RISIKO MANAGER für Entscheider aus den Bereichen Risikomanagement, Controlling und Compliance

Jetzt bestellen!



Aus dem Inhalt:

- ▶ Risikoidentifikation, -bewertung und -steuerung
- ▶ Modellierung von Kreditrisiken, Marktrisiken und Operationellen Risiken
- ▶ Risikomaße und Liquiditätssteuerung
- ▶ Management von Zinsrisiken
- ▶ Rating, Risikoreporting und Rechnungslegung
- ▶ Instrumente des Risikotransfers
- ▶ Regulatorische Anforderungen (Basel II & Solvency II)

ISBN 978-3-86556-195-4
RISIKO MANAGER Jahrbuch 2008
von Dr. Roland F. Erben (Hrsg.)
Gebunden, ca. 280 Seiten, DIN A4
Art.-Nr. 22.432-0800
€ 145,00

Bank-Verlag Medien GmbH
Wendelinstraße 1 · 50933 Köln
Tel.: 0221/5490-500 · Fax: 0221/5490-315
info@bank-verlag-medien.de

bank-verlag medien
Fortschritt durch Wissen.

Impressum

Herausgeber
BANKINGCLUB
Dipl.-Kfm. Thorsten Hahn
Karl-Zörgiebel-Str. 23
50259 Pulheim

USt.-Idnr.: DE173444638

Erscheinungsweise:
14-tägig

Auflage:
39.000

Kontakt:
+49.2234.989 96 56 tel
+49.2234.89 99 92 fax

th@bankingnews.de

www.bankingnews.de

Steigende Kreditausfälle in der Konsumentenfinanzierung

Redaktion RISIKO MANAGER - FRANKFURT/M., 23.6.2008. Sinkende Margen, höhere Kreditausfälle und stärkere Regulierungen in einem immer schwierigeren Umfeld zwingen Marktteilnehmer im Verbraucher-kreditgeschäft dazu, ihre Strategien und Betriebsmodelle anzupassen.



Bildquelle: © Bongani / www.sxc.hu

Nach einer Reihe von erfolgreichen Jahren steht der europäische Markt für Konsumentenfinanzierung mit einem Gesamtvolumen von 1,2 Billionen Euro vor einem Umbruch. Zu diesem Ergebnis kommt eine gemeinsame Studie der Strategieberatung Oliver Wyman, EFMA und Santander Consumer Finance. Das Geschäft mit Konsumentenkrediten gehörte bis 2006 zu den am schnellsten wachsenden und profitabelsten Sektoren der Finanzinstitute in Europa. Der Erhebung zufolge haben der intensive Wettbewerb und die gestiegenen Refinanzierungskosten in den meisten Ländern, unter anderem auch in Deutschland zu teilweise signifikant geringeren Margen geführt. Zudem sind durch die angespannte Wirtschaftslage in einigen Ländern die Kreditausfälle angestiegen.

Insgesamt ist die Zahl der Kreditausfälle seit 2004 um 30 Prozent gestiegen. Dies resultierte – in Kombination mit einer strengeren Marktregulierung – darin, dass das jährliche Branchenwachstum in Europa von neun Prozent im Jahr 2006 auf fünf Prozent 2007 fiel. Darüber hinaus ist ein höherer Anteil von Neugeschäft in risikoreichen Marktsegmenten zu verzeichnen. „Letztes Jahr haben wir gesamteuropäisch gesehen einen Wendepunkt in der Konsumentenfinanzierung erreicht. Mehrere Märkte wie Deutschland oder die Schweiz haben ein Nullwachstum erlebt, zusätzlich hat sich die wirtschaftliche Stimmung in einigen Ländern merkant verschlechtert“, erklärt Norman Karrer, Experte für das Konsumentenkreditgeschäft bei Oliver Wyman. Der gesamte Sektor stehe vor einem Umbruch. Fokussierte Anbietern hätten jetzt die Chance, mit den entsprechenden Strategien und Geschäftsmodellen signifikante Marktanteile auf Kosten der Konkurrenz zu gewinnen, meint Karrer. In einigen Ländern, hauptsächlich in Großbritannien, Irland und Spanien, gibt es eine hohe Wahrscheinlichkeit für eine schnelle und erhebliche Verschlechterung der Kredit-

qualität. Stärkere staatliche Regulierung wie die neue EU-Richtlinie zu Konsumentenkrediten erhöht die administrativen Belastungen und fördert einen verstärkten Preiskampf unter den Wettbewerbern. Der Report sagt Konsolidierungen auf globalem Niveau sowie innerhalb der Märkte voraus. Bis 2015 werden die zehn größten Marktteilnehmer weltweit Forderungen in Höhe von drei Billionen Euro verwalten; ihr gemeinsamer Marktanteil wächst von 25 Prozent auf 40 Prozent. Diese Konsolidierung wird vor allem von Santander, Crédit Agricole, BNP Paribas und Société Générale angeführt. In Deutschland ist diese bereits durch die Akquisition des Deutschlandgeschäftes der RBS und der GE Moneybank durch Santander Consumer zu beobachten.

> Wollen Sie Kunden beraten statt verkaufen?

Die quirin bank sucht für alle ihre Standorte:

Vermögensberater/-innen

für faire, partnerschaftliche Kundenbetreuung und Wertpapierberatung

Was bieten wir Ihnen?

- > Endlich wieder **fundierte beraten**, wie Sie es gelernt haben.
- > **Unabhängigkeit** statt des Zwangs, hauseigene Produkte verkaufen zu müssen.
- > Enge Zusammenarbeit mit den Bankgründern und Kollegen.
- > Die Aufbruchstimmung einer neuen Bank, die viel bewegt.
- > Die Chance, an einer **echten Erfolgsgeschichte** teilzuhaben.

Was bieten Sie uns?

- > Eine Bankausbildung bzw. wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Weiterbildung im Wertpapierbereich.
- > Umfassende **Erfahrung** in der Betreuung gehobener Privatkunden.
- > Die **Begeisterung** dafür, Kunden fair und partnerschaftlich zu beraten.

**Sie interessieren sich für das neue Private Banking?
Dann freue ich mich, Sie kennen zu lernen!**

Karl Matthäus Schmidt, quirin bank AG
Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin
km.schmidt@quirinbank.de
www.quirinbank.de



quirin bank
Das neue Private Banking

eldung *** Kurzmeldung *** Kurzmeldung *** Kurzmeldung *** Kurzmeldung *** Kurzm

Verschlafen

In den USA werden bereits Milliarden in sogenannte Spac's (Special Purpose Acquisition Company), also Börsenhüllen, mit denen andere Unternehmen gekauft werden, investiert.

Innerhalb von 24 Monaten soll mit dem eingesammelten Geld in andere Unternehmen inves-

tiert werden. Gelingt dies nicht, wird das Geld an die Investoren zurückgezahlt. Ähnlich wie bei REITs verschläft Deutschland auch diesen Markt. Beinahe 70 solcher Spac's gibt es in den USA, in Deutschland noch keinen einzigen!

Ausschlafen ade

DEUTSCHE BÖRSE - Die Deutsche Börse will den Start des Handels auf dem Xetra-System um eine halbe Stunde auf 8.30 Uhr vorverlegen, ist aus Frankfurter Finanzkreisen zu erfahren. Der Marktbetreiber reagiert damit auf die Konkurrenz durch alternative Handelsplattformen.

Die Renaissance der Filialbanken

th - Deutschland ist overbanked.



Nur das Logo der Deutschen Bank lässt es vermuten: Q110 die Filiale der Deutschen Bank auf der Friedrichstrasse in Berlin. Bildquelle: www.deutsche-bank.de

Immer noch. Gemessen an der Zahl der Banken pro Kopf hat die Bundesrepublik die vierthöchste Bankendichte in Europa, obwohl die Zahl der Banken in Deutschland in den vergangenen zehn Jahren um rund 40 % auf aktuell gut 2.000 Geldinstitute zurückgegangen ist. Triebfeder der Konsolidierung ist dabei vor allem der genossenschaftliche Sektor gewesen. Auch im benachbarten Ausland zeigen sich ähnlich starke Konzentrationstendenzen: In Frankreich schrumpfte die Zahl der Banken zwischen 1997 und 2006 um 34 %, in den Niederlanden sogar um 47 %. Zum Aderlass wurden aber nicht nur die Institute selbst, sondern auch deren Filialen gebeten. Nach einer vorübergehenden Erhöhung der Anzahl der Zweigstellen im Zuge der deutschen Wiedervereinigung Anfang der 90er Jahre sanken diese Zahlen kontinuierlich, besonders in Westdeutschland. Aktuell zählt die Deutsche Bundesbank abermals knapp 500 Zweigstellen

weniger als im Vorjahr. Die meisten Filialen gibt es weiterhin im öffentlich-rechtlichen Sektor: Landesbanken und Sparkassen verfügen über einen Anteil von 35,4 Prozent, rund ein Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Der Anteil der Genossenschaftsbanken reduzierte sich ebenfalls erheblich und beträgt noch 31,3 Prozent.

Eintagsfliege oder eine Strategie mit Zukunft?

Die Gründe sind relativ einfach: Zu hohe Bankendichte und zu niedrige Zinsmargen werden in schöner Regelmäßigkeit für die Probleme des deutschen Finanzsystems verantwortlich gemacht. Und ohne Zweifel haben die deutschen Privatbanken in Reaktion auf die starke inländische Konkurrenz bei den traditionellen Bankprodukten neue und auch deutlich profitablere Geschäftsfelder aufgebaut: Beratungsgeschäft, Vermögensverwaltung und Emissionsgeschäft. Und dennoch zeichnet sich in den letz-

ten Monaten ein Strategiewechsel ab, erleben wir offenbar die Renaissance des Filialkonzepts. Die Deutsche Bank nennt sie Q110, auf dem Flughafen Frankfurt heißt sie SEB-Lounge und bei der Raiffeisenbank im Nachbarort mutiert die Zweigstelle zum „Finance Meeting Point“ mit Bankshop und Reisebüro. „Die Filiale vermittelt dem Kunden die Kompetenz seiner Bank“, so Dr. Hans-Martin Kraus, Mitglied der Geschäftsleitung der Deutschen Bank, im Rahmen der BANKINGLOUNGE in Frankfurt. Die Wiedergeburt des Filialbankings sei eigentlich eine logische Konsequenz. Die neue Filiale präsentiere keine Abkehr vom Multikanalbanking, sondern die konsequente Integration von Online- und Offline-Banking. Auch der Online-Kunde müsse seine Bank in der Filiale wiedererkennen können, meint Kraus.

Schon machen Experten eine Trendwende aus. In zwei bis drei Jahren

könnte jede 10. Filiale eine Zweigstelle mit innovativem Filialkonzept sein, zumal die Kosten einer Neugestaltung heute nicht mehr die Dimensionen aus Zeiten schweren Marmors und teuren Kirschaums einnehmen. „Eine Filiale muss dem Bedarf des Kunden folgen“, so Dieter Licht, Leiter Future Store & Efficient Consumer Response (ECR) bei der METRO Group. Eine in der Zukunft erfolgreiche Filiale richte sich am Zielpublikum in der jeweiligen Region aus. Die Konsumgüterbranche habe in den letzten Jahren eine Menge Know-how im Filialbetrieb von Retailstützpunkten aufgebaut, das sich die Bankbranche durchaus aneignen könne, so Licht. Insbesondere im Konsumgüterbereich sind derzeit zwei Trends deutlich ablesbar. „Zum einen erhöht sich die Zahl convenience-orientierter Fachgeschäfte, zum anderen profitieren deutlich abgegrenzte bzw. gut positionierte Nischenanbieter“,



Bankgeschäfte, Latte Machiatto oder beides? Wer die Wahl hat, hat die Qual am in der SEB-LOUNGE am Frankfurter Flughafen. Bildquelle: SEB Bank AG

erklärt Marco Atzberger, Leiter Auftragsforschung beim EHI Retail Institute.

„Convenience-orientiert“ bedeutet für die Bankenlandschaft ein Filialbereich mit professioneller Kinderbetreuung, eine Wohlfühlcke mit Kaffeebar oder ein ausgewähltes Angebot bankfremder Produkte. Doch damit einher gehen muss auch eine geänderte Kommunikationsstrategie. „Dies ist auch dringend nötig. Das klassische Modell hat ausgedient“, weiß Prof. Dr. Dominik Georgi, Professor für Retail Banking und Dienstleistungsmanagement an der Frankfurt School of Finance & Management. Die Kunden kaufen eine Rente in einer bestimmten Höhe, die ab dem 65. Lebensjahr auf ihr Konto fließen soll, und nicht die Riesterrete, erklärt Georgi. Auch hier sei die Deutsche Bank in Berlin mit ihren Mitarbeitern im Quartier 110 Vorreiter gewesen und habe Produkte greifbar gemacht, indem die Finanzprodukte in Blechdosen verpackt wurden. Nun liegen die Sparbücher nicht mehr anonym in einer Schublade hinter dem Tresen, den es ohnehin nicht mehr gibt, sondern stehen für den Kunden sichtbar in den Regalen der Filiale. Ergebnis: Signifikantes Neugeschäft.

Auch der zweite Trend zur Nische macht sich im Filialgeschäft der Bankbranche bemerkbar. So fokussieren Verbraucher kreditinstitute wie Fortis, Migros Bank oder Norisbank mit auffälligen und grellen Filialen in hochfrequenten Citybereichen ihre Zielgruppen und erreichen mit diesem Konzept mitunter einen Neukundenanteil von 50 % und mehr. Besonders beliebt sind Läden in die großen Shopping-Malls, die eine Frequenz an Laufkundschaft erzielen, die anderswo nicht zu erreichen ist.

Outsourcing und Insourcing in der Finanzwirtschaft

Von leitenden Mitarbeitern und Experten der PricewaterhouseCoopers AG
2. Auflage - ISBN 978-3-86556-188-6 - 370 Seiten, gebunden - € 49,00

Langfristiger Erfolg beim Outsourcing in der Finanzwirtschaft setzt eine umfassende Kenntnis der Besonderheiten dieser Branche voraus. Diese ergeben sich insbesondere aus dem Aufsichtsrecht, dem Steuerrecht und dem Arbeitsrecht, aber auch aus den besonderen betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Institute, die sich noch stärker als andere Unternehmen mit den Auswirkungen internationaler Entwicklungen konfrontiert sehen.

Die 2. Auflage des Buches „Outsourcing und Insourcing in der Finanzwirtschaft“ berücksichtigt neben den Entwicklungen zum Outsourcing der vergangenen Jahre insbesondere die für die Finanzdienstleistungs-

branche geltenden neuen EU-Richtlinien und deren Umsetzung in Regelungen auf nationaler Ebene, die im aufsichtsrechtlichen Bereich zuletzt umfassend mit Wirkung zum 1. November 2007 in Kraft getreten sind. Darüber hinaus ist darin auch bereits der Entwurf einer Änderung der Umsatzsteuerrichtlinie im Hinblick auf das Outsourcing eingearbeitet.

Alle Autoren des Werkes arbeiten für die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Sie sind in den Bereichen „PwC Tax & Legal“ beziehungsweise „PwC Financial Services“ tätig und haben ihre umfangreichen Erfahrungen aus der Praxis in dieses Buch eingebracht.



Aus dem Inhalt:

- * Make or Buy? – Outsourcing bei Kreditinstituten aus betriebswirtschaftlicher Sicht
- * Bankaufsichtsrechtliche Aspekte beim Outsourcing
- * Zivilrechtliche Grundsätze und Vertragsgestaltung
- * Grundzüge des Umwandlungs-, Umwandlungssteuer- und Ertragssteuerrechts
- * Aktuelle umsatzsteuerliche Fragestellungen
- * Outsourcing bei Kapitalgesellschaften – umsatzsteuerliche Besonderheiten
- * Arbeitsrechtliche Fragen beim Outsourcing
- * Outsourcing und Datenschutz
- * Outsourcing bei Kreditinstituten – Auswirkungen auf die interne und externe Prüfung
- * Aufsichtsrechtliche Anforderungen an das Outsourcing bei Investmentgesellschaften

 **Direkt zum Buch**



3. Jahreskongress Compliance 2008

30.06.-
02.07.
Berlin

Revisions sichere Dokumentation – Schnittstellen und Prozess-optimierung. Im Juni 2008 muss die EU-Richtlinie 2006/43 EG in nationales Recht umgesetzt werden. Damit stehen die Unternehmen in den Bereichen Compliance, Revision und Risikomanagement vor großen Herausforderungen.

 **Weitere Informationen**



1. Retail Banking Forum an der Frankfurt School

03.07.
Frankfurt

Service Management im Dilemma zwischen Effizienz und Kunde. Hauptredner: Prof. Dr. Jochen Wirtz (National University of Singapore). „Flying High - Cost-effective Service Excellence at Singapore Airlines“ lautet das Thema seines Vortrags.

 **Weitere Informationen**



Tax & Law Talk in Frankfurt: Die Abgeltungsteuer ...

08.07.
Frankfurt



... gelungener Lockvogel oder Gefahr für den Finanzplatz Frankfurt?

 **Weitere Informationen**



3. Handelsblatt Jahrestagung Praxis-Forum Genossenschaftsbanken

25. -
26.08.
Berlin

Fit für den Markt – Herausforderungen, Strategien und Konzepte. Die Bankenwelt wird weltweit in ihren Grundfesten erschüttert. Nichts erscheint mehr unmöglich. Keiner fühlt sich mehr sicher. Nach Bear Stearns stehen auch andere Schwergewichte unter besonderer Beobachtung.

 **Weitere Informationen**

BANKINGCLUB ONLINE

Mitglieder in der Gruppe BANKINGCLUB-ONLINE bilden sich weiter und sind auf dem Karrierepfad, dass zeigt unter anderem die folgende Frage nach der Güte einer Ausbildung an der Frankfurt School.



Ausbildung

Der Wissensdurst reicht bis Wien:



Ausbildung in Wien

Übrigens. Es soll auch ein Leben nach der Bank geben, also täglich ab ca. 20:30 Uhr. Und da braucht es auch eine Wohnung. Wir finden es klasse, wenn die Gruppe für solche Anfragen genutzt wird, wenn es Diskussionen, Tipps und Anregungen außerhalb von Zinsen, Zahlen und Zaster gibt. Und daher gibt es auch ein Forum mit der Überschrift „Es gibt ein Leben nach der Bank“:



Wohnungssuche

Sind denn Zertifikate ein Investment in Zeiten der Bankenkrise?



Zertifikate

Hut ab vor einer Branche, die sich auch mit diesem Thema beschäftigt. Allerdings scheinen es noch nicht viele zu sein:



Gebärdensprache

Interview zum Teilnahmeaufruf Empfehlungsmarketingstudie in 07/2008

Der **BANKINGCLUB** ist offizieller Partner der großen Empfehlungsmarketing-Studie von **MC4MS-Management Consultants for Market Strategy und Klaus-J. Fink**. Zum Start der Studie und damit **Befragung von Beratern & Marketing/Vertriebsverantwortlichen aus der Finanzdienstleistungsindustrie haben wir die Studienautoren Klaus-J. Fink und Marc Ahlers von MC4MS befragt.**

BANKINGCLUB:

Wieso führen Sie eine Marktstudie zum Thema Empfehlungsmarketing durch?

Klaus Fink:

Empfehlungsmarketing ist der Königsweg in der Neukundengewinnung im Finanzbereich, sowohl im Retail- wie oder gerade auch im Private Banking. Empirisch erforscht ist es aber kaum, das wollen wir nun tun.

BANKINGCLUB:

Wie kam es zu der Kooperation MC4MS und Fink Training bei der Durchführung der Studie?

Marc Ahlers:

Wir beschäftigen uns beide sehr intensiv mit dem Thema Empfehlungsmarketing – und zwar komplementär: Klaus-J. Fink als Trainer und MC4MS im

Bereich der Konzeption & Implementierung. Diese gesamte Wertschöpfungskette decken wir nun gemeinsam auch in der Studie ab.

BANKINGCLUB:

Was sind die Anreize für Berater und Vertriebsverantwortliche, an der Studie teilzunehmen?

Klaus Fink:

Als Dank für die Teilnahme erhalten die ersten 250 Teilnehmer der Befragung das Buch „Empfehlungsmarketing – kurz und professionell“ von Klaus-J. Fink kostenlos. Zusätzlich werden unter allen Teilnehmern ja durch Sie 10 Eintrittskarten für die exklusive ETF-Veranstaltung am 18. November 2008 in der Villa Kennedy in Frankfurt verlost. Alle Teilnehmer erhalten zusätzlich die Option

auf eine kostenlose und unverbindliche dreimonatige Mitgliedschaft im **BANKINGCLUB**.

BANKINGCLUB:

Gibt es weitere Partner der Studie?

Marc Ahlers:

Ja mit berater e.V. der Universität Mainz haben wir auch wieder einen kompetenten Partner aus der Wissenschaft an Bord. Für berater e.V. ist es damit nach der MiFID-Studie 2007 und Abgeltungssteuer-Studie im Frühjahr 2008 schon die dritte große Studie im Finanzdienstleistungsmarkt, bei der sie beteiligt sind.

Information zu den Studienautoren:



Klaus-J. Fink gilt als der Experte im deutschsprachigen Raum, wenn es darum geht, Berater in Banken und Finanzvertrieben professionell zum Thema Empfehlungsmarketing als Instrument der Neukundengewinnung zu schulen.



Marc Ahlers, Gründer von MC4MS, gilt seit langen Jahren als Experte, wenn es um die Konzeptentwicklung und Implementierung von Empfehlungsmarketing in der Finanzdienstleistungsindustrie geht.

Teilnahme an der Studie ist unter:



www.empfehlungsmarketing-studie.de

Die nächsten Termine:

14.08. - Frankfurt

Effiziente Kundenbindungsstrategien zur Umsatzsteigerung

Mit freundlicher Unterstützung:



Wir nutzen die Sommer- und EM-Pause und arbeiten mit Hochdruck an den nächsten Veranstaltungen der **BANKINGLOUNGE** in

**Hamburg
Hannover
Bremen
Berlin
Düsseldorf
Köln
Frankfurt
Stuttgart
München
Wien und
Zürich!**

Zudem planen wir einen Start in Nürnberg und Luxemburg!

Sind Sie Mitarbeiter einer Bank, eines Finanzdienstleisters oder einer Versicherung, lohnt es sich, direkt Mitglied zu werden. Besuchen Sie dann alle Clubabende ohne zusätzliche Kosten, freuen Sie sich über ein von uns gesponsertes Abo der Zeitschrift „die bank“ und nutzen Sie die vielen anderen Clubvorteile.

Gerne können Sie sich als Mitarbeiter einer Bank auch mal als **Schnuppergast** zu einer **BANKINGLOUNGE** anmelden.



BANKINGLOUNGE

Anatomie der Privatanleger:**Börsen-Optimisten werden wieder mehr**

Die freundliche Marktentwicklung des deutschen Aktienindex DAX im Mai stärkte das Börsenvertrauen der deutschen Privatinvestoren: So legte der Anteil der Börsen-Optimisten, die an steigende Kurse des DAX in den nächsten sechs Monaten glauben, deutlich um 7,8 % zu.



Bildquelle: © myles / www.sxc.hu

Damit endet der Abwärtstrend, den die Investmentgesellschaft JPMorgan AM in den beiden vergangenen Monaten erhoben hat. Nun sind wieder 42,8 % der befragten Anleger positiv gestimmt. Der Anteil der Börsen-Skeptiker, der nach einem Allzeithoch im März bereits im Vormonat leicht zurückgegangen war, sank parallel noch stärker: Mit einem Rückgang um 8,7 % liegt die Quote der Pessimisten nun bei 19,2 %. „Nun ist nur noch jeder fünfte Befragte kritisch gegenüber einer positiven Börsenentwicklung eingestellt - das ist der bislang niedrigste Wert in diesem Jahr“, so Jean Guido Servais von JPMorgan Asset Ma-

nagement. Der Pessimismus der Anleger sei einer neutralen Haltung gewichen. „Dass ein großer Anteil der Befragten keine Stellung beziehen will, ist aber auch ein Zeichen von Verunsicherung angesichts der nach wie vor volatilen Aktienmärkte“, erklärt Servais.

Frauen mit Nachholbedarf bei Investmentbesitz

JPMorgan Asset Management ermittelt zudem regelmäßig die aktuellen Markteinschätzungen und Investitionsabsichten der deutschen Privatanleger. Die von der GfK durchgeführte repräsentative Befragung zeigt im Mai nach zwei rückläufigen Monaten erstmal wieder eine

steigende Tendenz des Investmentbesitzes. Nach einem Anstieg von 1,5 Punkten halten nun 21,9 % der Befragten Investments wie Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Fonds, Optionsscheine oder Zertifikate. Das ist jedoch nach wie vor nur etwas mehr als jeder fünfte Deutsche ab 20 Jahren. Der Anteil weiblicher Investoren stieg ebenfalls um 1,5 %. Nach wie vor ist die Investmentquote mit 17,8 % bei den Frauen jedoch unterdurchschnittlich entwickelt. Bei den Männern stieg der Anteil der Investmentbesitzer sogar um 1,6 Punkte und liegt nun bei 26,4 %.

Weniger Investitionsmuffel

Mit dem steigenden Börsenvertrauen der Anleger zeigt sich auch das Investmentklima im Mai freundlicher: Die Bereitschaft der Privatanleger, in den nächsten sechs Monaten weitere Investitionen vorzunehmen, stieg erneut an. Nachdem im Vormonat bereits ein leichter Aufschwung von 0,9 % zu verzeichnen war, legte die Kauflust aktuell um weitere 1,8 % zu. Nun planen 41,8 % der befragten Privatanleger, innerhalb des kommenden halben Jahres zu investieren. Der Anteil der Investitionsmuffel sank parallel um 1,9 %. Mit 50,4 % steht aber nach wie vor rund jeder zweite Privatanleger weiteren Investitionen skeptisch gegenüber. Die favorisierten

Man kann nicht jede Information behalten

**Aber bestellen!**

Erfolgreiche Vertriebsstrategien im Firmenkundengeschäft
48,00 Euro

Outsourcing und Insourcing in der Finanzwirtschaft
49,00 Euro



SEPA
29,00 Euro

Bank-Verlag Medien GmbH
Wendelinstraße 1, 50933 Köln
Tel.: 0221/5490-500
info@bank-verlag-medien.de

bank-verlag medien

Anlageformen für weitere Investments haben sich in der Anlegergunst unterschiedlich entwickelt. Fonds sind weiterhin führend und konnten 2,6 Prozentpunkte zulegen. Mit 23,6 % will fast jeder vierte Befragte in Fonds investieren. Damit ist der Vorsprung vor sicherheitsorientierten Anlagen wie Tagesgeldkonten (11,7

Prozent: plus 3,1 Punkte) oder dem Sparbuch (11,1 %: minus 1,2) noch weiter gewachsen. Mit dem Stimmungshoch stieg sogar der Anteil derjenigen, die Direktinvestments in Aktien tätigen wollen, weiter an - um 1,2 Punkte auf 8,5 %.