

Wissenswertes rund um innovative Finanzanlagen · Ein Service für Sparkassen

Januar 2010

BeraterKompass

Welt im Blick
Wegweisend: BGH-Urteil
stärkt Bankberater

BayernLB im Blick
Neuausrichtung: BayernLB
restrukturiert den Bereich
Sparkassen

Berater im Blick
Individuelle Beratung:
Coach Jörg Hilber im
Gespräch



**Schweres Erbe:
Europas Schulden steigen**

Inhalt

Welt im Blick	3
Griechenland: der Patient Europas	4
BGH-Urteil: Lichtblick für Bankberater	7
BayernLB im Blick	9
Interview: Neue Gesichter, neue Ziele, neues Konzept	10
Schwabenanleihe: Regionalität ist Trumpf.....	12
Nachgefragt: Investieren für einen guten Zweck	13
Mehr Chancen in Niedrigzinszeiten	14
Was macht eigentlich eine Aktienstrukturiererin?	15
Berater im Blick	17
Beratungsprotokoll: Das bietet die BayernLB.....	18
Schulungen: Raus aus dem Fahrwasser.....	20
Mehrwert im Depot: Lohnt es sich, Aktien durch Bonuszertifikate zu ersetzen?	21
Praxisserie: Kunden fragen – Experten antworten	23
Der Berater-Coach: Individuelle Kundenberatung	24
BeraterWissen aktuell: Anlegerfragen rund um das Thema Aktienanleihen	26
Impressum	28

Editorial



Sehr geehrte Beraterinnen und Berater,

das neue Jahr ist da und mit ihm auch das viel diskutierte Beratungsprotokoll. Um Sie bei Ihrer täglichen Arbeit noch besser zu unterstützen, hat sich die BayernLB einiges einfallen lassen.

Ob Beraterleitfaden, Produktinformationsblatt oder Archivierung – erfahren Sie ab Seite 18, welche Services wir Ihnen rund um das Beratungsprotokoll anbieten.

Die erste Ausgabe im Jahr 2010 nutzen wir auch zur Einführung einer neuen Serie. Unter dem Titel „Der Berater-Coach“ nimmt sich der erfahrene Coach Jörg Hilber den brennendsten Fragen rund um das komplexe Thema Kundenbeziehung an. Los geht’s ab Seite 24.

Außerdem widmen wir uns in der Titelgeschichte den immer größer werdenden Schuldenbergen einiger europäischer Länder und nehmen dabei vor allem Griechenland unter die Lupe. Was die prekäre Haushaltssituation des Landes für den Euro, den Zusammenhalt der Währungsunion und für griechische Staatsanleihen bedeutet, lesen Sie ab Seite 4.

Eine nutzbringende Lektüre wünscht Ihnen

Oliver Dressler

BayernLB Bereichsleiter, Corporates & Markets

Welt im Blick



Das waren noch Zeiten, als Ende 2001 die ersten Euromünzen ausgegeben wurden. Heute sehen Pessimisten durch Wackelkandidaten wie Griechenland die Währungsunion gefährdet. Lesen Sie ab Seite 4, ob es wirklich so schlimm steht.

Griechenland: der Patient Europas

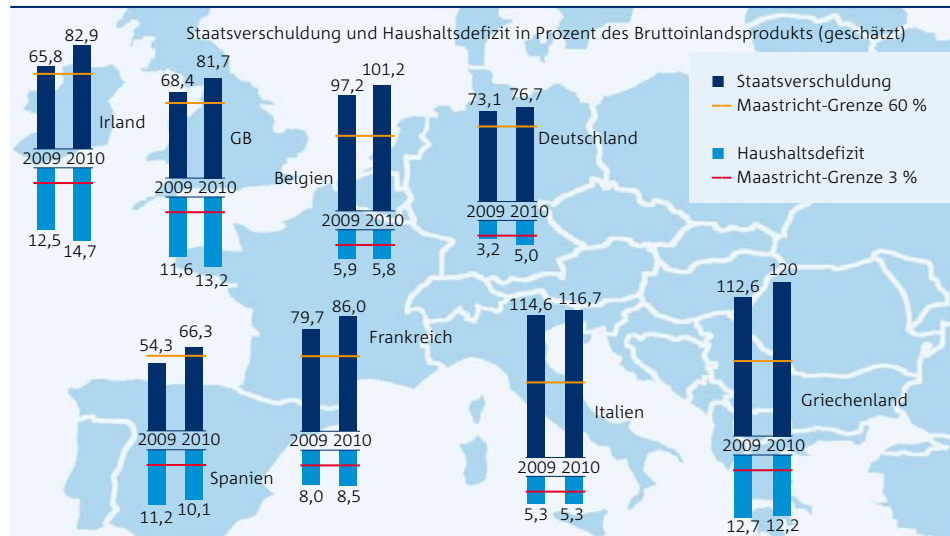
Staatsverschuldung und Haushaltsdefizit belasten das Land und die Währungsunion

Europäische Herausforderung: Ein Gespenst geht um in Europa – das Gespenst der Staatsverschuldung. Aktuell ist es vor allem Griechenland, das für Unruhe an den Finanzmärkten und bei seinen europäischen Nachbarn sorgt. Im Dezember 2009 stuft zunächst die Ratingagentur Fitch die Kreditwürdigkeit Griechenlands von A- auf BBB+ herab; kurz darauf senkten auch Standard & Poor's und Moody's die Bonitätsnote des Landes. Die Situation der griechischen Staatsfinanzen ist dramatisch schlecht. Die Staatsverschuldung lag 2009 bei 113 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) und wird auf etwa 130 Prozent im Jahr 2010 anwachsen. Die Maastricht-Grenze, die der europäische Stabilitäts- und Wachstumspakt vorgibt, liegt für diesen Wert bei 60 Prozent. Beim Haus-

halt Griechenlands sieht es nicht besser aus: Das Land musste die Defizitschätzung für 2009 massiv nach oben korri-

gieren. Gemessen am BIP wird mit einer Defizitquote von 12,7 Prozent gerechnet. *Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >*

Europas Schuldenberge wachsen



Fortsetzung von Seite 4

2010 ist ebenfalls ein Wert von über zehn Prozent zu erwarten. Auch in diesem Fall verfehlt das südosteuropäische Land die Maastricht-Kriterien deutlich, nach denen das Haushaltsdefizit bei maximal drei Prozent liegen darf. „Die ausufernde Staatsverschuldung und starke Korrekturen der Defizitschätzungen haben nicht nur das Vertrauen in die Solidität der griechischen Staatsfinanzen untergraben, sondern auch wieder Zweifel am Zusammenhalt der Währungsunion aufkommen lassen“, kommentiert Dr. Jürgen Pfister, Chefvolkswirt der BayernLB, die derzeitige Lage. Allerdings wird die Union nicht nur durch Griechenland belastet. Irland steht mit einer Neuverschuldung von 12,5 Prozent des BIP – 2010 sollen es sogar 14,7 Prozent werden – den Griechen in nichts nach. Auch Spanien fällt durch eine ungünstige Defizitquote von 11,2 Prozent auf. Und Italien ist ohnehin seit Jahren das

Land, auf das sich alle Augen richten, wenn von hohen Schulden die Rede ist. Aktuell beläuft sich die Staatsverschuldung dort auf rund 115 Prozent des BIP.

Risikoprämie für Staatsanleihen

Mit anderen im selben Boot zu sitzen macht die Lage für Griechenland allerdings nicht besser. Die Herabstufung durch die Ratingagenturen wirkt sich unmittelbar auf die Refinanzierungsmöglichkeiten des Landes aus. Das schlechtere Rating bedeutet, dass Griechenland im Vergleich zu einem Schuldner mit guter Bonität einen Renditeaufschlag für seine Staatsanleihen zahlen muss. Die höhere Rendite entschädigt Investoren für das größere Ausfallrisiko. Nach der Herabstufung haben sich die Risikoprämien für griechische Staatsanleihen deutlich erhöht. Der Renditeaufschlag – gegenüber einer als weitgehend risikolos geltenden deutschen Staatsanleihe – kletterte im Dezember

Stabilitäts- und Wachstumspakt

Ziel des Stabilitäts- und Wachstumspakts ist es, die Haushaltsdisziplin der Mitgliedsstaaten zu gewährleisten und übermäßige Defizite zu vermeiden. Auf diese Weise trägt der Pakt zur Währungsstabilität bei. Die Mitgliedsstaaten koordinieren ihre Wirtschaftspolitik auf europäischer Ebene.

auf den höchsten Stand seit März 2009. Besserung scheint nicht in Sicht. Die Reformabsichten Griechenlands wurden von den Ratingagenturen und den Märkten mit Skepsis aufgenommen. Zudem gibt es schon jetzt massiven Widerstand in der Bevölkerung. Das Szenario für die kommenden Monate könnte demnach so aussehen: Einerseits kommt Druck vom Markt und den Ratingagenturen, konsequenter bei den Reformen zu sein; andererseits gibt es innenpolitischen Gegendruck gegen die harten Einschnitte, *Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >*

Fortsetzung von Seite 5

die der griechische Staat vornehmen muss. „Ob weitere Herabstufungen des Landes bevorstehen, lässt sich gegenwärtig nicht mit Sicherheit sagen“, so Dr. Norbert Wuthe, Fixed-Income-Strategie der BayernLB. „Anleger sollten sich aber auf extrem volatile Spreadbewegungen einstellen.“

Gemeinschaftswährung unter Druck

Die Sorgen um Griechenland und andere finanzschwache Staaten bleiben auch nicht ohne Auswirkungen auf den Euro. Die stark steigenden Schulden einiger Euroländer haben die Gemeinschaftswährung unter Druck gesetzt. Hatte der Euro am 3. Dezember 2009 mit 1,512 Dollar sein Jahreshoch erreicht, lag er vierzehn Tage später mit 1,435 Dollar bereits gut sieben Cent unter seinem Höchstwert. Devisenanalysten verschiedener Banken rechnen allerdings mittelfristig wieder mit Wechselkursen deut-

lich jenseits von 1,50 Dollar. Die Staatsschulden könnten eher langfristig ein Risiko für den Euro sein.

Währungsunion nicht in Gefahr

Die Situation in Griechenland und anderen europäischen Staaten wirft die Frage auf, ob die aktuelle Staatsverschuldung überhaupt noch tragbar ist. Laut BayernLB-Chefvolkswirt Pfister müsse zwar das Tempo beunruhigen, in dem die Staatsverschuldung durch Finanzkrise und Rezession zugenommen habe. Gleichwohl könne nicht bezweifelt werden, dass die Staatsschuld zu bedienen ist – zur Not mit Steuererhöhungen zur Finanzierung der gestiegenen Schuldenlast. Darüber hinaus seien ein anhaltend niedriges Zinsniveau und, im Fall der hoch verschuldeten Länder, eine Spread-einengung erforderlich.

Mit der kritischen Lage in Griechenland ist nicht zuletzt die Sorge verbunden, ein Land könne aus der Europäischen Wäh-



Der griechische Premierminister Giorgos Papandreou kündigte „radikale Reformen“ an

rungsunion ausscheiden. Da dies sowohl für das ausscheidende Land als auch für die verbleibenden Länder mit schwerwiegenden Nachteilen verbunden wäre, werden die Mitglieder der Währungsunion, die EU-Kommission und die Europäische Zentralbank alles tun, um diesen Fall zu verhindern. „Auch wenn die Situation für Griechenland und einige andere Länder prekär ist, so bleibt doch ein Ausscheiden aus der Währungsunion, zumindest für die nächsten zwei Jahre, ein sehr unwahrscheinliches Szenario“, so das Fazit von Pfister. ■

Lichtblick für Bankberater

BGH: Bei Anlageempfehlungen sind optimistische Erwartungen erlaubt

Rechtsprechung: Bankberater haben es nicht leicht in diesen Zeiten. Durch die Finanzkrise ist die ganze Branche in die Kritik geraten. Das Vertrauen der Kunden hat massiv gelitten. Verbraucherschützer und Medien kritisieren die Beratung oft als unzureichend. Zugleich steigen in diesem Jahr die Anforderungen an die Berater durch die neuen Protokollvorschriften. Unter diesen Umständen ist es ein Lichtblick, dass in zwei aktuellen Urteilen des Bundesgerichtshofs (BGH) die Position der Bankberater gestärkt wird. Nach Ansicht der Bundesrichter dürfen Berater einer Anlageempfehlung eine optimistische Erwartung zugrunde legen. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass sie die Fakten, die diese Erwartung stützen, sorgfältig ermittelt haben. Außerdem muss die darauf aufbauende Prog-

nose der Entwicklung aus damaliger Sicht vertretbar sein. Weitergehende Risikoabschläge, die der spezifischen Unsicherheit einer jeden Prognose Rechnung tragen sollen, sind für eine angemessene Darstellung des Risikos einer Anlage jedoch nicht erforderlich. In den vom BGH entschiedenen Verfahren ging es um die Klagen von Anlegern, die auf Empfehlung einer Bank in einen geschlossenen Immobilienfonds investiert hatten. Die Kläger waren der Auffassung, die Bank hätte nicht ausreichend über die Risiken der Anlage aufgeklärt. Dieser Sicht folgte zunächst das Oberlandesgericht Frankfurt (OLG). Die Bank hafte für den Schaden der Kläger, da der Wertpapierprospekt inhaltlich zu beanstanden gewesen sei, lautete die *Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >*

Branchengeflüster



DDV bietet Podcasts an

Auf der Homepage des Deutschen Derivate Verbands (DDV) können nun auch Podcasts abgerufen werden. Im eigens eingerichteten Video-Center erfahren Interessierte alles rund um strukturierte Produkte und deren Besonderheiten. Seit Ende letzten Jahres stehen Videobeiträge zu allen elf Produktkategorien zum Download bereit. Diese sind auch als DVD erhältlich. Daneben gibt es auf der Seite auch Video-clips zu aktuellen Branchennews, Veranstaltungen des DDV und zum „Trend des Monats“. Die Podcasts sind abrufbar unter www.deutscher-derivate-verband.de
» Wissen » Video-Center

Fortsetzung von Seite 7

Begründung. Ein Anlageberater müsse den Prospekt auf seine Plausibilität und insbesondere seine wirtschaftliche Tragfähigkeit prüfen. Der Bank hätten bei der Schlüssigkeitsprüfung Prospektmängel auffallen müssen, auf die sie die Kläger hätte hinweisen müssen. Der Prospekt war laut OLG mangelhaft, da die Prognoserechnung und die letztendliche Erfolgsprognose auch aus damaliger Sicht kaufmännisch nicht vertretbar gewesen seien.

Keine Gewähr für Erfolg

Diese Sichtweise hat der BGH nun verworfen. Der Berater schulde zwar nicht nur eine zutreffende, vollständige und verständliche Vermittlung der Fakten, sondern darüber hinaus auch eine fachmännische Bewertung. Außerdem müsse ein Prospekt die wesentlichen Prognosen über die voraussichtliche Entwicklung des Anlageobjekts enthal-



ten. Jedoch übernehme der Prospekt-herausgeber grundsätzlich keine Gewähr dafür, dass die von ihm prognostizierte Entwicklung tatsächlich eintritt. Das Risiko, dass sich eine Anlageentscheidung auch bei anleger- und produktgerechter Beratung im Nachhinein als falsch erweise, trage der Anleger. Dessen Interessen würden dadurch gewahrt, dass Prognosen im Prospekt durch Tatsachen gestützt und aus historischer Sicht vertretbar sein müssten. Die Prognosen seien nach den damaligen

Der Bundesgerichtshof

Der Bundesgerichtshof (BGH) mit Sitz in Karlsruhe gehört zu den fünf obersten Gerichtshöfen des Bundes. Er ist – bis auf wenige Ausnahmen – Revisionsgericht. Der BGH hat vor allem zwei Aufgaben: die Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung durch Klärung grundsätzlicher Rechtsfragen sowie die Weiterentwicklung des Rechts.

Umständen und erkennbaren Risiken zu erstellen. Prognosen, die zum Zeitpunkt ihrer Erstellung vertretbar gewesen seien, bürden dennoch immer das Risiko, dass die tatsächliche Entwicklung davon abweiche. Die Rentabilität einer Kapitalanlage lasse sich nicht mit Sicherheit voraussagen. Das gehört laut BGH zum Allgemeinwissen und bedarf keiner besonderen Aufklärung durch die beratende Bank. ■

Einzelheiten des BGH-Urteils können Sie unter <http://tiny.cc/BGH> nachlesen

BayernLB im Blick



... ist das Motto des Kinderheims St. Michael in Fürth. Was die Einrichtung mit der BayernLB zu tun hat, fragen Sie sich? Eine ganze Menge! Lesen Sie mehr zur gemeinsamen Spendeninitiative der Sparkasse Fürth und der BayernLB auf Seite 13.

Neue Gesichter, neue Ziele, neues Konzept

Im Gespräch mit Bernd Mayer, Leiter des Bereichs Sparkassen der BayernLB

Herr Mayer, zum 1. Januar 2009 hat die BayernLB den Bereich Sparkassen etabliert und präsentiert sich den Sparkassen nun mit neuen Gesichtern. War vorher alles schlecht?

Bernd Mayer: Es ist ja hinlänglich bekannt, dass sich die BayernLB neu ausgerichtet hat und sich auf ihr ursprüngliches Kerngeschäft besinnt. Dazu gehört, dass wir uns als der bevorzugte Partner der Sparkassen verstehen. Aus dieser Sichtweise heraus haben wir uns gefragt, was wir in der Zusammenarbeit verbessern können.

Dann andersherum gefragt: Was soll jetzt besser sein?

Mayer: Die BayernLB setzt auf eine ganzheitliche Kundenbeziehung. Während die Kollegen aus dem Bereich Markets schon vor der Produktentwicklung umfassend mit den Sparkassen über ihre Anforderungen sprechen und die Erkenntnisse in die Produktentwicklung einfließen lassen, kümmert sich der Bereich Sparkassen um alle weiteren Betreuungsbedürfnisse der Kunden und den gesamten begleitenden Service. Die Sparkassen können so viel stärker Einfluss nehmen auf die Gesamtleistung, die sie von uns haben möchten.

Was ändert sich aus der Sicht der Sparkassen konkret?

Mayer: Es gibt neue Gesichter und neue Themen. Jede Sparkasse hat künftig einen festen Ansprechpartner – neben den Produktansprechpartnern. Das sind in Bayern drei und außerhalb Bayerns zwei Regionaldirektoren. Diese Positionen wurden neu geschaffen und neu besetzt. Die Kollegen sind in diesen Wochen unterwegs zu ihren Antrittsbesuchen bei den Sparkassen. Neu ist auch, dass zumindest in Bayern die Sparkassen einmal jährlich von einem Mitglied unseres Vorstandes besucht werden.

Wie muss man sich die Gespräche konkret vorstellen?

Mayer: Unsere Kundenberater haben sich gut vorbereitet und intern mit allen Produktbereichen gesprochen. Sie zeigen den Sparkassen auf, welche Leistungen die BayernLB in Produkten und Service erbringen kann. Der spannendere Teil folgt aber danach. Dabei geht es um die Frage, was wir anders machen sollten und besser machen können.

Inzwischen wurden schon einige Gespräche geführt. Wie ist die Resonanz?

Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >



Zur Person

Bernd Mayer ist Immobilienspezialist, wechselte zum 1. Juli 2009 in den neuen Bereich Sparkassen und hat zum 1. November 2009 die Funktion des Bereichsleiters übernommen. Er ist Jahrgang 1965 und verheiratet. Nach Sparkassenausbildung und Studium trat er 1993 in die BayernLB ein. Dem passionierten Skifahrer begegnet man im Winter bevorzugt in den bayerischen und österreichischen Alpen.

Fortsetzung von Seite 10

Mayer: Die Resonanz ist sehr gut. Auch wenn der eine oder andere die Zusammenarbeit mit dem alten Ansprechpartner geschätzt hat. Den Sparkassen ist aber bewusst, dass wir gemeinsam die Qualität von Produkten, Service und Kundenberatung verbessern müssen. Einige Sparkassen haben gleich zugesagt, umfassende Planungsgespräche zu führen, bei denen die Ziele für das Jahr 2010 festgelegt werden sollen. Das ist die Qualität von Zusammenarbeit, die wir uns vorstellen.

Hand aufs Herz: Warum sollten andere Banken nicht auch diese Leistung für die Sparkassen erbringen können?

Mayer: Es kommt nicht darauf an, was man tun könnte, sondern was man tatsächlich tut. Die BayernLB hat sich klar positioniert: Wir wollen der bevorzugte Partner für die Sparkassen sein. Darauf richten wir all unsere Anstrengungen. Es liegt in der Verantwortung meines Bereichs, das zu gewährleisten. Welche konkreten Maßnahmen wir dabei ansteuern, geben wir noch in diesem Monat bekannt. Die BayernLB hat neue Strukturen, Konzepte und Produkte und intern außerdem die Aufgaben neu verteilt. Der Bereich Sparkassen wird dafür sorgen, dass die Leistungsfähigkeit der BayernLB den Sparkassen optimal zugutekommt. Daran lassen wir uns messen. ■

Regionalität ist Trumpf

BayernLB begibt Schwabenanleihe mit mehreren kleinen Sparkassen

Individuelles Produkt: Vielen kleineren Sparkassen fehlt das notwendige Platzierungsvolumen, um eigene Anlageprodukte aufzulegen. Damit aber auch diese Institute ihren Kunden ein regionales und maßgeschneidertes Produkt anbieten können, unterstützt sie die BayernLB bei der Suche nach Mitstreitern in der Umgebung. Im regionalen Teamwork des Verbunds der bayerischen Sparkassen kommt das notwendige Platzierungsvolumen schnell zusammen. Über die Hilfe bei der Strukturierung des jeweiligen Produkts und die Partnersuche hinaus unterstützt die BayernLB die einzelnen Institute auch bei der Vermarktung des gemeinsamen Produkts: „Jede Sparkasse erhält zum Beispiel einen individuellen Produktleitfaden mit eigenem Foto und dem Namen des Instituts“, erläutert Frank

Heidemann von der Abteilung Sales Sparkassen/Retail der BayernLB. „Und natürlich schulen wir die Berater jederzeit gerne vor Ort.“

Schwabenanleihe kommt gut an

Jüngstes Ergebnis einer erfolgreichen Zusammenarbeit ist die sogenannte Schwabenanleihe, die die BayernLB gemeinsam mit den Sparkassen Aichach, Donauwörth, Günzburg-Krumbach, Kaufbeuren und Nördlingen begeben hat. Die Stufenzinsanleihe hat eine fünfjährige Laufzeit und verfügt über einen vollständigen Kapitalschutz zum Laufzeitende. Außerdem hat das Papier einen garantierten jährlichen Kupon – unabhängig davon, was am Markt passiert. Dieser Kupon beträgt vier Prozent p. a. nach dem ersten Laufzeitjahr und 2,6 Prozent p. a. für je-



V. l. n. r.: Frank Heidemann (BayernLB), Josef Schwarz und Markus Klinger (beide Kreis- und Stadtparkasse Kaufbeuren), Christian Jägermeyr (BayernLB)

des der vier folgenden Jahre. „Die Schwabenanleihe kommt bei den Anlegern sehr gut an, was aber bestimmt nicht nur an den Produktbesonderheiten liegt, sondern vor allem an der regionalen Nähe und der heimischen Bezeichnung“, sagt Heidemann. Eine neue Schwabenanleihe ist bereits in Planung. ■

Nachgefragt: Investieren für einen guten Zweck

Die Sparkasse Fürth unterstützt als Pilotpartner der BayernLB Kindereinrichtungen

Herr Nipkau, die Sparkasse Fürth hat vor dem Jahreswechsel eine Stufenzinsanleihe der BayernLB angeboten, bei der pro 1.000 Euro Anlagesumme drei Euro zu gleichen Teilen an verschiedene Kindereinrichtungen in der Fürther Region gespendet wurden. Wie kam es dazu?

Helmut Nipkau: Investment mit sozialem Engagement in der Region zu verbinden gehört seit Langem zu den gesellschaftlichen Aufgaben der Sparkassen. Die Idee mit der Stufenzinsanleihe hatte zunächst die BayernLB, mit der wir die Aktion schließlich umgesetzt haben. Die Vorweihnachtszeit war ein guter Anlass dafür. Das klingt ganz nach einer Eintagsfliege.

Nipkau: Nein, auf keinen Fall! Wir planen in diesem Jahr wieder ähnliche Aktivitäten. Dennoch sollten solche Aktionen nicht überhandnehmen, son-

dern etwas Besonderes bleiben. Wichtig ist uns, dass wir das Geld Kindereinrichtungen in Fürth spenden. Im Kinderheim St. Michael etwa besteht dringend Renovierungsbedarf. Die beiden anderen Einrichtungen, die wir mit dieser Aktion unterstützen, die Kinderarche Fürth und die Stiftung Der Schülercoach, können ebenfalls finanzielle Unterstützung gut gebrauchen. Es ist schön, wenn wir vor Ort mit eigenen Augen sehen, wie wir als Sparkasse den Einrichtungen weiterhelfen konnten.

Aber es geht ja schließlich auch um Profit. Wie erfolgreich waren Sie denn?

Nipkau: Die Anleihe war innerhalb von fünf Wochen vergriffen. Es konnten 20 Millionen Euro bei den Anlegern platziert werden. Daraus ergibt sich ein Spendenbetrag von 60.000 Euro, der im



Helmut Nipkau ist Leiter der Wertpapierberatung der Sparkasse Fürth. Er ist zudem Stiftungsexperte.

Februar überreicht wird. Ich muss dazu sagen, dass nicht nur wir, sondern auch die Stiftungen selbst und das regionale Fernsehen kräftig die Werbetrommel gerührt haben.

Sie wollen nun wieder ähnliche Aktionen auf den Weg bringen. Würden Sie künftig etwas anders machen?

Nipkau: Nein, ich hoffe einfach, dass es genauso gut klappt wie bisher. Ich bin vom Konzept, Anlageinvestments mit regionalem Engagement zu verbinden, in jedem Fall überzeugt. ■

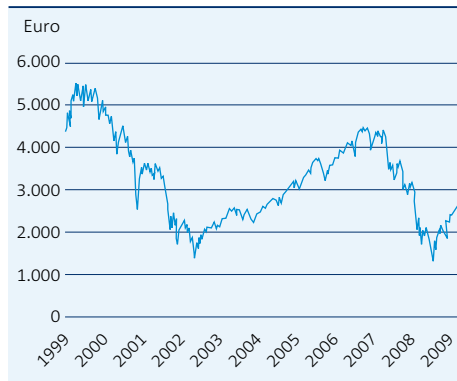
Mehr Informationen zu den Stiftungen erhalten Sie unter www.die-stifter.de

Mehr Chancen in Niedrigzinszeiten

90-prozentiger Kapitalschutz plus Chance am Aktienmarkt

Abgesichert: Das aktuell sehr niedrige Zinsniveau macht Anlegern zu schaffen. Investments mit 100-prozentigem Kapitalerhalt bieten kaum noch attraktive Renditechancen. Da ist es für Anleger durchaus eine Überlegung wert,

Historische Entwicklung des DJ Euro Stoxx 50®



Quelle: Bloomberg

Betrachtungszeitraum: 1.12.1999 bis 1.12.2009

etwas mehr Risiko einzugehen und dafür deutlich bessere Renditeaussichten zu erhalten. Diese Idee greift die neue IndexProtect 90%-Anleihe II der BayernLB auf. Sie garantiert die Rückzahlung von 90 Prozent des eingezahlten Nominalbetrags zum Laufzeitende nach sechs Jahren. Der maximale Verlust liegt demnach bei zehn Prozent des Nennbetrags. Im Gegenzug können Anleger vom steigenden Aktienmarkt profitieren. Der tatsächliche Ertrag hängt vom Verlauf des DJ EURO STOXX 50® ab. Sollte der europäische Leitindex zum Laufzeitende mehr als 90 Prozent seines Startwerts (Schlusskurs vom 29.1.2010) betragen, nehmen Anleger uneingeschränkt an dieser positiven Entwicklung teil. Beträgt der Indexstand zum Laufzeitende beispielsweise

IndexProtect 90%-Anleihe II

Zeichnungsfrist:	11.1.2010 bis 29.1.2010
WKN:	BLB63V (DE000BLB63V2)
Stückelung:	1.000 Euro
Ausgabepreis:	101,5 % (inkl. Ausgabeaufschlag)
Valuta:	3.2.2010
Basiswert:	DJ EURO STOXX 50®
Betrachtungszeitraum:	29.1.2010 (Schlusskurs) bis 5.2.2016 (Schlusskurs)
Fälligkeit:	12.2.2016
Börsennotierung:	Zulassung zum Handel an der EUWAX am 3.2.2010

Mehr Informationen zum Produkt:

www.bayernlb.de/strukturierte-produkte

» BayernLB Select

150 Prozent seines Startniveaus, erhalten Anleger auch 150 Prozent des investierten Nominalbetrags zurück. Notiert der Index zum Laufzeitende hingegen bei 70 Prozent seines Startwerts, dann greift der Kapitalschutz. Anleger bekommen also trotz des Verlusts 90 Prozent des Nominalbetrags ausgezahlt. ■



Zur Person

Die Chinesin **Wenjing Hu** ist Wirtschaftsmathematikerin und seit Anfang 2008 bei der BayernLB. Im Bereich Structured Solutions kümmert sie sich seitdem um das Pricing und Hedging von strukturierten Aktienprodukten.

Was macht eigentlich eine ...

... Aktienstrukturiererin?

Porträt: Wenjing Hu sitzt im Handelsraum der BayernLB und beobachtet das Geschehen an den Aktienmärkten auf ihren Monitoren. Im Falle von Frau Hu geht es dabei um zwei Dinge: Zum einen beschäftigt sie sich mit der Preisung von strukturierten Aktienprodukten (Pricing); zum anderen sorgt sie für die Absicherung der Positionen, die die Bank bei solchen Produkten eingegangen ist (Hedging). Beim Pricing kommt es darauf an, für ein Produkt

die Konditionen zu errechnen, zum Beispiel den Kupon, den der Anleger bei einer Aktienanleihe erhält. Um strukturierte Produkte zu bepreisen, werden sie zunächst in einzelne Bestandteile „zerlegt“. Sie bestehen in der Regel aus verschiedenen Arten von Optionen und gegebenenfalls einer Zinskomponente, die sich aus dem Anlagebetrag des Investors ergibt. Nach der Emission muss das Papier stets mit aktuellen Kursen des Basiswerts bewertet werden, um

handelbare Preise am Sekundärmarkt zu stellen und das Risiko dynamisch abzusichern. Außerdem müssen hierfür die Marktparameter wie Dividendenschätzungen und die Volatilität laufend angepasst sein. „Das Auf und Ab der Kurse muss ich stets im Auge behalten“, so Frau Hu. Das ist auch für das Hedging wichtig. Denn: Steigt oder fällt der Kurs des Underlyings, wirkt sich dies auch auf den Wert des strukturier-
Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >

Aus aktuellem Anlass

BayernLB trennt sich von der HGAA

Die BayernLB und die Republik Österreich haben sich auf ein Stabilisierungskonzept für die Hypo Group Alpe Adria (HGAA) geeinigt. Der Verkauf des Anteils der BayernLB von 67,08 Prozent an der HGAA erfolgte zum Jahreswechsel 2009/2010. Die wesentlichen Eckpunkte der Vereinbarung sind:

- Übernahme des Anteils der BayernLB zum symbolischen Preis von einem Euro durch die Republik Österreich
- Verzicht auf bestehende Forderungen

der BayernLB gegenüber der HGAA in Höhe von 825 Millionen Euro

- Beitrag zur Sicherung der Liquidität der HGAA durch die BayernLB mit dem Verbleib bestehender Liquiditätslinien in der HGAA
- Damit ist es zum einen gelungen, eine für Österreich und Südosteuropa systemrelevante Bank zu stabilisieren. Zum anderen stellt der Verkauf für die BayernLB einen spürbaren Fortschritt auf dem Weg der Restrukturierung dar, auch wenn er schmerzhaftes Ergebnisbelastungen mit sich bringt.

Gesagt, getan: online und Print

BeraterKompass gibt es weiterhin gedruckt

Den BeraterKompass gibt es auch künftig in zweifacher Ausfertigung: Sparkassenberater erhalten die aktuelle Ausgabe des Newsletters sowohl per E-Mail als auch in gedruckter Form per Post. Damit reagiert die BayernLB auf den Wunsch vieler Sparkassen, die Druckversion beizubehalten. „Eigentlich wurde der BeraterKompass als

reiner Onlinenewsletter konzipiert, aber wir freuen uns natürlich, dass auch die gedruckte Ausgabe so gut ankommt“, sagt Ingmar Alde, Abteilungsleiter Sales Sparkassen/Retail.

Einen Überblick über die Rubriken des letzten Jahres können Sie unter beraterkompass@bayernlb.de anfordern

Fortsetzung von Seite 15

ten Produkts aus. Diese Kursbewegungen verändern die Risikoposition der Bank. Frau Hu: „Ich beobachte laufend meine Long- und Short-Positionen und entscheide, wann ich die jeweilige Aktie kaufe oder verkaufe.“ Am Ende des Handelstages sollten alle Positionen „glatzgestellt“ sein. Dann ist die Risikoposition der Bank neutral. Zu den besonderen Herausforderungen zählt für Frau Hu, die Produktwünsche in den unterschiedlichsten Marktsituationen zu erfüllen. Da müssen manchmal auch Kompromisse gemacht werden. „Nicht immer können wir alle Wünsche erfüllen. Wir wollen aber immer erreichen, dass das Produkt optimal läuft. Es liegt schließlich in unserem Interesse, dass der Anleger den maximalen Nutzen daraus zieht. Nur dann kommt er wieder“, resümiert Wenjing Hu. ■

*Wenjing Hu erreichen Sie unter:
+49 89 2171-25562, wenjing.hu@bayernlb.de*

Berater im Blick



Professionelles Coaching für Sparkassenberater – ist das wirklich nötig? „Auf jeden Fall“, meint der langjährige Coach Jörg Hilber und erklärt auch warum. Mehr dazu erfahren Sie im Serienaftakt „Der Berater-Coach“ ab Seite 24.

Beratungsprotokoll: Das bietet die BayernLB

Wie Sie mit dem Service der BayernLB gut durch den Protokolldschungel kommen

Protokollpflicht: Seit Jahresbeginn sind Bankberater dazu verpflichtet, Beratungsgespräche ausführlich zu dokumentieren. Dabei müssen sie nicht nur die Wünsche des Anlegers, sondern auch die konkrete Anlageempfehlung notieren. Seit der Ankündigung der erweiterten Dokumentationspflicht im Sommer 2009 wurde über die Umsetzung viel spekuliert, denn eine vom Gesetzgeber fest definierte Protokollvor-



Stichtag: Seit dem 1. Januar 2010 gilt die erweiterte Dokumentationspflicht

lage gibt es nicht. Auch die deutschen Banken konnten sich nicht auf eine Musterempfehlung für ein solches Dokument einigen. Jedes Finanzinstitut kann das Protokoll somit nach eigenem Gusto gestalten.

Beraterleitfaden mit mehr Infos

Die BayernLB möchte dem Berater bei seinem Weg durch den Protokolldschungel möglichst viel Arbeit abnehmen. Allein um eine Zeitersparnis geht es dabei aber nicht: „Im Mittelpunkt steht ganz klar die Qualität der Beratung. An dieser Stelle bieten wir mit unseren Services konkrete Unterstützung an“, sagt Ingmar Alde, Abteilungsleiter Sales Sparkassen/Retail bei der BayernLB. Eine der bereits umgesetzten Maßnahmen ist der neu konzipierte Beraterleit-

Fachtagung Beratungsprotokoll des SVB

Der Sparkassenverband Bayern (SVB) lud im November 2009 zur Fachtagung Beratungsprotokoll nach Nürnberg und Landshut ein. Rund 100 Sparkassenvertreter informierten sich jeweils über die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Einsatz des Beratungsprotokolls in der Praxis. Detaillierte Informationen zu den Inhalten der Tagung erhalten Sie unter beraterkompass@bayernlb.de.

faden. „Rechtzeitig zum Jahreswechsel haben wir die Leitfäden neu aufgesetzt und um zusätzliche Informationen ergänzt, die einen direkten Bezug zum Beratungsprotokoll haben“, erläutert Alde. Dabei handelt es sich unter anderem um Angaben zu Zielkunden und zum Risiko-
Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >

Fortsetzung von Seite 18

gehalt des Papiers. „Der Berater kann bei einer Empfehlung des jeweiligen Produkts die Angaben aus der Beraterpräsentation ganz einfach in sein Protokoll übertragen.“

Produktinformationsblatt eingeführt

Auch der Blick auf das neu eingeführte Produktinformationsblatt der BayernLB lohnt sich. Darin erfahren Berater und Anleger in aller Kürze die wichtigsten Merkmale für Produkte aus dem Bereich des Festpreis-/Rentengeschäfts. Informationen zu Produktart, Rendite und Kosten sind dort genauso aufgeführt wie beispielsweise die generellen Risiken und Ertragschancen. „Berater wie Anleger können auf diese Weise verschiedene Anlageangebote viel besser miteinander vergleichen“, sagt Alde. Das Produktinformationsblatt der BayernLB entspricht der Empfehlung des Bundesministeriums für Verbraucherschutz und

ist unter www.bayernlb.de abrufbar. „Bei Eingabe der entsprechenden Wertpapierkennnummer im Suchfeld erhalten Interessierte alle Dokumente zum Produkt – darunter auch das Produktinformationsblatt“, bestätigt Alde.

BayernLB übernimmt Archivierung

Im Rahmen der nun geltenden Protokollpflicht bietet die BayernLB den Sparkassen einen weiteren Service an: Sie übernimmt die gesetzlich vorgeschriebene Archivierung der Produktunterlagen, die im Beratungsgespräch eingesetzt werden. Diese müssen – im Gegensatz zu den Beratungsprotokollen – nicht zwingend bei den Sparkassen selbst aufbewahrt werden. „Die Archivierung der Produktunterlagen erfolgt bei uns elektronisch und für einen Zeitraum von insgesamt zehn Jahren“, fasst Alde zusammen. ■

*Ingmar Alde erreichen Sie unter:
+49 89 2171-28451, ingmar.alde@bayernlb.de*

Konjunkturdaten: Bruttoinlandsprodukt

Maß für die wirtschaftliche Leistung

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist eine zentrale Größe für die wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum. Es misst den Wert der im Inland hergestellten Waren und Dienstleistungen und lässt somit – preisbereinigt – Rückschlüsse auf die „reale“ Wirtschaftsentwicklung zu. In Deutschland wird das BIP quartalsweise vom Statistischen Bundesamt (Destatis) berechnet. Zudem publiziert die Behörde immer am Anfang eines jeden Jahres den BIP-Gesamtwert für das vergangene Jahr.

2009 schrumpfte das BIP um fünf Prozent auf 2,4 Billionen Euro – einen derart starken Rückgang hat es seit dem Bestehen der Bundesrepublik nicht gegeben. Besonders heftige Einbußen musste der deutsche Export hinnehmen: Er sank um 14,9 Prozent. Mit 20 Prozent verzeichneten auch die Bruttoinvestitionen deutscher Unternehmen ein dickes Minus.

Raus aus dem Fahrwasser

Ralph Schmidt und Josef Maierhofer über die Notwendigkeit von Schulungen

Schulung: „Unsere Berater ringen häufig geradezu mit ihren Kunden um eine realistische Einschätzung der Chancen und Risiken ihrer Finanzanlagen. Daher ist es wichtig, dass der Berater die Werkzeuge der Finanzanlage, also die Produkte, einfach und einleuchtend



Für Ralph Schmidt (links) und Josef Maierhofer (rechts) von der Sparkasse Allgäu sind regelmäßige Schulungen ein Muss

erklären kann.“ Für Josef Maierhofer, Vertriebsleiter der Sparkasse Allgäu, war das der ausschlaggebende Grund, warum er seinen Beratern anbot, an einer Schulung der BayernLB teilzunehmen. „Die Märkte und auch die Produkte ändern sich so schnell. Daher ist es wichtig, immer up-to-date zu sein. Die Schulungen der BayernLB helfen dabei“, ergänzt Ralph Schmidt, verantwortlich für die Produktsteuerung bei der Sparkasse Allgäu.

Fragen erwünscht

Mitte September 2009 fand folglich eine Schulung zu strukturierten Produkten bei der Sparkasse Allgäu statt. Sechzig Berater des Instituts nahmen in insgesamt fünf Gruppen an halbtägigen Schulungsworkshops teil. „Im Mittel-

punkt standen dabei die Fragen der Berater und nicht etwa die Produktpräsentation selbst. Das kam bei den Teilnehmern besonders gut an“, resümiert Maierhofer. „Über die Hälfte der vierstündigen Workshops war für die Diskussion reserviert und dies wurde auch rege genutzt.“ Und so blieben bei den Beratern und der Sparkasse Allgäu keine Wünsche offen: „Die Schulung war unentgeltlich und wir konnten uns die Inhalte selbst nach dem Baukastenprinzip auswählen – was will man mehr“, fasst Schmidt zusammen.

Auch Schulungsleiter Roland Schwarz von der BayernLB zeigt sich zufrieden: „Wir verstehen uns vor allem als Dienstleister. Mit unserem Schulungsangebot stellen wir uns auf den jeweiligen *Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >*

Fortsetzung von Seite 20

Wissensstand und die Fragestellungen bei den einzelnen Instituten ein. Besonders wichtig ist uns, dass sich die Teilnehmer auf die Schulungsworkshops individuell vorbereiten und ihre brennendsten Fragen bereits mitbringen. Das steigert den Wert der Schulung für die Teilnehmer – und es ist auch für die BayernLB hochinteressant zu erfahren, wo der Schuh drückt.“ Nach Abschluss der Schulung erhält jeder Berater eine Urkunde und die entsprechenden Schulungsunterlagen. Für Josef Maierhofer von der Sparkasse Allgäu ist daher klar: „Wir werden gerne wieder auf das Schulungsangebot der BayernLB zurückkommen.“ ■

Haben auch Sie Interesse an einer Schulung der BayernLB? Dann sagen Sie uns Bescheid! BayernLB-Schulungsleiter Roland Schwarz steht Ihnen gerne für weitere Fragen zur Verfügung unter: +49 89 21 71-23373, roland.schwarz@bayernlb.de

Mehrwert im Depot

Lohnt es sich, Aktien durch Bonuszertifikate zu ersetzen?

Portfoliosimulation: Bonuszertifikate werden oft als „Aktien mit Airbag“ tituliert. Die Bezeichnung bringt den Mehrwert der Papiere auf den Punkt: An steigenden Kursen des Basiswerts, der sich oft auf Aktien bezieht, können Anleger uneingeschränkt teilnehmen. Sollte der Kurs der unterlegten Aktien moderat fallen, schützt der Sicherheitspuffer zum Laufzeitende vor Verlusten und sichert außerdem noch eine Bonuszahlung. Im Gegenzug verzichten Anleger auf etwaige Dividenden der Aktien, mit denen der Emittent die Struktur des Bonuszertifikats finanziert.

Wenn nun Bonuszertifikate den Aktien von ihrer Anlageausrichtung so ähnlich und zudem noch sicherer sind, weshalb dann nicht die Aktien im Portfolio komplett durch Bonuszertifikate ersetzen?

Teil 3



In fallenden Märkten greift bei Bonuszertifikaten der Sicherheitspuffer

Die European Derivatives Academy (EDA) hat die Probe aufs Exempel gemacht und verschiedene Szenarien simuliert. Dabei gingen die Forscher mit zwei Portfolios an den Start. Das erste (P1) bestand zu 50 Prozent aus Anleihen und zu 50 Prozent aus Aktien. Das zweite (P2) bestand zu 50 Prozent aus den gleichen Anleihen, doch an-
Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >

Hätten Sie gewusst, dass ...

... die BayernLB durch den Einsatz von Regenwasser in ihrer Toilettenspülung 2.000 Kubikmeter Trinkwasser pro Jahr spart?

Kurz notiert

Deutsche wieder reicher

Das Geldvermögen der Bundesbürger ist nach Schätzungen von Allianz Global Investors im letzten Jahr auf insgesamt 4.640 Milliarden Euro gewachsen. Gegenüber dem Jahr 2008 entspricht das einem Anstieg von 4,4 Prozent oder rund 200 Milliarden Euro. Dabei entfallen gut 60 Prozent des Zuwachses auf neue Gelder, die in verschiedene Sparformen geflossen sind. Knapp 40 Prozent des Anstiegs ist auf die Erholung an den Börsen zurückzuführen. Nach wie vor steht bei den Deutschen Sicherheit an oberster Stelle: Sie parken ihr Ersparnis am liebsten auf kurzfristig verfügbare Konten.

Fortsetzung von Seite 21

stelle der Aktien wurden die restlichen 50 Prozent in Bonuszertifikate gepackt, deren Underlying sich auf die Aktien des ersten Portfolios bezog. Die Wissenschaftler des EDA legten ihrer Simulation reale Marktparameter zugrunde. Die Anleihen waren mit einem jährlichen Kupon von zwei Prozent ausgestattet, die Aktienausswahl entsprach einem breit gestreuten Performance-Index wie dem DAX. Die Sicherheitsschwelle der eingesetzten Bonuszertifikate betrug 65 Prozent, die Bonuszahlung 130 Prozent.

Outperformance des Bonusdepots

Für beide Depots galt bei der Simulation eine Laufzeit von zwei Jahren. Sie wurden auf ihre Performance in fallenden, seitwärts laufenden und steigenden Märkten untersucht. Das Ergebnis: In fallenden und seitwärts laufenden Aktienmärkten zwischen minus 30 und plus 30 Prozent lag P2 mit den Bonuszertifikaten

Fazit aller Serienteile

Die Ergebnisse der Portfoliosimulationen zeigen: Mit Anlageprodukten wie Garantie- oder Bonuszertifikaten lassen sich in vielen Marktszenarien effizientere Strukturen darstellen als beim ausschließlichen Gebrauch von klassischen Instrumenten wie Anleihen und Aktien.



Die komplette EDA-Studie „Einsatz von Zertifikaten zur Risiko- und Ertragssteuerung“

können Sie unter beraterkompass@bayernlb.de anfordern.

klar vorne. So erzielte das Portfolio bei einem Szenario von minus 30 Prozent eine Performance von 16 Prozent, P1 rutschte mit minus elf Prozent dagegen deutlich in den Verlustbereich. Im Nullprozent-Szenario (stagnierender Aktienmarkt) erzielte P2 ebenfalls ein Plus von *Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >*

Fortsetzung von Seite 22

16 Prozent, P1 lag bei fünf Prozent.

Nur in stark fallenden und deutlich steigenden Märkten schnitt das „Aktienportfolio“ P1 besser ab. Bei einem Szenario von minus 50 Prozent verlor P1 21 Prozent, P2 dagegen 23 Prozent seines Ausgangswerts. Bei einem simulierten Plus von 50 Prozent lag P1 mit einem Ertrag von 32 Prozent deutlich vor P2 mit 26 Prozent. Das Portfolio, das zur Hälfte mit Bonuszertifikaten bestückt war, spielte also genau die Stärken aus, die man den Papieren nachsagt. In moderat fallenden und seitwärts laufenden Märkten haben Anleger mit ihnen bessere Karten als mit Aktien. Bonuszertifikate können Marktbewegungen nach unten auffangen und lohnende Renditen in seitwärts- und nach oben tendierenden Märkten erzielen. Nur wer an deutlich steigende Aktienkurse für den Anlagezeitraum glaubt, ist mit Aktieninvestments besser beraten. ■

Praxisserie: Kunden fragen – Experten antworten

SERIE TEIL 06

Gewinnt der Emittent, wenn der Anleger mit strukturierten Papieren Geld verliert?

Manche Anleger, besonders diejenigen, deren strukturierte Papiere sich nicht nach Wunsch entwickeln, hegen die Vermutung: Wenn der Anleger verliert, gewinnt der Emittent. Und: Hat die Bank dieses oder jenes Zertifikat aufgelegt, um etwa missliebige Aktien des Hauses abzustößen? Diese oder ähnliche Vermutungen sind gegenstandslos. Wirtschaftlich gesehen spielt es nämlich für den Emittenten keine Rolle, ob Anleger mit Zertifikaten Geld gewinnen oder verlieren. Der Emittent sichert durch Finanzmarktge-



„Als Bank spekulieren wir nicht gegen den Anleger, sondern nehmen eine neu- trale Position ein“

Ingmar Alde, Abteilungsleiter Sales
Sparkassen/Retail der BayernLB
Telefon: +49 89 2171-28451
ingmar.alde@bayernlb.de

schäfte die Zahlung der finanziellen Ansprüche der Anleger. Beim „Hedgen“ erwirbt die Bank die Basiswerte wie Aktien oder Anleihen direkt am Kassamarkt und handelt zusätzlich mit entsprechenden Optionen an den Terminmärkten. Die Händler der Bank überwachen ständig ihre Risikopositionen und sichern am Finanzmarkt die Risiken ab, entsprechend den Vorgaben festgelegter mathematischer Modelle. Somit spekuliert der Emittent nicht gegen den Anleger, sondern nimmt eine neutrale Position ein. Der Bank gehe es darum, ein für sie weitgehend risikoloses Geschäft zu machen, erklärt Ingmar Alde, Abteilungsleiter Sales Sparkassen/Retail der BayernLB. Aber woran verdient der Emittent? Wie bei anderen Produkten auch kostet die Produktion Geld. Das heißt, der Emittent erstellt das Produkt und verlangt für diese Dienstleistung einen etwas höheren Preis, als die eigentliche Herstellung gekostet hat. Das ist die Marge, mit welcher der Emittent seinen Ertrag erzielt.

Der Berater-Coach, Teil 1

Jörg Hilber über Sinn und Zweck eines individuellen Beratungsansatzes

Herr Hilber, in Ihren Workshops erarbeiten Sie mit Bankberatern Strategien zur Kundenbindung – und das mit großem Erfolg. Wie erklären Sie sich den Bedarf an professionellem Coaching?

Jörg Hilber: Auf der Leistungsebene unterscheiden sich Finanzdienstleister kaum. Die Produkte sind ähnlich und den Beratern fehlen somit schlicht und einfach die zündenden Argumente, um Kunden für sich und ihren Arbeitgeber zu gewinnen. Zudem sind Banken seit der Finanzkrise in der Öffentlichkeit stark exponiert. Sie haben ein schlechtes

Zur Person



Jörg Hilber, Master of Advanced Studies in Services Marketing & Management, ist Partner bei réalitéS (www.realites.eu) und Dozent an der Hochschule Luzern, Schweiz. Er hat das Konzept der „Systematischen Kundenbegeisterung“ entwickelt und ist zudem Experte für Servicequalität und Dienstleistungsorientierung.

Image und viele Kunden sind verunsichert. In diesem Umfeld brauchen Berater konstruktive Unterstützung.

Sie sprechen von einer Verunsicherung auf Kundenseite. Gibt es ein Patentrezept, wie Berater das Vertrauen ihrer Anleger zurückgewinnen können?

Hilber: Es gibt weder Patentrezepte, noch kann ich irgendwelche Tipps und Tricks anbieten.

Ein erster wichtiger Faktor für Vertrauen ist aber Ehrlichkeit. Ein Berater darf zum Beispiel zugeben, dass auch er die Finanzkrise nicht vorausgesehen hat. Eine gute Maxime ist: Empfehlen Sie dem Kunden das, was Sie einem Familienmitglied in einer ähnlichen Situation auch empfehlen würden – und machen Sie dieses Prinzip transparent. Erklären Sie, dass es das hochrentable Produkt ohne Risiko nicht gibt. Werterhaltung ist auch eine Leistung, ständige Wertvermehrung zu allen Zeiten ist unmöglich. Eine weitere vertrauensbildende Einsicht ist, dass Fachkompetenz allein nicht genügt. Breites Finanzwissen ist kein Konkurrenzvorteil, sondern Voraussetzung für erfolgreiche Kundengewinnung und -bindung. Es ist

Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >

Fortsetzung von Seite 24

notwendig, sich wirklich in den Kunden einfühlen zu können, zu verstehen, wie dieser tickt. Daraus entsteht dann ein ganz individueller Beratungsansatz – individuell für den Berater, aber auch individuell für jeden Kunden. Hierbei bleibt es selbstverständlich möglich, dass Finanzdienstleister gewisse Richtlinien und Abläufe für Beratungsgespräche bestimmen.

Und wie können Berater einen individuellen Beratungsansatz entwickeln, der im Alltag auch wirklich funktioniert?

Hilber: Indem sie anerkennen, dass sie sich auch außerhalb ihres Fachgebietes „Finanzprodukte“ weiterentwickeln müssen. Viele Berater verwenden immer ein- und dieselbe Gesprächstechnik. Aber auch im Retail Banking muss man über ein vielfältiges Instrumentarium von Gesprächstechniken verfügen.

„Beziehungs- und Verkaufskompetenzen kommen nicht von außen – sie sind in uns bereits vorhanden. Wir müssen sie entdecken, aktivieren und entwickeln“

Jörg Hilber, Partner bei réalités

also wirklich dort abholt, wo er steht, kann diesen systematisch begeistern, ihn an die Bank binden und Weiterempfehlungen generieren. Diese Denk- und Arbeitsweise erkennt man beispielsweise daran, dass der Kunde im Rahmen eines Erstgesprächs mehr redet als der Berater.

Nur wer wirklich zuhören kann, so spricht und agiert wie der Kunde tickt, wer den Kunden

Fortsetzung folgt

In der nächsten Ausgabe des BeraterKompass schreibt Berater-Coach Jörg Hilber unter dem Motto „Ent-kaufen statt Ver-kaufen“ über die wichtigsten Grundsätze unaufdringlicher und erfolgreicher Neukundengewinnung.



„Patentrezepte gibt es nicht“ – Jörg Hilber bei einer Schulung

Ein hoher Anspruch!

Hilber: In der Tat. Aber ich arbeite grundsätzlich nur mit Unternehmen und Menschen, die einen hohen Anspruch an sich selbst haben. Und ich habe natürlich auch einen hohen Anspruch an mich und die Ergebnisse, die meine Arbeit generiert. Es lohnt sich sowohl als Firma als auch als Mensch, wirklich besser sein zu wollen als die Konkurrenz. Als Finanzberater sichert man sich damit beispielsweise seinen Arbeitsplatz. Und die Arbeit als Kundenbegeisterer macht einfach Spaß: Wenn ich am Feedback meiner Kunden spüre, wie sehr sie mich und meine Arbeit schätzen, so besteht mein Arbeitsalltag aus vielen Erfolgserlebnissen und persönlichen Highlights. Dann ist es auch kein Problem mehr, wenn mein Chef mal wieder vergessen hat, mich für meine Leistung zu loben. ■

BeraterWissen aktuell

Anlegerfragen rund um das Thema Aktienanleihen

Anlegerperspektive: Es kommt immer wieder vor, dass ein Anleger seinem Bankberater anlagerelevante und zugleich detaillierte Fragen zu strukturierten Produkten stellt, die dieser nicht auf Anhieb beantworten kann. Oft geht es dabei um das Thema, wie viel Geld der Anleger unter welchen Umständen gewinnt oder verliert. Nachfolgend stellen wir Ihnen drei typische Anlegerfragen rund um Aktienanleihen vor.

Die Höhe der Zinszahlung

„Wie kann ich die Zinszahlung bei Fälligkeit selbst errechnen?“, lautet eine aus Anlegersicht nahe liegende Frage. Die Zinszahlung erfolgt am Fälligkeitstag für die Zeit zwischen Beginn der Laufzeit

und Rückzahlung der Anleihe. Die Höhe der Zinszahlung wird entweder als jährlicher Kupon oder als Kupon für die Gesamtlaufzeit berechnet. Ein Beispiel verdeutlicht die Vorgehensweise: Angenommen, eine Aktienanleihe hat eine Laufzeit bis zum 18. Juni 2010, die Laufzeit beginnt am 9. Dezember 2009, der Nennbetrag beträgt 1.000 Euro und der jährliche Kupon 6,5 Prozent. Das ergibt demzufolge 191 Zinstage. Mit einer allgemeinen Formel können Anleger die Zinszahlung eigenständig berechnen. Hierbei gilt es jedoch zu beachten, dass sich die Zinskonvention ändern kann:

Zinszahlung = Zinstage x Nennbetrag x Kupon dividiert durch 360 Tage (Annahme: die Monate eines Jahres haben im

Durchschnitt 30 Tage)

Für das Beispiel lautet die Rechnung:
 $191 \times 1.000 \times 6,5 \% \text{ dividiert durch } 360 = 34,49 \text{ Euro}$

Die Zinszahlung von 34,49 Euro erhalten Anleger, wenn sie die Aktienanleihe von Beginn der Laufzeit bis zu ihrer Fälligkeit gehalten haben. Andernfalls fällt die effektive Zinszahlung entsprechend geringer aus.

Anzahl der zu liefernden Aktien

Eine andere häufige Anlegerfrage zu Aktienanleihen ist: „Bleibt die Anzahl der am Ende zu liefernden Aktien stabil oder kann es hier zu Schwankungen kommen?“ Grundsätzlich gilt: Die Anzahl der *Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite >*

Fortsetzung von Seite 26

bei Fälligkeit zu liefernden Aktien wird bei der Emission der Aktienanleihe festgelegt. Es gibt allerdings Situationen, die zur Veränderung der festgelegten Aktienanzahl führen können. Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn eine Kapitalerhöhung erfolgt oder es zu einer anderen Kapitalmaßnahme der Gesellschaft kommt, die die unterlegte Aktie (Basiswert) begibt. Die Anpassung ist notwendig, um den Inhaber der Aktienanleihe nicht schlechter zu stellen als vor der Kapitalmaßnahme. Dabei werden der Basispreis sowie die Anzahl der zu liefernden Aktien adaptiert. Der Nennbetrag bleibt hingegen unverändert.

Dividendenabschlag eingepreist

„Wirkt sich die Ausschüttung einer Dividende auf den Kurs der Aktienanleihe aus?“, mögen sich Anleger



Ausschüttung: Dividenden gibt es meist einen Tag nach der Hauptversammlung

fragen, die diesen Effekt bereits als Aktieninhaber kennengelernt haben. Dazu muss man wissen, dass Dividendenausschüttungen bei deutschen Aktiengesellschaften in der Regel einen Tag nach der Hauptversammlung erfolgen. Zeitgleich mit der Dividendenausschüt-

tung kommt es zu einem Abschlag der Bruttodividende (Dividende vor Steuern) vom Börsenkurs der entsprechenden Aktie. Da die während der Laufzeit zu erwartenden Dividendenzahlungen jedoch bereits bei der Emission der Aktienanleihe in den Verkaufskurs eingepreist waren, hat deren Ausschüttung grundsätzlich keinen Einfluss auf den Kurs der Anleihe. Das birgt ein gewisses Risiko, denn sollte die tatsächliche Dividende über der erwarteten Dividende liegen und notiert der Aktienkurs durch den Dividendenabschlag am Feststellungstag unter dem Basispreis, wird der Emittent die festgelegte Aktienanzahl liefern. Anleger sollten dieses Risiko berücksichtigen, das durch den Abschlag in Folge der Dividendenausschüttung entstehen kann. ■

In der kommenden Ausgabe folgen drei weitere typische Anlegerfragen zu Aktienanleihen

+++ 6,10 %-Aktienanleihe auf Deutsche Bank AG, WKN BLB632 +++ 5,80 %-Aktienanleihe auf Nokia, WKN BLB633 +++

Impressum

Herausgeber:

Bayerische Landesbank

Corporates & Markets
Oliver Dressler, Ingmar Alde

Briener Straße 18
80333 München

Telefon +49 89 2171-23323
Telefax +49 89 2171-23578
beraterkompass@bayernlb.de
www.bayernlb.de

Ansprechpartner:

Ingmar Alde

Abteilungsleiter
Sales Sparkassen/Retail

Telefon +49 89 2171-28451
Telefax +49 89 2171-628451
ingmar.alde@bayernlb.de

Bildnachweis:

Für die verwendeten Bilder wurden die Bildrechte geklärt. Für fremdes Bildmaterial liegt die Zustimmung der Rechteinhaber vor.

Seiten 2, 11–12, 15, 18, 23: BayernLB;
Seite 1: picture-alliance/Alberto Martin/Pool; Seite 3: picture-alliance/ZB, Patrick Pleul; Seite 6: picture-alliance/photoshot; Seite 7: Deutscher Derivate Verband; Seite 8: picture-alliance/dpa, Uli Deck; Seite 9: Kinderheim St. Michael Fürth; Seite 13: Sparkasse Fürth; Seite 17: Jörg Hilber; Seite 20: Sparkasse Allgäu; Seite 21: iStockphoto; Seite 22: European Derivatives Academy; Seite 24–25: Jörg Hilber; Seite 27: picture-alliance/Wolfgang Kumm

Konzept und Realisation:

Script Corporate+Public Communication GmbH
An der Herrenmühle 7–9
61440 Oberursel

Diese Publikation mit Werbecharakter ist lediglich eine unverbindliche Stellungnahme zu den angesprochenen Anlageinstrumenten zum Zeitpunkt der Herausgabe der vorliegenden Information im Januar 2010.

Die vorliegende Publikation beruht auf Quellen, die wir für zuverlässig und zutreffend halten und die allgemein zugänglich sind. Die Informationen, die dieser Publikation zugrunde liegen, haben wir allerdings weder auf ihre Richtigkeit noch auf ihre Vollständigkeit (und Aktualität) überprüft. Für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Aussagen können wir deshalb keine Gewähr übernehmen. Die vorliegende Veröffentlichung dient ferner lediglich der allgemeinen Information und ersetzt auf keinen Fall eine persönliche anleger- und objektgerechte Beratung.

Gleiches gilt auch für alle anderen Websites, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Bayerische Landesbank ist für den Inhalt der Websites, die auf diese Weise erreicht werden, nicht verantwortlich.

Inhalt und Struktur des Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Die Vervielfältigung von Informationen oder Daten, speziell die Verwendung von Texten, Textteilen oder Bildmaterial bedarf der vorherigen Zustimmung der BayernLB.