

## Leitartikel

Wo ist die Mitte? (4)

## bm-Blickpunkte

Bestätigung für die Sparkassen (6)  
Frankfurter Volksbank: Unverdiert betroffen (6)  
Baufinanzierung mit Zinssenkungsoption (7)  
Online-Beratung bei Fidelity (8)  
Verbriefungen: Staatliche Maßnahmen ohne Mehrheit (8)  
Triffbrettfahrer Deutsche Bank (9)  
Konsumentenkredite: BGH-Urteil mit moderaten Auswirkungen (9)

## Aus der Finanzwerbung

Etats und Kampagnen (10)  
Werbebarometer (11)  
Aus der Marken- und Werbeforschung (12)

## Im Gespräch

**„Die Wertpapieraufsicht kann schwerlich ein Finanz-TÜV sein“**

Interview mit Karl-Burkhard Caspari (13)

**„Der Markt ist heute ein komplett anderer als vor einigen Jahren“**

Interview mit Gerhard Frieg (16)

## Wertpapiergeschäft

**Telefonberatung und Online-Brokerage – Widerspruch oder Trend?**

Von Kai Friedrich (19)

**Energiewende mit Bürgerbeteiligung: VR Bürger Energiepark eG**

Von Franz-Josef Behrens und Rainer Herbers (22)

**Kreuze und Häkchen mit großem Gewicht**

Von Oliver Popp (26)

**S-Broker – mit neuer Zielgruppe gegen die Flaute**

Von Thomas Pfaff (27)

**Anlageberatung und Kick-Back-Rechtsprechung: keine Entwarnung**

Von Norman Wirth (30)

**BCA: Vermögensverwaltung unter einem Haftungsdach**

Von Rudolf Reil (33)

**Geschlossene Fonds: Informationsbedürfnis unterschätzt**

Von Björn Meschkat (34)

**„Wandelanleihen gehören in jedes Depot“**

Interview mit Michael Prinz zu Salm-Salm (36)

**Wertpapiergeschäft 2010: Wo sind die Potenziale?**

Von Swantje Benkelberg (40)

## Notiert

Daten und Fakten zum Wertpapierbesitz der Deutschen (5) – Indikator zum Sparklima (7) – Impressum (21) – bankassurance + allfinanz (42) – Zum Absatzklima von Publikumsfonds (43)

39. Jahrgang  
Februar 2010  
Fritz Knapp Verlag  
Frankfurt am Main  
2-2010



bank und markt

Zeitschrift für Retailbanking

Herausgeber: Prof. Dr. Dr. Oskar Betsch, Prof. Dr. Jörg-E. Cramer, Dr. Peter Hanker, Hans-Michael Heitmüller, Dr. Ewald Judt, Prof. Dr. Klaus Juncker, Carsten Maschmeyer, Klaus-Friedrich Otto, Prof. Dr. Wulf von Schimmelmann, Ben Tellings, Thomas Ullrich, Dr. Herbert Walter, Alexander Wüerst

## SCHWERPUNKTE

**Im Gespräch:** MLP sieht sich weniger im Wettbewerb mit den freien Vermittlern als mit den Banken, deren Marktanteil in der Altersvorsorge zuletzt kontinuierlich gewachsen ist. Die Vollbanklizenz wird deshalb hoch geschätzt. Die Neukundengewinnung bei MLP läuft weiterhin zum großen Teil über die Universitäten.

**Wertpapiergeschäft:** In der Rolle des derzeit diskutierten „Finanz-TÜV“ mag sich die BaFin nicht sehen. Beratungsprozesse will man jedoch künftig stärker unter die Lupe nehmen. Dafür verspricht sich die Aufsicht von den neuen Dokumentationspflichten mehr Transparenz. Aus Gewerkschaftssicht bedeuten diese hingegen vor allem mehr Bürokratie bei gleichbleibendem Vertriebsdruck. Wirklich sicherer fühlen sich die Berater durch Beratungsprotokolle aber nicht. Hinzu kommt, dass die Kick-Back-Rechtsprechung des BGH eine lange Rückwirkung hat. Für zurückliegende Vermittlungsfälle bleiben den Banken deshalb kaum Optionen. Lediglich freie Vermittler können noch hoffen, dass der Kelch an ihnen vorübergeht.



Beratung ist zunehmend auch ein Thema für die Online-Anbieter. Einen Widerspruch zwischen Beratung und Online-Brokerage sieht Cortal Consors nicht. Die Verschmelzung beider Komponenten biete vielmehr erhebliches Potenzial. Der S-Broker hat auf die Flaute im Wertpapiergeschäft mit einer neuen strategischen Ausrichtung reagiert und konzentriert sich nun primär auf die Vieltrader. Gleichzeitig will man die Sparkassen als Dienstleister bei ihrem Beratungsgeschäft unterstützen.

Geldanlage erlebbar machen wollen vier Genossenschaftsbanken aus dem Oldenburger Münsterland. Mit dem VR Bürger Energiepark bieten sie – bisher mit großem Erfolg – Kunden die Möglichkeit, ausschließlich in der Region in Photovoltaikanlagen zu investieren. Der Zweitmarkt für Geschlossene Fonds scheint vor allem darunter zu leiden, dass Berater das Informationsbedürfnis ihrer Kunden unterschätzen. Bei der Wandelanleihe dagegen fehlt es vielfach schlicht am Know-how der Berater.

Bei den Absatzpotenzialen für 2010 ist der Optimismus der Fondsgesellschaften größer als der der Berater. Auch die Zertifikate-Emittenten geben sich zuversichtlich. Vergleichsweise gute Chancen scheint es für Aktienfonds zu geben, nicht aber für Geldmarktfonds. Die Anleger selbst rechnen mit einer Bedeutungszunahme börsengehandelter Indexfonds.