

Die Wochenschau

Pingpong

Dollar und Yuan verharren im Gleichgewicht des Schreckens

Von Helga Einecke

Währungsexperten hatten sich von der China-Reise des amerikanischen Präsidenten mehr versprochen. Barack Obama erklärte, die Weltwirtschaft würde davon profitieren, wenn Chinas Währung die ökonomischen Fundamentaldaten widerspiegeln. In den USA ergriff Notenbankpräsident Ben Bernanke das Wort und machte sich für den Dollar stark. Das ist ungewöhnlich, denn in den Vereinigten Staaten redet normalerweise nur der Finanzminister über die eigene Währung.

Die Botschaft aus diesem amerikanischen Pingpong lautet wohl: Der Dollar sollte nicht so rasch abwerten, die chinesische Währung aber möglichst aufwerten. Tatsächlich spielt der niedrige Wechselkurs für den Aufschwung der chinesischen Wirtschaft schon lange eine dominierende Rolle. Bereits Anfang der neunziger Jahre wertete Peking gegenüber dem Dollar um fast die Hälfte ab, ließ lediglich in den Jahren 2005 bis 2008 eine leichte Aufwertung zu. Mit Hilfe der billigen Währung stieg China zu einer der größten Exportnationen der Welt auf. Ulrich Leuchtmann, Analyst der Commerzbank, spricht mit Blick auf die Balance zwischen den USA und China von einem „Gleichgewicht des Schreckens“, weil beide Länder auf einander angewiesen seien.

Die USA drohen mit Handelsstrafen, die Chinesen mit ihrem hohen Bestand an amerikanischen Wertpapieren. Tatsächlich haben die staatlichen Geldanlagen in Peking in den vergangenen Jahren mit ihren Dollar-Einnahmen überwiegend Bonds des amerikanischen Schatzamts gekauft und so den amerikanischen Staat und seine Wirtschaft finanziert. Sollte der Dollar nächstes Jahr an Kraft gewinnen, steigen zwar die Wertpapierbestände der Chinesen – aber ihre Wettbewerbsfähigkeit sinkt. Dann könnten sie nach Einschätzung von Analyst Leuchtmann ihren alten Plan aus der Schublade holen und ihre Währung an einen ganzen Korb koppeln. An eine Aufwertung glaubt er eher nicht, weil Peking zu sehr vom Export abhängig ist und deshalb einen niedrigen Wechselkurs beibehalten möchte.

Langfristig dürfte die chinesische Währung schon aufwerten, meint dagegen Hans-Gunter Redeker, Währungsstrategie der BNP Paribas. Aktuell fließe sehr viel Geld in den asiatischen Kontinent, nicht nur nach China, sondern auch nach Malaysia oder Taiwan. Anleger hoffen, sie könnten dort eher vom Wachstumsschub profitieren als in anderen Regionen der Welt. Am Immobilienmarkt in Shanghai lägen die Preise schon höher als vor der Krise. Allerdings können Ausländer nicht einfach in China investieren, es gibt Kapitalkontrollen.

Die Währungsexperten der Helaba trauen dem Yuan eine schleichende Verbreitung in internationalen Finanzwesen und Handel zu. Einige chinesische Firmen dürfen ihn neuerdings in Hongkong, Macao und den Asean-Staaten nutzen. Allerdings trifft das nicht mehr als ein Zehntel des gesamten Handelsvolumens. Auch die mit der Peoples Bank of China unterzeichneten Verträge mit anderen Zentralbanken zielen auf eine Verbreitung des Yuan ab. Ausländische Unternehmen können von ihrer Notenbank Yuan kaufen und Einfuhren aus China damit erwerben, also den Umweg über den Dollar umgehen. Natürlich überlässt die Regierung in Peking nichts dem Zufall. Sie will kontrolliert die Position der eigenen Währung auf Weltmärkten und sich so langsam von der

Bindung an den Dollar lösen, glauben die Experten der Helaba. Deutsche Anleger werden meist erst dann mit dem Yuan oder Renminbi konfrontiert, wenn sie nach China fahren und neben Kreditkarte und Dollar eine dritte Alternative suchen. Es gibt genügend Investmentfonds, die mit Anlagen in chinesische Aktien, Anleihen oder Immobilienprojekte locken. Wer voll auf die chinesische Karte setzt, könnte schlecht beraten sein. Das britische Magazin Economist schreibt im Ausblick auf 2010 unter dem Titel „Blasen, dann platzen“, kein anderes Land habe seine Wirtschaft mit staatlichen Geldern so stark aufgepumpt wie China. Als verhängnisvoll wird die staatlich getriebene hohe Kreditvergabe eingestuft, die auch in einem Exzess enden könnte. Diese Diagnose entbehrt nicht einer gewissen Ironie, denn die gefürchtete Blase ist nichts anderes als die Kehrtseite einer staatlich getriebenen Konjunkturpolitik, für die China weltweit großes Lob erntet.

Wer dem Yuan nicht traut und lieber auf wertungsverdächtige Währungen setzen möchte, muss sich an Länder halten, deren Zinsen steigen. Die Notenbank in Australien hat bereits zweimal ihre Zinsen erhöht. Auch in Neuseeland geht es aufwärts mit der Rendite, ebenso in Norwegen. Als nächste Kandidaten gelten einige Länder in Asien, Korea etwa oder Taiwan. Da ist China – zumindest geografisch – gar nicht so weit weg.

ter die Qualifikation von Finanzberatern einheitlich regeln soll. Bislang gibt es keine vorgeschriebene Mindestqualifikation für den Beraterjob. Auch die Weiterbildung ist nicht geregelt. „Vor allem bei Strukturvertrieben wie AWD und MLP müssen gar keine Qualifikationen vorgewiesen werden“, bemängelt Roach. Dabei benötigen freie Berater eine grundsätzlich höhere Qualifikation, sagt Ulf Niklas, Sprecher der Bundesinitiative der Honorarberater. „Schließlich treten sie am Markt eigenständig auf, haben keine Expertenabteilung im Hintergrund und müssen den Kunden auch selbst überzeugen.“ Doch welches Qualifikationsniveau für Finanzberater stellt sicher, dass der Kunde eine gute Dienstleistung erhält? Reicht die Banklehre, muss es ein Fachwirtabschluss sein oder gar ein Certified Financial Planner (CFP), der als Königsabschluss in dieser Fachrichtung gilt? Die CFP-Ausbildung kann alles in allem 20 000 Euro kosten und stellt enorme Anforderungen. Kaum vorstellbar, dass dieser Abschluss von der Mehrheit der Kandidaten zu schaffen ist. Und vielleicht muss es ja auch gar kein CFP sein.

„Der Finanzberater ist kein Vermögensverwalter, es ist viel zu aufwendig, ihn so auszubilden, dass er alle Feinheiten der Portfoliotheorie kennt“, sagt Andreas Hackethal, Professor an der Goethe



Beratungsgespräch in einer Bankfiliale: Die Frage, welche Rolle der Verkäufer von Finanzprodukten spielen soll, ist trotz Krise weiter unklar. Das Bundesverbraucherministerium plant jedenfalls einen Gesetzesentwurf, der die Qualifikation von Finanzberatern einheitlich regeln soll. Foto: laif

Drücker, Übersetzer, Kundenversther

Viele Verbraucher sehen in Finanzberatern Buhmänner der Krise. Bis jetzt gibt es noch keine gesetzliche Qualifikation für ihren Beruf

Von Markus Zydra

Frankfurt – Die Finanzkrise hat viel Misstrauen geschürt im Verhältnis zwischen Bankkunden und Finanzberatern. Eigentlich sollte man annehmen, dass dieser Vertrauensverlust die Kreditinstitute animiert, es künftig besser zu machen. Doch der Gewerkschafter Mark Roach sieht dafür keine Anzeichen. „Der Verkaufsdruck mit Zielvorgaben ist immer noch enorm, wie uns Betriebsräte bestätigen, und es wird verkauft, was verkauft werden soll – und das ist nicht immer das Beste für den Kunden“, sagt der Gewerkschaftssekretär in der Bundesverwaltung Verdi, Fachgruppe Banken. Zudem hätten Banken aus Kostengründen die Weiterbildungsausgaben gekürzt. „Mitunter darf nur einer aus der Abteilung später zwischen Tür und Angel berichten, was er gelernt hat“, sagt Roach. Sein Befund verstört, denn alles scheint so weiterzuläufen wie vor der Krise. Dem Bankberater kann man da kaum einen Vorwurf machen, denn der Fehler liegt im System. Banken verdienen nur dann, wenn sie Produkte verkaufen. „Die Bankkaufleute sind eigentlich ordentlich ausgebildet, doch der Verkaufsdruck macht alles zunichte“, sagt Roach. Bundesverbraucherministerin Ilse Aigner (CSU) plant einen Gesetzesentwurf,

der die Qualifikation von Finanzberatern einheitlich regeln soll. Bislang gibt es keine vorgeschriebene Mindestqualifikation für den Beraterjob. Auch die Weiterbildung ist nicht geregelt. „Vor allem bei Strukturvertrieben wie AWD und MLP müssen gar keine Qualifikationen vorgewiesen werden“, bemängelt Roach. Dabei benötigen freie Berater eine grundsätzlich höhere Qualifikation, sagt Ulf Niklas, Sprecher der Bundesinitiative der Honorarberater. „Schließlich treten sie am Markt eigenständig auf, haben keine Expertenabteilung im Hintergrund und müssen den Kunden auch selbst überzeugen.“ Doch welches Qualifikationsniveau für Finanzberater stellt sicher, dass der Kunde eine gute Dienstleistung erhält? Reicht die Banklehre, muss es ein Fachwirtabschluss sein oder gar ein Certified Financial Planner (CFP), der als Königsabschluss in dieser Fachrichtung gilt? Die CFP-Ausbildung kann alles in allem 20 000 Euro kosten und stellt enorme Anforderungen. Kaum vorstellbar, dass dieser Abschluss von der Mehrheit der Kandidaten zu schaffen ist. Und vielleicht muss es ja auch gar kein CFP sein.

„Der Finanzberater ist kein Vermögensverwalter, es ist viel zu aufwendig, ihn so auszubilden, dass er alle Feinheiten der Portfoliotheorie kennt“, sagt Andreas Hackethal, Professor an der Goethe

Business School des House of Finance in Frankfurt. Sein Rat: Der Berater solle Übersetzer für den Kunden sein und vor allem eine wichtige Frage klären. „Wie viel Risiko bist du bereit aufzunehmen, wie viel Geld willst du riskieren?“, sagt Hackethal, der auch fordert, dass nicht der Berater die Produkte für den Kunden auswählt. „Die Produktauswahl soll zentral über die Bank geschehen.“

„Es wird verkauft, was verkauft werden soll – nicht immer zum Wohl der Kunden.“

Dafür müsse man Fonds, Zertifikate und andere Wertpapiere in verbindliche Risikoklassen unterteilen. „Ob in rot und grün oder mit Zahlen von eins bis zehn – die Komplexität der Finanzwelt muss so standardisiert werden, dass der Kunde sofort versteht, welches Verlustrisiko er trägt“, sagt Hackethal, der nicht glaubt, dass eine hochqualifizierte Ausbildung der Berater-Kunden-Beziehung nützt. „Selbst wenn der Berater die Produkte komplett versteht, er wird das Fachwissen schlussendlich dem Kunden nicht verständlich machen können.“ Der Finanzberater solle vor allem Kundenversther sein.

Ein Trend in Deutschland ist die Honorarberatung. Hier bezahlt der Kunde seinen Finanzberater direkt mit einem Stundenhonorar, im Gegenzug werden dem Kunden die Provisionen gutgeschrieben, die fließen, wenn er beispielsweise einen Fonds kauft. Honorarberatung hebt den grundsätzlichen Interessenskonflikt zwischen Kunden und Berater aus. Die Branche wächst, doch nun gibt es aufgrund des Erfolgs auch die ersten Probleme. „Derzeit gesellen sich immer mehr Vermittler im Pseudo-Honorarberatergewand unter uns Honorarberater“, sagt Niklas. Deutlich werde das, wenn ein Kunde von einem anderen Honorarberater komme und den Begriff Nettotarif – das sind die Produktkosten abzüglich der Provisionen – zum ersten Mal höre. „Dann liegt die Schlussfolgerung nahe, dass ein Vermittler einfach Honorarberater auf sein Türschild schreibt und doppelt abbaskiert – das Honorar und die Provision“, sagt Niklas. Schon allein deshalb fordert die Bundesinitiative der Honorarberater einen Besetzungsschutz und eine gesetzlich geregelte Mindestqualifikation für Honorarberater. „Bis dahin gilt es, sich vom Honorarberater schriftlich im Beratungsvertrag zusichern zu lassen, dass keinerlei Provisionen oder andere Vergütungen von dritter Seite angenommen werden“, empfiehlt Niklas. (Kommentare)

Aktienmärkte im Wochenvergleich

Table with 12 columns: Div., Schluss, Vorwoche, Veränd., Wochen, 52-Wochen, Schluss, 31.12.08, Veränd., Div., Rendite, KGW, Rendite 2010. Includes sections for Dax 30, TecDax, and Euro Stoxx 50.

Table with 12 columns: Div., Schluss, Vorwoche, Veränd., Wochen, 52-Wochen, Schluss, 31.12.08, Veränd., Div., Rendite, KGW, Rendite 2010. Includes sections for Deutsche Postbank, DAX, and various international indices.

Table with 12 columns: Schluss, Vorwoche, Veränd., Wochen, 52-Wochen, Schluss, 31.12.08, Veränd., Div., Rendite, KGW, Rendite 2010. Section: Weltbörsenindizes.

Table with 12 columns: Div., Schluss, Vorwoche, Veränd., Wochen, 52-Wochen, Schluss, 31.12.08, Veränd., Div., Rendite, KGW, Rendite 2010. Section: MDax.

Table with 12 columns: Div., Schluss, Vorwoche, Veränd., Wochen, 52-Wochen, Schluss, 31.12.08, Veränd., Div., Rendite, KGW, Rendite 2010. Section: Dow Jones 30.

Table with 12 columns: Div., Schluss, Vorwoche, Veränd., Wochen, 52-Wochen, Schluss, 31.12.08, Veränd., Div., Rendite, KGW, Rendite 2010. Section: S & P 100.

Table with 12 columns: Div., Schluss, Vorwoche, Veränd., Wochen, 52-Wochen, Schluss, 31.12.08, Veränd., Div., Rendite, KGW, Rendite 2010. Section: Various international indices.