

Konflikt um Vergütung unabhängiger Finanzdienstleister

2014 wird es mit dem Honorarsystem ernst

Der seit Jahren wild umstrittene Paradigmenwechsel, weg von der Verprovisionierung der Beratung durch deklariert unabhängige Finanzdienstleister hin zur Honorierung, wird 2014 ins entscheidende Stadium treten. Die Fronten der Betroffenen sind weiter verhärtet.



In Österreich hat sich das Vergütungssystem für unabhängige Finanzdienstleister noch nicht geändert. Bald aber wird es soweit sein. Einschlägige EU-Richtlinien müssen innerhalb von zwei Jahren nach Beschluss in Brüssel in nationales Recht umgesetzt werden. Derzeit geben drei Richtlinien bzw. Entwürfe den Übergang von der Provision zur Honorierung vor:

1. die von der EU abgesegnete Wohnimmobilienkreditvertrags-Richtlinie (WIK) muss noch in österreichisches Recht umgesetzt werden. Sie bestimmt, dass ein sich als unabhängig bezeichnender Kreditvermittler auf Provision verzichten oder die Mehrheit der Kreditgeber berücksichtigen muss; die Mitgliedstaaten dürfen auch ein strengeres Regime einführen.

2. die vor Mai 2014 von der EU zu beschließende MiFID II (neue Richtlinie über Wertpapiere, Investmentfonds bzw. einschlägige Dienstleistungen) soll festlegen, dass wer sich bzw. seine Leistung unabhängig nennt, keine Provision erhalten darf und seinen Kunden eine breite Emittentenauswahl anbieten muss. **Wolfgang Göttl**, Fachverbandsobmann der österreichischen Vermögensberater, will einen Kompromiss: Vermittler sollen Kunden Honorar oder Provision als Leistungsentgelt anbieten dürfen.

3. die vom nächsten EU-Parlament nach dem Sommer 2014 zu beschließende PRIPs-Richtlinie, die Vorgaben für Kleinanleger-Investmentprodukte enthalten soll, fordert die Offenlegung der Provisionen von Finanzberatern, aber keine Deckelung mit 200 € mehr.

Brancheninterne Widerstände

„Es wäre gescheiter, nicht alles zu reglementieren, sondern Betroffenen die Wahl zu lassen. Beide Alternativen haben Vorteile, auch die Provision, besonders für kleine Kunden“, sagt Göttl. Er kündigt weitere Interventionen bei EU-Parlament, -Rat und -Kommission an.

Der Obmann der niederösterreichischen Finanzdienstleister, **Michael Holzer**, möchte, dass sich Berufskollegen, die eine Honorierung bevorzugen, ausdrücklich als unabhängige Honorarberater bezeichnen. „Für den Kunden ist es weniger wichtig, ob sich jemand als unabhängig oder abhängig bezeichnet; wichtiger ist, dass er weiß, wann die Beratung kostenpflichtig wird.“ Holzer hält die geplante EU-Regelung für den Versicherungsbereich als nicht zielführend. Er befürchtet eine Zwei-Klassen-Gesellschaft, die nicht im Sinn der Konsumentenschützer sein könne, „solche, die sich ein Honorar

leisten können, und andere, die auf eine Versicherung verzichten, weil sie kein Honorar zahlen wollen. Die Folge wäre, dass Online-Abschlüsse von Versicherungen kräftig zulegen werden, Kunden uninformativer sind und Produkte kaufen, die nicht zu ihnen passen, oder ganz auf Versicherungen verzichten und nach Risikoeintritt der Allgemeinheit auf der Tasche liegen“.

Der Wiener Versicherungsmakler **Wilhelm Hemerka** betont, das mitteleuropäische Provisionssystem sei seit Jahrzehnten bewährt und werde auch künftig eine tragende Rolle spielen. „Ich bin überzeugt, dass sich so mancher Nachfrager nach Versicherungsleistungen abgehalten fühlen wird, wenn er zu einem Berater gehen muss, der erst dann seine Leistung zur Verfügung stellt, wenn man ihm ein Honorar zahlt. Der Kunde wird dann zu einem Berater gehen, der ihm das gratis macht, oder er wird im Internet oder in Außendienstvarianten von Vertriebskanälen landen und keine qualifizierte Beratung eines Maklers in Anspruch nehmen.“ Hemerka befürchtet bei einem erzwungenen Umstieg von Provision auf Honorar eine Halbierung der Zahl der Versicherungsmakler. „Das wird auch die Versicherer in ihren Kernabrechnungssystemen und Verwaltungen extrem stark treffen. Sie befürworten

durchwegs das derzeitige Provisionssystem und lehnen das Honorarsystem ab. Ich rechne nicht damit, dass von der EU ein Provisionsverbot ausgesprochen werden wird.“

Bewertungsprobleme

Herbert Samhaber, Vermögensverwalter und Obmann der oberösterreichischen Finanzdienstleister, verteidigt das Honorarsystem: „Ich lebe von Anfang an von Vermögensverwaltungsgebühren bzw. Managementfees. Diese sind nichts anderes als ein Honorar einschließlich Umsatzsteuer. Ich bin dafür, Kunden ein Honorar in Form eines Stundensatzes oder einer Managementgebühr zu verrechnen. Die meisten Finanzdienstleister können das nicht verlangen, obwohl Gerichte den Stundensatz eines Vermögensberaters seit langem mit 130 € netto bewerten. Diskutabel ist, ob der Satz zwischen 100 und 200 € je nach Ausbildungsstand und Berufserfahrung liegen soll; das wird den Wettbewerb ankurbeln.“

Samhaber hat auch Einwände: Es gebe mächtige Strömungen gegen das Honorarkonzept, speziell seitens der Versicherungen. Den Menschen fehle es an einer Wertigkeit der Dienstleistung. „Konsumenten sind es nicht gewohnt, Finanz- und Bankdienstleistungen auf Honorarbasis verrechnet zu bekommen. Fragt man, was ihnen eine Beraterstunde wert ist, kommt man kaum auf die Höhe eines Automechanikers. Österreicher sind es seit Jahrzehnten gewohnt, in einer Versicherungs- und Bankproduktwelt zu leben, in der die Provision in die Produkte hineingerechnet wird. Wenn ich mein Honorar mit dem von Rechtsanwälten oder Ärzten vergleiche, komme ich auf 200 € pro Stunde. Als Gerichtssachverständiger erhalte ich einen gesetzlichen Höchstsatz von 150 €. Es ist daher leichter, Finanzprodukte zu verkaufen, wo das Honorar inkludiert ist. Damit bin ich aber abhängig vom Produkt-Emittenten.“

Laut Samhaber werde MiFID II Teile der Finanzdienstleistung demnächst zwingend in den Honorarbereich eingliedern, z.B. die Portfolioverwaltung. Dann aber müsse es eine einheitliche Honorarwelt für alle Finanzprodukte geben, egal ob von Versicherungen, Banken, Maklern, Agenten oder gewerblichen Finanzdienstleistern. Das werde für Letztverbraucher endlich transparente Verhältnisse herstellen. „Derzeit sind in Österreich die rund 50 konzessionierten Vermögensverwalter die einzigen, die ihr Honorar offenlegen. Die große Masse von ihnen verkauft noch immer Produkte, die nach außen kein Honorar enthalten.“ *Ernst A. Swietly*

Standesregeln für Vermögensberater und Wertpapiervermittler in Kraft

Seit vergangenen November haben alle Gewerblichen Vermögensberater und Wertpapiervermittler in Österreich die Möglichkeit, den Standes- und Ausübungsregeln freiwillig beizutreten. Durch diesen Beitritt verpflichten sich die Berufsangehörigen im Rahmen der jeweiligen Berufsrechte und natürlich ganz im Sinne ihrer Kunden zur Einhaltung dieser Regeln. Außerdem verpflichten sie sich, mit der Ombudsstelle des Fachverbands Finanzdienstleister zusammenzuarbeiten. Darüber hinaus unterwerfen sie sich dem Ehrenschiedsgericht des Fachverbands Finanzdienstleister.

Den Standesregeln unterwirft man sich freiwillig, der Beitritt löst jedoch gleichzeitig die Pflicht zur Einhaltung dieser Regeln aus. Diese Pflichten werden vom seit 1. 1. 2014 tätigen Ehrenschiedsgericht des Fachverbands Finanzdienstleister durchgesetzt. Den Vorsitz hat der ehemalige Vizepräsident des Oberlandesgerichts Wien, **Wolfgang Pöschl**, übernommen. *red.*

Rasanter Start ins Jahr 2014!

Ein guter Start ist entscheidend für die ganze Saison. Nehmen Sie jetzt Fahrt auf für 2014 und punkten Sie das ganze Jahr auf ganzer Linie.

Wir stehen mit Ihnen am Start und leisten mit exzellenten Biometrie-Produkten und modernsten IT-Services Anschub für Sie! Das wird Ihr Start-Ziel-Sieg 2014!

Mehr Infos unter www.dialog-leben.at!

Jetzt Fahrt aufnehmen:
Dialog bewegt! Biometrie im Fokus

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Unentgeltliche Einschaltung zur Information unserer Leser

AVISO ZUM 12. INFORMATIONSTAG DER WIENER VERSICHERUNGSMAKLER

26. Februar 2014
Palais Ferstel, Wien
Nur für geladene Gäste



un.sicht.bar

Werbung

Im Gespräch mit Eric Samuiloff, Österreich-Chef von Swiss Life Select

Steigender Beratungsbedarf bei Privaten

Der neu aufgestellte Finanzdienstleister Swiss Life Select sieht aufgrund der demographischen Entwicklung für die Zukunft einen immer größer werdenden Beratungsbedarf bei Privatkunden. Dieses Umfeld bietet große Chancen für motivierte, gut ausgebildete Berufseinsteiger.

Börsen-Kurier: Wie war der geschäftliche Erfolg im abgelaufenen Jahr?

Eric Samuiloff: Wir haben uns innerhalb unseres Planes bewegt: im Wertpapiergeschäft haben wir gute Umsätze gesehen, in der Altersvorsorge waren wir stark positioniert und im sonstigen Versicherungsbereich gab es insgesamt ein zufriedenstellendes Geschäft, wobei in einzelnen Sparten unterschiedliche Ergebnisse zu verzeichnen waren. Im Vorjahr haben wir das Unternehmen strategisch neu positioniert und den Fokus auf Financial Planning gelegt. Wir sind alle - insbesondere auch unsere Berater - sehr stolz den Namen der ältesten Schweizer Lebensversicherung in unserer Firmenbezeichnung tragen zu dürfen.

Börsen-Kurier: Wie schätzen Sie den Markt für gewerbliche Vermögensberater für die Zukunft ein?

Samuiloff: Es gab dramatische Veränderungen im Beratermarkt. Gewerblichen Vermögensberatern, die sich rechtzeitig mit den geänderten Voraussetzungen beschäftigt und damit ihre Qualität gesteigert haben, stehen bessere Marktchancen als früher zur Verfügung. Der Bedarf an privater

Vorsorge ist größer denn je. Durch die Berichterstattung anlässlich der Nationalratswahl und dem Versand der Pensionskontoauszüge ist dieser Bedarf jetzt viel stärker im Bewusstsein der Bürger verankert. Unsere Berater haben sich intensiv vorbereitet und können die Pensionskontoauszüge interpretieren und somit individuell den Vorsorgebedarf ermitteln. Durch die demografische Entwicklung - Stichworte Bevölkerungswachstum und Alterung - wird der Markt für den einzelnen Berater größer. Es ist daher für junge Leute sehr attraktiv jetzt neu in den Markt einzusteigen. Ein Weiteres tun die Banken dazu: Filialschließungen und Reduktion der Kapazitäten führen dazu, dass sie den Bedürfnissen ihrer Kunden nach persönlicher Beratung nicht mehr vollständig nachkommen können.

Börsen-Kurier: In welcher Form ist Ihr Unternehmen von den neuen Ausbildungsvorschriften betroffen?

Samuiloff: Wir waren die Ersten, die die gesetzlichen Erfordernisse durch die Einführung des Wertpapiervermittlers sofort umgesetzt haben. Da wir in der Vergangenheit immer zu bestmöglicher Ausbildung ge-

standen sind, war es keine Frage ob, sondern wie rasch wir die neuen Ausbildungsstandards umsetzen. Künftig bieten wir in Kooperation mit einer österreichischen Universität einen MBA-Lehrgang in Financial Planning an. Von unseren rund 400 Beratern sind jetzt schon rund 90 % gewerbliche Vermögensberater. Von diesen sind wiederum etwa 50 % zusätzlich Versicherungsmakler. Aus- und Weiterbildung ist für uns Selbstverständnis, nicht nur Verpflichtung.

Börsen-Kurier: Wie sieht Ihre Produktpalette als ein im Eigentum einer Versicherung stehenden Unternehmens aus?

Samuiloff: Im Versicherungsbereich haben wir Kooperationen mit etwa 70 Versicherungen, davon sind 24 Core-Partner und davon ist eine die Swiss Life. Sie stellt im Segment der Lebensversicherung zwei Produkte zur Verfügung. Grundsätzlich haben wir im Versicherungsbereich einen umfangreichen Prüfungsprozess, nach dem die Produkte der einzelnen Sparten, beispielsweise Berufsunfähigkeits-, Eigenheim- oder KFZ-Versicherung, ausgewählt werden.

Börsen-Kurier: Welche Erwartungen haben Sie für das neue Geschäftsjahr?

Samuiloff: Ich bin überzeugt, dass wir mit unserem ganzheitlichen Beratungsansatz in Verbindung mit dem gesteigerten Bewusstsein zur Eigenvorsorge ein sehr gutes Jahr haben werden. Vor allem die Themen Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge werden noch einmal eine verstärkte Nachfrage bringen. Die Menschen stellen sich immer öfters die Frage: „Finde ich mit der staatlichen Vorsorge das Auslangen? Will ich nur meine Grundbedürfnisse abdecken oder meinen Lebensstandard aufrecht erhalten?“

In Bezug auf den Kapitalmarkt sehe ich unsere Geschäftschancen sehr intakt: unsere Beratungsansätze sind weder zyklisch noch saisonal, daher spricht nichts dagegen, einen Teil in Wertpapieren zu veranlagen. Auch zu bisherigen Tabuthemen wie Nachlassgestaltung oder Pflege-



Foto: Swiss Life Select

vorsorge haben wir das Know-how ansprechende individuelle Lösungen zu erarbeiten. Alles in allem erwarte ich für das heurige Jahr gute Geschäfte. Die Nachfrage ist vorhanden, wir können sie mit unserer ganzheitlichen Finanzplanung

decken. Unmittelbar freue ich mich auf den bevorstehenden Umzug in unser neues Bürogebäude in der Wiedner Hauptstraße, wo Berater und Mitarbeiter der Zentrale zum ersten Mal unter einem Dach arbeiten werden. *Rudolf Erdner*

Das nächste Vorsorge Spezial erscheint am 27. Feber im Rahmen des Tages der Wiener Versicherungsmakler. Verantwortlich: Klaus Schweinegger, ks@boersen-kurier.at




Jetzt anmelden!

ars.at

BWG Jahrestagung
TOPAKTUELL - alle Neuerungen zum Bankwesengesetz
mit Mag. PART, Dr. VÖLKL, MMag. SCHÜTZ, Vize-Präs. Dr. SACHS u. a.
von 24.-25.03.14, Wien - Tage einzeln buchbar!

Compliance-Akademie
für Finanzdienstleister
mit Dr. WOHLISCHLÄGL-ASCHBERGER, Mag. Dr. MAIERHOFER, LL.M. u. a.
von 03.03.-21.05.14, Wien | 18.08.-01.10.14, Wien (7½-tägig)
AFP-zertifiziert (voraussichtlich ab Januar 2014)

IFRS-Akademie
IFRS sicher anwenden
mit Univ.-Doz. WP/StB Dr. HOFIANS, Prof. (FH) WP/StB Dr. EGGER
von 10.-26.03.14, Wien | 04.-29.08.14, Wien (6-tägig)

Kapitalmarkt - Prospektrecht aktuell
mit Mag. REDER, Mag. WENZL, RA Dr. KNOBL, RA Mag. Dr. RUSS
am 06.03.14, Wien | 16.06.14, Wien | 11.12.14, Wien

Bankaufsichtliches Meldewesen
mit DDr. ECKHARDT, MBA, LL.M., MSc
Mag. HUCKER, CEFA
am 04.-05.03.14, Wien | 30.04.14, Wien
03.-04.06.14, Wien



ARS
AKADEMIE
FÜR RECHT,
STEUERN &
WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.

Unentgeltliche Einschaltung zur Information unserer Leser

Oliver Janich
Die Vereinigten Staaten von Europa
512 Seiten | Hardcover | 19,99 € | ISBN 978-3-89879-320-4



Die Entwicklung der Europäischen Union zu einem »Superstaat« schreitet schier unaufhaltsam voran. Die meisten Menschen nehmen das politisch Tagesgeschehen als eine schwer zu durchschauende Aneinanderreihung zufälliger Ereignisse wahr. Sie halten die Entwicklung der Europäischen Union für zwangsläufig.

Doch historische Dokumente belegen: Die Idee der Europäischen Union mit gemeinsamer Zentralbank, Währung und Regierung ist schon über 70 Jahre alt. Die Vereinigten Staaten von Europa sollen als Vorbild für eine »Neue Weltordnung« dienen, in der nicht mehr der Einzelne über sein Schicksal entscheidet, sondern jeder Lebensbereich von Politikern und Bürokraten bis in Kleinste geregelt ist. Es droht eine Orwell'sche Schreckensvision wie im Buch 1984.

FBV

www.finanzbuchverlag.de

Unentgeltliche Einschaltung zur Information unserer Leser

PERSONALIA

Neuer Leiter für den Maklervertrieb bei ERGO

Mit 15. Jänner übernimmt **Klaus Kretz** (44) die Leitung des Maklervertriebes bei der ERGO Versicherung. Der Vertriebsexperte



Foto: ERGO

mehr als 16 Jahre Erfahrungen im Maklerversicherungsgeschäft. Zuletzt leitete Kretz den Makler- und Agenturvertrieb bei der Wüstenrot Versicherung AG. „Wir gewinnen mit Klaus Kretz einen profunden Kenner dieses Vertriebsweges. Der Ausbau des Makler- und Agenturvertriebs ist ein wichtiges strategisches Ziel von uns. Seit unserer Neuausrichtung unter der Marke ERGO intensivieren wir besonders unsere Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern. Sie sind bereits zu sehr wichtigen Vertriebspartnern, vor allem im Neugeschäft von Schaden-/Unfallversicherungen, geworden“, erklärt **Ingo Lorenzoni**, Vertriebsvorstand der ERGO Versicherung, in einer Aussendung. Er ist für den Vertrieb über die Volksbanken, den Außendienst, Makler und Agenten verantwortlich.

Klaus Kretz, geboren im April 1969, ist seit 1991 in verschiedenen Funktionen in der Versicherungsbranche tätig. Er war selbständig einige Jahre als Versicherungsmakler tätig. „Ich kenne die Anforderungen und Bedürfnisse beider Seiten sehr gut. Diese für eine so junge Marke wie ERGO zu nutzen, ist eine enorm interessante Herausforderung für mich. Auf- und Ausbau bedeutet viel Potential nach oben zu haben. Das ist für einen vertriebsorientierten Menschen wie mich besonders spannend“, so Kretz. Er ist verheiratet und hat einen Sohn und eine Tochter. *red.*

Neuer CFO der BAWAG P.S.K.

Anas Abuzaakouk (36) hat mit 1. Jänner die Funktion des Chief Financial Officer (CFO) im Vorstand der BAWAG P.S.K. übernommen. Abuzaakouk ist seit 2010 für die Bank als Berater für Cerberus (dem Mehrheitseigentümer der BAWAG P.S.K.) tätig und leitet seit



Foto: BAWAG P.S.K.

Oktober 2012 den Bereich Restrukturierung & Strategie des Institutes. Er sammelte über 15 Jahre Erfahrung bei General Electric und Cerberus. Bei Cerberus zeichnete Anas Abuzaakouk fünf Jahre lang für Due-Diligence, den operativen Betrieb nach Akquisitionen und Unternehmens-/Portfolio-Restrukturierungen für US- und europäische Investments am Finanzdienstleistungssektor verantwortlich. Vor dem Einstieg bei Cerberus war Abuzaakouk neun Jahre für General Electric (GE) in verschiedenen leitenden Positionen von Geschäftsfeldern in über 30 Ländern tätig. In seiner letzten Position bei GE war er Finanzvorstand für die Aktivitäten von General Electric im Mittleren Osten & Afrika. *red.*

TERMINE

Vorträge zur Kontroverse über Schiefergas von BK-Autor Ernst A. Swietly

Am **16. 1. 2014** um 18.30 Uhr im Leopoldsaal der NÖ Landesregierung, St. Pölten: Fachdialog „Schiefergas - Irrweg oder Zukunftschance?“, der Eintritt ist frei!

Am **21. 1. 2014** um 18.00 Uhr in der Gesellschaft für Chemiewirtschaft, Palais Eschenbach, Ecke Eschenbachgasse/Getreidemarkt; der Eintritt ist frei!

Am **22. 1. 2014** um 19.30 Uhr im Klub Logischer Denker, Cafe Benno, Ecke Bennogasse/Alser Straße; Eintritt: 3 €

Risikominimierung anstelle von Ertragsmaximierung

Aktuelle Anlagestrategie: Rendite-Stabilisierung

Die Sensibilität der Anleger steigt offenbar mit der Dauer des Niedrigzinsumfeldes. Finanzberater orten zur Zeit eine steigende Marktnachfrage nach Anlageklassen, die weniger auf hohe Renditen und mehr auf stabile Erträge bei geringerem Risiko setzen.

Welche Anlageinstrumente bringen langfristig stabile Erträge bei minimiertem Risiko, will heißen gute Abfederung gegen Turbulenzen auf den Finanzmärkten bzw. geringe Kursschwankungen? Im Vordergrund steht dabei das Bemühen, jede Anlageklasse weniger nach der Ertragshöhe und mehr nach ihrem Risikoanteil zu bewerten. Zur Frage, welche Risiken wann schlagend werden, wie man sie bewertet und welche Wirkungen sie auf den Gesamtertrag des Portfolios haben, gibt es verschiedene Ansichten, und es bieten sich unterschiedliche Instrumente an.

Keine Patentrezepte

Stefan Maxian, Analysechef der Raiffeisen Centrobank, hält die Anlagestrategie Risikominimierung statt Ertragsmaximierung für vernünftig und zeitgemäß. „Man muss genau darauf sehen, welche Anlageprodukte man kauft und was hinter jedem dieser Produkte steht. Die in Aussicht gestellte Rendite ist nicht alles. Handelt es sich etwa um eine normale Unternehmensanleihe, ist sie etwa nachrangig, habe ich damit ein sehr ähnliches Risiko wie ein Aktien. In diesem Fall wäre ich mit einer Aktie besser aufgehoben. Wenn man schon die Risiken eines Aktionärs übernimmt, möchte man auf das Upside-Potenzial, das bei der Aktie möglicherweise höher als beim Corporate Bond ist, nicht verzichten. Das muss man mit einem Vermögensberater eingehend diskutieren, die Strategie schärfen und das Portfolio entsprechend mischen.“ Vor allem bei Hybridprodukten müsse man immer genau abwägen, welche Risiken man übernimmt und welchen Preis man dafür bekommt. Maxian empfiehlt, versierte Bank- und Anlageberater heranzuziehen, denn es gebe für die Rendite-Stabilisierung des Portfolios kein Patentrezept.

Investitionsalternativen

„Investitionen in heimische Immobilien werden immer weniger risikant, aber nicht mehr hoch ertragreich sein“, sagt **Udo Weinberger**,

Präsident des Österreichischen Verbandes der Immobilienwirtschaft voraus. „Die Entwicklung der Kaufpreise dürfte den Plafonds erreicht haben; sie werden nur noch mäßig steigen; neue Höhenflüge sind nicht vorauszusehen. Anleger, die in langen Zeitperioden planen und ein sicheres Investment suchen, sollten daher in Immobilien investieren. Wer kurzfristig hohe Erträge erzielen will, wird sie in Immobilien nicht finden.“ Geldanlagen in Mietobjekte würden künftig nur noch bis zu 4 % Rendite bringen. Das ist eine Halbierung innerhalb weniger Jahre und eine Art Inflationsabgeltung, jedoch mehr Ertrag als ein Sparbuch oder eine sichere Staatsanleihe bringt, sagt Weinberger.

Eine andere Alternative sind aktiv gemanagte Mischfonds mit Stable-Return-Ansatz und dem Ziel geringer Kursschwankungen und Schutz bzw. mäßigem Wertzuwachs des eingesetzten Vermögens. Das bietet etwa der Nordea 1 Stable Return Fund mit Long-only-Ansatz und präziser Risikobudgetierung **Johannes Rogy**, Nordea-Vertriebschef für CEE, berichtet über eine rege Nachfrage angesichts steigender Sensibilität der Anleger im Umfeld niedriger Zinsen, das zumindest bis Anfang 2015 unverändert anhalten dürfte.

Risikoindikatoren

„Für einen privaten Kunden ist es schwierig nachvollziehen, was in einem gemanagten Fonds von Experten gemacht wird. Das Konzept ist, vor allem die Bewertungsrisiken und Volatilitäten zu berücksichtigen, nicht die ausschließliche Maximierung des Ertrages. Das ist ureigentlicher Gedanke von Mischfonds.“ Rogy unterscheidet zwischen strategischer (langfristiger) und taktischer (kurzfristiger) Asset Allocation; es gehe um die Bewertung von Anleihen gegenüber Aktien, um kritische Analyse der Kennzahlen und ums Reduzieren bzw. Ausschließen von Risiken. Aber im großen Universum von Mischfonds berücksichtigten nur wenige die derzeit gefragte Fokus-



Foto: Fotolia.com/K.-J. Häfner

sierung auf Risikominimierung. „Kern solcher Fonds ist die Auswahl von stabilen Aktien, die Festlegung von Kriterien, die das jeweilige Risiko beschreiben, wie z.B. Risikoaufschläge bei Aktien und Anleihen, Hausse-Baisse-Indikatoren, Volatilitäten und gegenseitige Abhängigkeiten (Korrelationen).“ Das aktive Fonds-Management kostet im Retailbereich rund 1,5 % pro Jahr, dazu kommen Kaufgebühren in Form von Ausgabeaufschlägen durch Hausbank oder Vermögensberater. Dennoch seien die Mittelzuflüsse zu aktiv gemanagten Stable-Return-Mischfonds zur Zeit ansehnlich, die Nachfrage dürfte weiter zunehmen.

Warnsignale beachten

Univ.-Prof. Josef Zechner, Institutsleiter für Bank, Finanz und Versicherung an der Wirtschaftsuniversität Wien, Mitglied des Analysezentrum von Spängler IQAM, bestätigt den Trend zu Anlagestrategien, die die Sensibilität gegenüber Risiken hochhalten. Er spricht von rasch zunehmender Popularität

von Beta-Fonds mit Minimum-Varianz-Strategien, die jedoch das Risiko einer Blasenbildung erhöht. „Ich stehe diesem unreflektierten Trend kritisch gegenüber. Titel, die Risk-parity-Strategien übergeben, finden bereits über viele Jahre allzu starke Nachfrage. Das führt dazu, dass die Bewertung solcher Titel zu teuer geworden ist. Das kann dazu führen, dass diese Strategie in Zukunft mehr, nicht weniger Risiko enthalten wird. Das bestätigen aktuelle Studien.“ Es wäre clever, nicht alles in die wenigen populär gewordenen Titel zu investieren, die Risiken minimieren, meint Zechner. Die breite Diversifikation des Portfolios sei weiter die beste Langfrist-Strategie, Vermögen wertmäßig zu sichern bzw. mäßig zu erhöhen. Sein Rezept ist zweistufig: 1. unterbewertete Anleihen oder Aktien auffinden, 2. eine Minimum-Varianz-Strategie verfolgen. So werde nicht in dieselben populär gewordenen Titel investiert, wie sie zur Zeit in Mode sind.

Ernst A. Swietly

BERATER IN IHRER NÄHE: NIEDERÖSTERREICH

ERDNER FinanzDL
Rudolf Erdner, MAS
akademischer Finanzdienstleister
staatl. befugter Vermögensberater
2002 Füllersdorf 33
Tel. 0664 - 402 19 61
Fax: (02268) 26 086
eMail erdner@finanzdl.at
www.finanzdl.at

HERTZKA
Versicherungsmakler GmbH
Versicherungsmakler
Berater in Versicherungsangelegenheiten
Gf: Mag.jur.Gerald Hertzka
2103 Langenzersdorf, Wienerstraße 94
Tel. (02244) 3295 - 0, Fax DW 5
e-mail: hertzka@hertzka.at
www.hertzka.at

ECO-Finanz Eberl KEG
Wirtschafts- und Finanzberatung,
Vermögensberatung,
Versicherungsagentur
2123 Unterolberndorf, Rosenbergen 58
Tel.: (02245) 89 6 19, Fax DW 4
Mobil 0699 186 17 167
eMail eberl@eco-finanz.at
www.eco-finanz.at

Mag. Bernhard Strobl
Akad. Finanzdienstleister
Gew. Vermögensberatung
2401 Fischamend
Am Rosenhügel 69
Fax (02232) 77 439
eMail: bernhard.strobl@utanet.at

Allgemeine Finanzberatung
Gerhardus OEG
2721 Bad Fischau, Gartengasse 10
Tel: (02639) 20 045, Fax DW 6
Mobiltelefon: 0664 394 72 27
eMail: sgerhardus@vip.at
www.afb.at

Walter Lauermaier
konz. Vermögensberater
Robert Stolz Straße 7
2721 Bad Fischau-Brunn
Tel. 0664-10 11 354

Michael Holzer
UVF & Finanzierungskanzlei
Vermögensberater & Versicherungsmakler
3002 Purkersdorf, Sagbergstr. 69
Tel.: (01) 577 35 13
Mobil: 0699 192 12 012
eMail: holzer@finanzpuls.com
www.finanzpuls.com

Brandstetter & Partner
Versicherungsmakler u.
Vermögensberatung GmbH
Hauptstrasse 183, A-3034 Unter-Oberndorf
Tel: (02772) 54 5 02
Fax: (02772) 54 5 03
Mobil: 0699 165 711 17
www.besserversichert.at

Wenn Sie Berater sind und ein Börsen-Kurier-Abonnement haben, veröffentlichten wir auch Ihren Namen kostenlos in dieser Rubrik.
Auskünfte: Tel. (01) 997 10 90,
eMail: abo@boersen-kurier.at

Franz Hofstätter Ges.m.b.H.
Versicherungsmakler und
Vermögensberater
3140 Pottenbrunn, Kirchenplatz 3
Tel. (02742) 42 339,
Fax DW 20
eMail: f.hofstaetter@hofstaettergmbh.at
www.hofstaettergmbh.at

Karl Pichler
Gewerblicher Vermögensberater u.
Versicherungsmakler.
3340 Waidhofen/Ybbs, Sonnleitnersdgl. 24
Tel. und Fax: (07442) 544 99
Mobil: 0664 445 31 60
eMail karl.pichler@swisslife-select.at

AAA Finanzplanung Heribert Laaber CFP
Certified Financial Planner
EFA Lizenzierung (European Financial Adviser)
Versicherungstreuhänder
3372 Blindenmarkt, Hauptstraße 19
Tel. (07473) 6156
Fax (07473) 6156-230
Mobil 0699 17 20 30 40
eMail: office@aaa-laaber.at
www.ekue.at

Die Ausgabe vom 30. 1. 2014
versenden wir zu Werbezwecken
flächendeckend an Banken,
Finanzdienstleister und Aktionäre in

Österreich West

Tagesgeldvergleich für das neue Jahr 1,4 % in Österreich

Beim Tagesgeld können Sparer in Österreich deutlich über ein Prozent Zinsen lukrieren. Das gilt auch im neuen Jahr.

1,40 % - diesen Spitzenzins bekommen Tagesgeldkunden aktuell bei drei Banken in Österreich: Bei der Amsterdam Trade Bank (ATB), der Santander Consumerbank und bei direktanlage.at.
Die Advanzia Bank verzinst

ihr Tagesgeldkonto weiterhin mit 1,33 %. Auch die Deniz Bank, die Vakifbank und die Volksbank Vorarlberg offeriert Tagesgeld-Angebote mit Zinssätzen von 1,10 % und darüber - mehr als doppelt so viel wie der aktuelle Durchschnittswert

unseres Austria-Sparindex für Tagesgeld.

Tagesgeld - das Zinsmittelfeld rangiert um 1 %

Für das „Mittelfeld“ der österreichischen Tagesgeldanbieter spielt die 1%-Marke eine entscheidende Rolle. Deutsche Kreditbank (DKB), Hypodirekt.at, ING-DiBa Direktbank Austria, Livebank, Generali Bank, Autobank, Denzel Bank und Porsche Bank: All diese Banken schreiben ihren Tagesgeldkunden 1 % oder geringfügig mehr an Zins gut.

0,15 % für's Tagesgeld? Kein Problem!

Sparer aufgepasst! Die schlechtesten Tagesgeldkonten in Österreich liegen derzeit bei 0,15 % Zinsen - und teils weit darunter. Ein Vergleich - beispielsweise mit Hilfe der Geldanlage-Tabellen von **Biallo.at** - könnte sich lohnen. Denn für Sparer, die beispielsweise 10.000 € auf einem Tagesgeldkonto parken, kann sich der Zinsverlust pro Jahr schnell auf gut 150 € und mehr belaufen.

Wolfgang Thomas Walter, biallo.at

TÄGLICH FÄLLIGES GELD (OHNE BINDUNG)

ANLAGE 10 000 EURO

Anbieter-Auswahl	Zinssatz p.a.	Einlagensicherung
Santander Consumer Bank	1,40%	100%
Direktanlage.at ^{1,2}	1,40%	100%
Advanzia Bank ¹	1,33%	100%
Amsterdam-Trade-Bank ¹	1,25%	100%
Deniz-Bank ¹	1,15%	100%
Vakifbank international ¹	1,13%	100%
Volksbank Vorarlberg ^{1,2}	1,10%	100%
Autobank	1,07%	100%
Deutsche Kreditbank ¹	1,05%	100%
Hypodirekt.at ¹	1,02%	100%
ING-DiBa Austria ¹	1,00%	100%
Schlechtester Anbieter	0,06%	100%

1) Online-Konditionen, 2) für Neukunden.

Tendenz: → stagnierend

Quelle: biallo.at

Stand: 13.01.2014



Foto: Wolfgang Bader

ETHISCHES INVESTMENT

MAG. HARALD KOLERUS

„Grüne“ Blue Chips

Als Blue Chips bezeichnet man börsennotierte Unternehmen, die sich durch respektable Marktgröße, eine komfortable Marktposition und hohe Liquidität auszeichnen. Für „grüne“ Unternehmen gibt es keine trennscharfe Definition, wir können uns aber darauf einigen, dass damit Gesellschaften gemeint sind, die besonderen Wert auf ethische Kriterien wie Umweltbewusstsein und soziale Verträglichkeit legen. Besteht nun ein Widerspruch zwischen Blue Chips und „grünen“ Unternehmen?

Das muss nicht so sein, denn tatsächlich haben gerade führende Aktiengesellschaften begriffen, dass Nachhaltigkeitsaspekte langfristig gesehen sowohl ökonomische Vorteile bieten, als auch einen wichtigen Imagegewinn beschaffen können.

Wie findet man aber nun jene Aktien, für die nachhaltige Unternehmenspolitik nicht nur ein Lippenbekenntnis darstellt?

Eine interessante Orientierungshilfe bietet der HVB Nachhaltigkeitsindex: Er gibt

die Kursrendite der 16 größten und liquidesten Unternehmen mit der höchsten Dividendenrendite aus einem Anlageuniversum wieder, das von der Nachhaltigkeits-Ratingagentur oekom research AG nach ethischen, sozialen und ökologischen Aspekten ermittelt wird. Im Portfolio finden sich bekannte Blue Chips wie Anglo American, Daimler, Siemens, Münchner Rück, Ericsson oder Vivendi.

An dieser Stelle wird sich der kritische Leser und Anleger natürlich die Frage stellen: Hat eine Minengesellschaft wie Anglo American oder ein Automobilkonzern wie Daimler tatsächlich eine berechtigte Position in einem Nachhaltigkeits-Index? Immerhin gilt doch das Auto als einer der schlimmsten Luftverpester und Rohstoffproduzenten sind ja auch nicht gerade für ihren sorgsamsten Umgang mit der Natur berühmt geworden.

Dieser scheinbare Widerspruch löst sich schnell auf, wenn man die Philosophie des Best-In-Class-Ansatzes ernst nimmt. Hier werden jene Unter-

nehmen einer Branche ausgewählt, die nachhaltiger agieren als ihre Mitbewerber. Sprich also z.B. eine Minengesellschaft, die auf Umweltstandards und Arbeitsrechte mehr acht gibt als die Konkurrenzunternehmen.

Oder eben Autobauer, die vermehrt in Treibstoffeffizienz, alternative Antriebsmethoden etc. investieren. Hintergrund: So lange wir noch mit dem Auto fahren und Rohstoffe verbrauchen, ist es sinnvoll, in jene Aktien zu investieren, die sich eben als die „Besten ihrer Klasse“ erweisen. Wobei außerdem die Vorbildwirkung für die Mitbewerber nicht zu unterschätzen ist.

In den HVB Nachhaltigkeitsindex kann man übrigens mit derivativen Instrumenten direkt investieren. Wie etwa mit einem Open-End Indexzertifikat (ISN: DE000HV2AWN8), das die Kursbewegung 1:1 abbildet; oder einem Expresszertifikat (ISIN: DE000HV2AWP3), das (bei Überschreiten einer festgelegten Schwelle) die Chance auf vorzeitige Gewinne bietet.



Der Börsen-Kurier nun auch auf Facebook



Foto: immobilien.net

IMMOBILIEN

ALEXANDER ERTLER

Anreize für den privaten Wohnungsbau

Jährlich fehlen in Österreich etwa 10.000 neue Wohnungen. Dieser Mangel an Wohnraum entsteht durch eine, vor allem in Ballungszentren, stark wachsende Bevölkerung. In den vergangenen Jahren hat diese Entwicklung zu steigenden Preisen in den großen österreichischen Städten, allen voran Wien, geführt. Als Konsequenz haben alle Parteien im vergangenen Nationalratswahlkampf eine Stärkung des Wohnbaus gefordert. Auch im aktuellen Regierungsprogramm finden sich dazu einige Aussagen. Diese sind aber problematisch, da sich die Zielsetzungen und Maßnahmen im Regierungsprogramm für die Schaffung von neuem Wohnraum vor allem auf den sozialen Wohnbau konzentrieren. Der freifinanzierte Wohnungsmarkt wird nicht explizit angesprochen

„Vermieten muss leistbar bleiben“

Eine Modernisierung des Mietrechts, wie im Koalitionsübereinkommen angesprochen, darf sich nicht nur auf eine Vereinfachung beschränken, sie muss auch Ungleichheiten und Ungerechtigkeiten

beseitigen. Ein fairer Ausgleich zwischen Mietern und Vermietern muss das Ziel sein. Vor allem der unselige Friedenszins, der immer noch Altbauwohnungen von ein bis zwei Euro pro Quadratmeter ermöglicht muss im Rahmen einer Modernisierung abgeschafft werden. Ebenso die Vererbungsmöglichkeit desselben. Aber auch die, gerade in Wien sehr niedrig angesetzten, Richtwertmieten und das dazugehörige Zuschlagssystem gehören reformiert. Wobei dies nur im direkten Zusammenhang mit der Fehlallokation im sozialen Wohnbau geschehen kann und soll. In Gemeindebauten sollten nämlich nur wirklich die Menschen wohnen, die derart niedriger Mieten bedürfen, während Personen mit mittleren und höheren Einkommen durchaus marktkonforme Mieten bezahlen können, die über 5 € liegen. Diese Erträge für Vermieter sind nämlich nicht alleine zur Bereicherung nötig, wie ideologisch immer wieder vermutet wird, sondern auch zum Erhalt der Substanz und zur Zahlung von Steuern nötig. Außerdem schafft Richtwertmieten auch neue Ungerechtigkeiten. Wer

einen alten, unbefristeten Mietvertrag in einem Altbau hat, ist privilegiert gegenüber jungen Menschen, die neue Verträge zu weitaus ungünstigeren Konditionen abschließen müssen und dabei oft auch noch die niedrigen Altbauwohnungen ihrer Nachbarn subventionieren müssen. Zusätzlich wären marktkonforme Vermietungsmöglichkeiten auch eine der besten Möglichkeiten, den privaten Wohnbau zu forcieren. Denn, ob die Problematik des „leistbaren Wohnens“ in Österreich in den kommenden Jahren gelöst werden kann, wird vor allem davon abhängen, ob die Regierung es schafft, private Investoren dazu zu bringen, Wohnraum zu schaffen. Die öffentliche Hand und gemeinnützige Bauträger werden die hohe Unterversorgung alleine nicht in den Griff bekommen. Die Arbeit der Regierung beim Thema Wohnen wird also vor allem dadurch zu bewerten sein, wie gut die Bedürfnisse sowohl der Wohnraumsuchenden als auch der Anbieter, ideologiefrei, befriedigt werden können.

Weitere Informationen www.immobilien.net



Renditen nach Wiener Bezirken

	Rendite aktuell**	Δ in %***	Δ in %Punkten***	Durchschnitt *	Hoch *	Tief *
Wien 1.,Innere Stadt	1,7%	8,9%	0,1%	1,6%	1,9%	1,4%
Wien 2.,Leopoldstadt	2,7%	-9,3%	-0,3%	3,4%	3,6%	2,9%
Wien 3.,Landstraße	2,5%	-9,1%	-0,2%	2,8%	3,2%	2,2%
Wien 4.,Wieden	1,9%	-7,8%	-0,2%	2,8%	4,1%	2,0%
Wien 5.,Margareten	2,6%	-8,5%	-0,2%	3,1%	3,5%	2,3%
Wien 6.,Mariahilf	2,4%	-7,0%	-0,2%	2,7%	3,1%	2,2%
Wien 7.,Neubau	2,7%	-11,8%	-0,4%	2,8%	3,6%	2,3%
Wien 8.,Josefstadt	2,0%	-6,6%	-0,1%	2,4%	2,9%	1,8%
Wien 9.,Alsergrund	1,9%	-16,7%	-0,4%	2,7%	3,1%	2,3%
Wien 10.,Favoriten	4,3%	-13,1%	-0,7%	4,1%	4,8%	3,4%
Wien 11.,Simmering	5,3%	-1,2%	-0,1%	4,5%	5,0%	2,9%
Wien 12.,Meidling	3,6%	-6,5%	-0,2%	3,8%	4,9%	3,1%
Wien 13.,Hietzing	2,9%	-2,7%	-0,1%	3,0%	3,4%	2,4%
Wien 14.,Penzing	3,2%	0,1%	0,0%	3,3%	3,6%	3,0%
Wien 15.,Rudolfsheim-Fünfhaus	3,1%	-5,7%	-0,2%	3,4%	3,8%	3,1%
Wien 16.,Ottakring	4,0%	0,5%	0,0%	3,5%	4,3%	2,8%
Wien 17.,Hernals	2,9%	-0,5%	0,0%	2,8%	3,0%	2,5%
Wien 18.,Währing	2,7%	-1,7%	0,0%	2,7%	2,9%	2,3%
Wien 19.,Döbling	2,4%	-3,6%	-0,1%	2,5%	2,7%	2,4%
Wien 20.,Brigittenau	2,8%	1,3%	0,0%	3,2%	3,7%	2,6%
Wien 21.,Floridsdorf	4,3%	18,2%	0,7%	4,7%	6,5%	4,1%
Wien 22.,Donaustadt	2,4%	-3,8%	-0,1%	3,7%	4,7%	2,6%
Wien 23.,Liesing	3,8%	-11,3%	-0,5%	3,8%	4,6%	3,1%
Wien	3,2%	-4,4%	-0,2%	3,1%	3,4%	2,7%

Legende:

* der vergangenen 18 Kalendermonate

** Durchschnitt im Zeitraums 30.12.2013 - 12.01.2014

*** Veränderung im Zeitraum „30.12.2013 - 12.01.2014“ im Vergleich zum Zeitraum „23.12.2013 - 05.01.2014“

Quelle: www.immobilien.net, Österreichs größte Immobilienplattform im Internet mit mehr als 61.000 Immobilien monatlich. Als Datenbasis werden Eigentums- und Mietwohnungen (statistisch barrierefrei) herangezogen, die im Vergleichszeitraum im IMMOBILIEN.NET online waren.

Unentgeltliche Einschaltungen zur Information unserer Leser

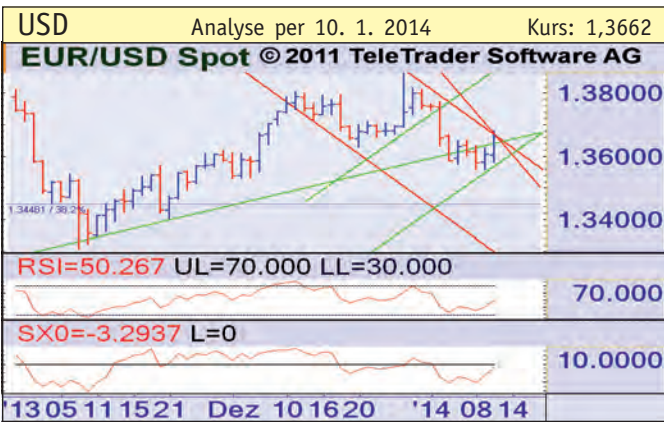


mit über
20.000 Anlagenobjekten und Eigentumswohnungen
in Österreich!



IMMOBILIEN.NET

WÄHRUNGSANALYSE



Widerstand 2 (W2):	1,3681	-0,00201	fallend pro Tag
Widerstand 1 (W1):	1,3681	-0,00330	fallend pro Tag
Unterstützung 1 (U1):	1,3579	+0,00210	steigend pro Tag
Unterstützung 2 (U2):	1,3574	+0,00052	steigend pro Tag

W2 und W1 werden auf das High vom 10. 1. parallel verschoben. U1 wird auf das Low vom 9. 1. parallel verschoben. U2 wird unverändert weitergeführt.

RESÜMEE:

Es kam zu den erwarteten Gewinnmitnahmen (s. BK51), dabei fiel EURUSD am 18. 12. bei 1,3738 (1,3675 + 3 x 0,0021) unter die alte U1 und wurde am 20. 12. bei 1,3672 mit 66 Punkten Gewinn geschlossen. Anschließend kam es zu einer kurzen Erholung. In den beiden letzten Wochen gab es allerdings weitere Kursverluste, die bis knapp unter die U2 führten. Der RSI steigt konvergent, ohne ein Kaufsignal gebildet zu haben. Der SX0 steigt konvergent knapp unter dem Signallevel. Eine Seitwärtsbewegung ist zu erwarten.

Ein Kaufsignal (Long) wird nicht postuliert, da keine Indikatoren aufgetreten sind.

Ein Verkaufssignal (Short) wird nicht postuliert, da eine aussagekräftige U1 fehlt.

INVECO Vermögensberatung
 Gesellschaft m.b.H.

präsentiert gemeinsam mit

**FACHAKADEMIE FÜR
 FINANZDIENSTLEISTER**

Monatsanalysen faf.at >Service >Monatsanalysen
 Quartalsanalysen faf.at >Service >Quartalsanalysen

DEISENKURSE

1 Euro im Wochenvergleich		
	3. 1.	10. 1.
USD	1,3634	1,3587
CHF	1,2309	1,2342
JPY	142,4600	142,6700
GBP	0,8304	0,8280

TERMINE

- 16. 1. Österreich
 Verbraucherpreisindex
 Dez. + Jahr 2013
- 16. 1. EU
 Inflation (HVPI) Dezember
- 16. 1. USA
 Consumer Price Index
 (Dezember 2013)
- 21. - 22. 1. Bank of Japan
 Monetary Policy Meeting
- 22. 1. EZB
 Governing Council
 (Frankfurt)
- 22. 1. EU
 Vierteljähr. Daten zum öff.
 Schuldenstand (Q3/2013)
- 23. 1. EU
 Vierteljähr. Zahlungsbilanz
 Q3/2013, 2. Veröffentl.
- 23. 1. EU
 Euroraum monatliche
 Zahlungsbilanz November
- 23. 1. EU
 Schlüsselindikatoren für
 den Euroraum

PROGNOSEN PER MÄRZ 2014

Wechselkurse	
USD	1,34
CHF	1,23
JPY	140,00

INFLATION

Inflationsrate (Österreich)	
Durchschnitt 2012	2,4 %
November 2013 vorl.	1,4 %
Oktober 2013 endg.	1,4 %
Verbraucherpreisindex (Österreich)	
November 2013 (vorl. Werte):	
VPI 2010:	108,5
VPI 2000:	131,4
VPI 1996:	138,2
VPI 1986:	180,8

International (Nov. 2013)	
Euroraum	0,9 %
EU28	1,0 %
Schweiz	0,1 %
USA (CPI-U)	1,2 %
Japan	1,5 %

ZINSSÄTZE VOM 13. 1. 2014

EURIBOR 1 Monat	
EUR	= 0,20700 %
LIBOR 1 Monat	
USD	= 0,16000 %
CHF	= 0,00700 %
JPY	= 0,10714 %
GBP	= 0,48313 %

Steigende Gefahr für Maschinenbauer und Kfz-Zulieferer

Japanische Billigkonkurrenz kommt

Vorerst nutzen die japanischen Exporteure ihre Wechselkursvorteile eher zur Aufpolsterung der Gewinne als für aggressive Marktanteilszuwächse.

Um 20 % ist der Yen 2013 gegenüber dem Euro eingebrochen, wobei Regierung und Notenbank genau das bezweckten, um ihre Exporteure anzuschubsen. Wie die jüngsten Export-Zahlen zeigen, scheint dies auch zu gelingen. So erhöhten sich die japanischen Ausfuhren im Oktober zum Vorjahresmonat um 18,6 %, wobei die Ausfuhren in die USA um mehr als ein Fünftel stiegen, die Exporte nach China um knapp 16 % und die in die Europäische Union sogar um 18 % nach oben kletterten, wobei Japan den Aufwärtstrend vor allem den starken Ausfuhren von Fahrzeugen verdankt, die im Oktober um nahezu ein Drittel zulegen konnten.

Vorerst keine aggressiven Marktanteilszugewinne

Allerdings hat sich die Tendenz gezeigt, dass die japanischen Exporteure diesen Vorteil für ihre Preisgestaltung vorerst nicht aggressiv für Marktanteilszugewinne genutzt haben, sondern vor allem ihre Gewinne aufpolstern. So haben die Unternehmen im Herbstquartal nur um 1,5 % mehr investiert, als im Vorjahreszeitraum und folglich sogar um 0,5 % weniger als im Vorquartal, was angesichts der jahrelang vernachlässigten Anlagen kaum die Erhaltung der bestehenden Kapazitäten gewährleisten dürfte. Allerdings stiegen ihre Umsätze gegenüber dem Vorjahr auch nur um 0,8 % auf 319 BioJPY (2,3 Bio€) und lagen damit noch immer deutlich unter den 400 BioJPY, die vor dem Ausbruch der Finanzkrise 2008 erzielt wurden. Ihre Vorsteuergewinne lagen hingegen um satte 24 % über dem Niveau des Jahres 2012.



Atempause für internationale Konkurrenz

Für ihre internationalen Konkurrenten dürfte das freilich nur eine Atempause bedeuten. Denn bislang hatten die Japaner eher unter einem zu starken Yen gelitten und waren gezwungen, diesen Nachteil durch geringere Margen als ihre internationale Konkurrenz auszugleichen. Insofern ist verständlich, dass die japanischen Exporteure mit Preissenkungen noch zögern, während die Regierung allerdings alles unternimmt, um die Unternehmen endlich wieder zu Investitionen in japanische Exportkapazitäten zu motivieren. Sollten die japanischen Manager den umfangreichen Absichtserklärungen nun aber tatsächlich Taten folgen lassen, müsste diese erhebliche Auswirkung auch auf die in Wien notierten Unternehmen haben.

Verlierer gibt es auch in Österreich

Besonders stark sind die japanischen Unternehmen dabei im Maschinenbau, wo so gut wie jeder österreichische Weltmarktakteur auch starke japanische Konkurrenten hat. Noch mehr vermutlich aber im Kfz-Bereich, wo die japanische

Konkurrenz im Klein- und Mittelklassebereich insbesondere in den USA bereits ihre neuen Vorteile spielen lassen, was neben VW auch die französischen und italienischen Autobauer bereits erheblich leiden lässt, während Weltmarktführer Toyota fast schon wieder die Rekordgewinne von vor der Lehman-Krise erreicht hat.

Die wichtigste Frage aus österreichischer Sicht dürfte also sein, wie die europäischen und vor allem die deutschen Autobauer mit der japanischen Preiskonkurrenz fertig werden, wobei aber gerade bei den deutschen Premium-Herstellern BMW, Audi und Mercedes, die zu den besten Auftraggebern der Österreicher zählen, noch durchwegs Zuversicht herrscht - die teilweise aber auch mit erheblichen Hoffnungen auf das noch immer stark wachsende China-Geschäft gespeist werden, das nun vor allem in den Fokus der Japaner gerät. Noch klammern sich die europäischen Anbieter hier zwar an vage Hoffnungen, etwa dass sich die politischen Spannungen zwischen China und Japan negativ auf die japanischen Autoverkäufe auswirken könnten. Werden diese aber enttäuscht, dann müssten sich heimische Kfz-

Zulieferer wie die Polytect Group, HTI, die voestalpine über die „voestalpine motion“ sowie natürlich MIBA und am Rande wohl auch KTM und Pankl Racing Systems auf Gegenwind gefasst machen.

Maschinenbau hofft auf eigene Kompetenz

Ebenso im Maschinenbau, wo Marktführer wie Andritz, Rosenbauer und Palfinger sich dem japanischen Preiswettbewerb aufgrund ihrer technischen Kompetenz zwar teilweise wohl werden entziehen können. Zudem könnte der relativ geringe Fokus der Österreicher auf China positive Folgen zeigen, wo die Japaner sich nun vor allem um Marktanteilszugewinne bemühen wollen. Dort könnte nun zwar die Mehrheitlich in chinesischem Besitz befindliche ATB betroffen sein, doch scheint die ATB bisher durchaus von den neuen Eigentümern profitieren zu können. Während sich die Wettbewerbssituation also wohl zunehmend schärfer gestalten wird, sollten die heimischen Exporteure - abgesehen von punktuellen Problemen - insgesamt aber jedenfalls mit einem blauen Auge davonkommen können.

Rainer Sommer

ZAHLEN UND FAKTEN

MICHAEL KORDOVSKY, HEAD OF RESEARCH, INFINA

Eurozone wird wettbewerbsfähiger



Foto: Kordovsky

Die Arbeitskosten pro Stunde stiegen im 3. Quartal 2013 nur noch um 1 %. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum hat sich der Anstieg halbiert. Die beiden Hauptkomponenten der Arbeitskosten sind Löhne und Gehälter sowie Lohnnebenkosten. Während im Euroraum im 3. Quartal 2013 Löhne und Gehälter pro Stunde um 1,3 % (Q3 12: +2,1 %) stiegen, lag der Anstieg der Lohnnebenkosten nur noch bei 0,4 % (Q3 12: +1,7 %).

In den vergangenen Quartalen stark rückläufig entwickelten sich die Arbeitskosten in den krisengeschüttelten Peripherieländern Griechenland, Portugal und Zypern. In Griechenland gingen in den vergangenen vier Quartalen im Vorjahresvergleich die Arbeitskosten zwischen 4,8 und 13,2 % zurück. In Portugal verlangsamt sich zwar in den vergangenen vier Quartalen bis zum 3. Quartal 2013 der Rückgang der Arbeitskosten

von -9,2 auf -0,1 %, doch das Land geht gestärkt aus der Krise hervor. Im 3. Quartal gegenüber dem Vorjahresniveau sogar um 7,6 % gingen in Zypern die Arbeitskosten pro Stunde zurück.

Eine klare Sprache sprechen auch die nominellen Lohnstückkosten als volkswirtschaftlicher Indikator für die Produktivität. Sie errechnen sich im Falle der EU-Statistik wie folgt: Pro-Kopf-Arbeitnehmereinkommen im Verhältnis zu BIP pro Erwerbstätigen. Stiegen die Lohnstückkosten der Eurozone in den Jahren 2005 bis 2010 noch im Schnitt um 1,9 % p.a. so folgte nach der Finanzkrise ein radikaler Umbruch. 2008 und 2009 lagen die Steigerungen noch bei 3,8 bzw. 4,4 % ehe 2010 eine Schrumpfung um 0,6 % folgte. 2011 und 2012 wurden nur noch moderate Anstiege von 0,7 bzw. 1,8 % registriert und für 2013 und 2014 rechnet die EU-Kommission ebenfalls mit

nur leichten Steigerungen von 1,0 bzw. 0,7 %. Daraus resultiert für die Jahre 2010 bis 2013 ein durchschnittlicher Anstieg um 0,7 verglichen mit 0,9 % in den USA und beispielsweise 5,8 % in der Türkei.

Laut EU-Kommission seit 2010 tendenziell rückläufig entwickelten sich die Lohnstückkosten in Griechenland, Zypern, Spanien, Portugal und Irland.

Darüber hinaus schwächte im Euroraum der Preisauftrieb ab. In den vergangenen 12 Monaten bis November 2013 mäßigte sich die Inflationsrate von 2,2 auf 0,9 % und der 12-Monats-Durchschnitt lag nur noch bei 1,5 %. Im Vergleich dazu lag die November-Inflation in den USA bei 1,2 % und der 12-Monats-Inflationsdurchschnitt ebenfalls bei 1,5 %. In den Jahren 2011 und 2012 stiegen die US-Verbraucherpreise um jeweils 3,2 bzw. 2,1 % während jene der Eurozone einen Anstieg um je 2,7

bzw. 2,2 % verzeichneten.

Die Folge der genannten Entwicklungen: Die Euroländer werden wettbewerbsfähiger und die Handelsbilanzen besser. Die Extra-Ausfuhren der Euroländer stiegen im Zeitraum Jänner bis Oktober 2013 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 0,9 %, während die Extra-Einfuhren um 3,4 % zurückgingen. Dadurch wuchs der Handelsbilanz-Überschuss von 57,4 auf 122,8 Mrd€.

Im gleichen Zeitraum stieg der Export von Primärerzeugnissen (Nahrungsmittel, Grundstoffe und Energie) um 2,2 % und jener von Industrieerzeugnissen um 0,6 %. Auffällig stark von 3,2 auf 19,6 Mrd€ verbesserte sich der Handelsbilanzsaldo (Intra-EU + Extra-EU) Italiens, während die Defizite in Griechenland, Spanien, Zypern und Portugal zurückgingen. In Spanien sank das Handelsbilanzdefizit sogar von 27,9 auf 11,6 Mrd€.

Lesen Sie den Börsen-Kurier 4 Wochen kostenlos.

www.boersen-kurier.at

Die Überraschungsrallye im Edelmetallsektor ging zügig weiter Aufregende Ouvertüre

Der Edelmetallmarkt nutzte auch in den weiteren Jännertagen jede Gelegenheit zum Steigen, und diese wurden ihm auch reichlich von außen geboten. Dadurch ergibt sich auf breiter Front ein Bild, als ob die Talfahrt des Sektors gestoppt wäre. Fundamental fehlen dazu aber ein paar Voraussetzungen.

Die Kaufstimmung, welche zuerst wie eine Verwirrung durch die Index-Gewichtungsangleichungen ausgesehen hatte, gewann in den darauffolgenden Handelstagen an Eigenleben. **Gold** blieb auf festem Niveau, testete einmal kurz nach unten mit einem Tief bei 1.219,50, aber erreichten darauf sogar ein Hoch von 1.255 USD. **Silber** folgte den Schwankungen wieder einmal in übertriebener Weise, startete bei 20,20, tauchte kurz ab auf 19,30, aber war zu Wochenschluss wieder am Hoch von 20,40 USD.

Viele Augen folgten diesen Bewegungen, viele Meinungen folgten den Beobachtungen, man kann aber sagen, dass der bedeutendste Einfluss (nach dem Auslaufen der Index-Zukäufe) im Monats-

report zur US-Arbeitsmarktlage zu suchen ist. Oft wurde dieser kritisiert, dass er geschönte Werte liefere, diesmal geschah aber das Gegenteil.

An neugeschaffenen Stellen im Non-Farm-Bereich waren zuvor 203.000 gemeldet worden und diesmal mindestens 200.000 erwartet. Der Report berichtete schließlich die vorigen auf 241.000 und nannte die aktuellen (Dezember) mit 74.000. Das war ein Schlag ins Gesicht der Amerikaoptimisten.

Auffällig war die Sache insofern, als dass man dieses Muster (Vormonats-Korrekturen in die eine Richtung, sensationelle aktuelle Werte in die andere) oft schon andersrum beobachten konnte, wenn als Message eine gute Konjunkturlage vermittelt wurde. War-

um das also nun in die pessimistische Richtung? Entweder einfacher Zufall, oder mittelfristige Absicht.

Tatsache ist, dass Kurse, Chartistik und (Handels-)Algorithmen reagierten. 1.220 (im Gold) gilt nun als aktueller, und 1.180 als langfristiger Support. Die Statistik der Derivatpositionen an der COMEX (CME) zeigt, dass das spekulative Geld seine Shortpositionen in der ersten Jännerwoche um 3.860 Kontrakte ab- und die Longs um 2.260 Kontrakt aufgebaut hat. (Die Woche davor war ähnlich.)

Das bestätigt zumindest das Beobachtete in den Märkten, reicht aber den Fundamentalisten noch nicht um eine Trendwende im Gold zu indizieren. Ihre Einwände sind:

Die Handelsvolumina im

Börsenbereich waren bei den Rallyes zu schwach um Ernsthaftigkeit auszudrücken. Es sollte signifikant höher sein als bei anderen Kursereignissen.

Die großen Rohstoff-Indizes sind allesamt massiv gefallen, schon zuvor und während Gold & Co angesprungen sind. Das signalisiert anhaltende Entspannung an der Inflationsfront, und ist somit hemmend für ein Renaissance der Edelmetalle.

Die großen Bankhandels-häuser haben ihre Jahresprognosen für Gold drastisch nach unten korrigiert (1.050/1.100/1.150). Das sollte doch irgendeine Aussagekraft haben.

Somit sehen fundamental orientierte Analysten immer noch kein Ende der Schwäche-phase.

Preise sinken

Iran ruhig, Irak nicht

Wirft man dieser Tage einen Blick auf die Ölcharts, freut man sich als Konsument: Seit Jahresbeginn geht es eigentlich überall bergab.

So sank die europäische Leitsorte Brent Crude seit 1. Jänner von 110,90 USD auf 106,80 USD pro Barrel. Auch WTI musste Federn lassen, es gab von 99,20 USD auf 91,99 USD nach. Gasöl, der Börsewert für Diesel und Heizöl verbilligte sich gar von 945 USD auf 904,25 USD pro Tonne.

Einerseits ist dafür die rechte gute Versorgungslage verantwortlich, andererseits auch die weitere Entspannung im Atomstreit mit dem Iran. Ein erster Kompromiss ist ja zu Wochenbeginn in Kraft getreten, weitere Verhandlungen sollen zu einer umfassenden Lösung führen. Apropos Iran: Vergangene Woche wurden Gerüchte laut, wonach Russland 500.000 Barrel iranisches Erdöl im Tausch gegen russische Waren beziehen könnte. Das iranische Ölministerium hat dies inzwischen dementiert. Es gebe zwar Gespräche mit Russland, ein Abkommen sei aber nicht unterzeichnet worden, so ein Vertreter des Ministeriums.

Aber kaum wird es an einer Stelle ruhiger, droht anderswo Ungemach. Wie der TV-Sender CNN Turk berichtete, hat

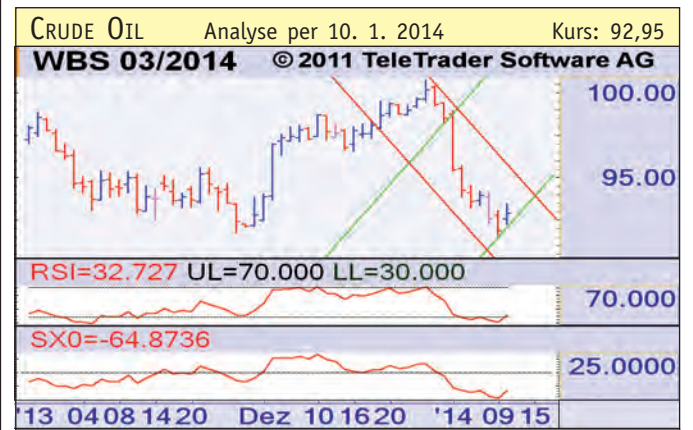
der irakische Premier **Nûrî al-Mâlikî** dem nordirakischen Autonomiegebiet Kurdistan Wirtschaftssanktionen angedroht, wenn dieses seine Öllieferungen nach Europa über die Türkei nicht einstellt.

Mitte November hatten die Türkei und das nordirakische Autonomiegebiet Kurdistan eine Kooperation im Erdöl- und Erdgasbereich vereinbart, wonach nordirakisches Öl für Europa über die Türkei transportiert wird.

Bagdad tritt entschieden dagegen auf, dass die kurdische Regionalregierung über die Ölressourcen auf ihrem Territorium selbständig verfügt. „Sollte der Nordirak nicht damit aufhören, Öl in die Türkei zu pumpen, werden wir seine Einnahmen kürzen“, sagte Maliki. „Wir werden das weder dem Nordirak noch der Türkei erlauben. Die Türkei darf sich nicht in Situationen einmischen, welche die Souveränität des Irak beeinträchtigen können.“

Außerdem wurde der türkische Botschafter in Bagdad zum irakischen Ölminister bestellt und ermahnt. *cmp*

ROHSTOFFANALYSE



Widerstand 2 (W2):	32,79	-0,0530	fallend pro Tag
Widerstand 1 (W1):	95,61	-0,6000	fallend pro Tag
Unterstützung 1 (U1):	92,12	+0,6000	steigend pro Tag
Unterstützung 2 (U2):	138,82	+0,1964	steigend pro Tag

Der Abwärtstrend, basierend auf W2, wird unverändert weitergeführt als Ziel einer Korrektur. W1 wird auf das High vom 30. 12. parallel verschoben. U1 wird auf das Low vom 9. 1. parallel verschoben. U2 wird unverändert weitergeführt, dient als Widerstand für eine allfällige Korrektur.

RESÜMEE:

Der erwartete Kursverfall bei Crude Oil (s. BK51) trat ein und führte zu einem Low am 9. 1. bei 91,25. Der RSI hat ein Kaufsignal gebildet. Der SX0 steigt im negativen Bereich. Eine leichte Erholung auf 96 ist wahrscheinlich.

Ein Kaufsignal (Long) wird generiert, wenn Crude Oil über den W1 steigt. Als Stopp dient eine Trendlinie mit der Steigung +0,60/Tag, beginnend mit dem Kurs des Durchbruchs durch W1.

Ein Verkaufsignal (Short) wird nicht definiert, da die Indikatoren positiv divergent sind.

KURSE & PREISE

Edelmetalle	€/kg, Quelle: Ögussa	3. 1. 14	13. 1. 14
Gold	↕	29.313,00	29.619,00
Silber	↕	514,80	512,40
Platin	↕	35.130,00	35.720,00
Palladium	↕	19.050,00	19.260,00

Feingoldbarren

Quelle: Ögussa, 13. 1. 13

€/Stück	Verkauf	Ankauf
1.000 g	29.659,00	29.036,35
500 g	14.843,00	14.518,18
100 g	2.978,00	2.903,64
10 g	309,20	290,36
1 g	39,62	29,04

Buntmetalle

10. 1. 14

Metall	Whg.	letzter Preis	52 W	
			Hoch	Tief
Aluminium	USD	1.765,00	2.165,25	1.740,00
Aluminium Leg.	USD	1.815,00	2.005,00	1.750,00
Kupfer	USD	7.255,50	8.285,50	6.675,50
Blei	USD	2.119,00	2.454,50	1.960,00
Nickel	USD	13.860,00	18.662,50	13.242,50
Zinn	USD	21.875,00	25.125,00	19.287,50
Zink	USD	2.032,00	2.210,75	1.820,25

Weichwaren

Commodity	Whrg.	letzter Preis	Preis		Änd. in %
			Vortag		
Crude Oil, Light Sweet IET	USD	92,10	92,95	-0,91	
Brent Crude Oil IET	USD	106,84	107,53	-0,64	
Natural Gas IET	GBX	65,49	66,35	-1,30	
Heating Oil/Crude Light IET	USD	2,91	2,93	-0,91	
Cocoa NYMEX	USD	2.683,00	2.620,00	2,40	
Coffee C NYMEX	USD	1,20	1,21	-1,52	
Sugar, World No 11 NYMEX	USD	0,16	0,16	-0,64	
Wheat CBOT	USD	579,00	574,00	0,87	
Cotton No. 2 IUS	USX	83,02	82,90	0,14	
Soy Beans CBOT	USD	1.273,50	1.277,75	-0,33	
Soy Bean Oil CBOT	USD	38,14	38,26	-0,31	
Cattle Feeder CME	USX	168,13	168,80	-0,40	
Cattle, Live CME	USX	137,35	136,80	0,40	
Hogs, Lean CME	USX	90,95	90,50	0,50	
Frozen Orange Juice IUS	USX	147,00	143,30	2,58	

Münzen

Quelle: Schöller Münzhandel, 13. 1. 13

€/Stück (Goldmünzen steuerfrei, Silber inkl. 20% USt)	Verkauf	Ankauf
Philharmoniker Gold 1/1 oz.	942,50	918,50
1/2 oz.	488,00	462,50
1/4 oz.	251,00	234,50
1/10 oz.	103,00	95,50
Golddukat	vierfach	430,00
einfach	110,50	102,80
Philharmoniker Silber 1/1 oz.	20,04	14,90

BUNTMETALLE

ANDREAS FASTL, CPM, COMMODITY TRADER

Weitere Verwirrung



Foto: fl

Buntmetalle, Rohöl und andere „echte“ Rohstoffe liefen völlig anders, als man es bei den Edelmetallen beobachten konnte. Viele der positiv konjunktur-korrelierten Rohstoffpreise fielen, während sich die Edlen erholten. Das ergibt in fundamentaler Logik Sinn, obwohl es in den vergangenen Jahren die meiste Zeit nicht so abgelaufen ist.

Parallel zum New Yorker Rohölkontrakt, der auf 94 - 92 USD absackte, schwächte sich **Kupfer** (COMEX) von rund 339 auf 330,50 US-Cent (LME rund 7.470 - 7.280 USD), **Aluminium** auf 1.750, **Nickel** auf 13.800, **Zink** auf 2.010, **Blei** auf 2.100 und **Zinn** auf 21.800 USD ab.

Ausschlaggebend wird auch hier der miserable US-Job-Report gewesen sein, der zwar eine gesunkene Arbeitslosenrate (6,7 %) zeigte, aber auch die desaströs geringen neugeschaffenen Stellen. Man kann nur den Hut ziehen vor so viel Realismus.

Ob allerdings die Stimmung das ganze Jahr über so gedrückt bleiben wird, ist mehr als fraglich, wenn man sich er-

innert, was das Team **Bernanke** in den Jahren nach dem Finanzcrash unternommen hat, um die Laune von Börse und Bankenwelt hoch zu halten. Hoffen wir, dass es Ihnen auch in der Realwirtschaft gelingt.

Fundamental kam eine alte Story aus dem Aluminiummarkt in neuem Gewand in die Schlagzeilen: Sollte die Expansion der Automobilindustrie wie prognostiziert ausfallen, so wird (in den USA) auch eine Verfünfachung der Nachfrage nach Aluminiumblechen vorausgesagt.

Energieeffizienz und US-spezifische Verbrauchsobergrenzen in den kommenden Jahren zwingen die Konstrukteure in jeder Modellreihe das Leichtmetall einzusetzen. Die Aluminiumindustrie, hatte zwar die Stirn einen derartigen Anstieg der Nachfrage anzuzweifeln und möchte erst klare Signale aus dem Automobilsektor abwarten. Es lohnt sich aber dennoch, diesen Markt im Auge zu behalten, wenn man sich erinnert, welche Konflikte es in den 1990er-Jahren mit der Getränkedosenindustrie gegeben hat.

ROHSTOFFE

Kaffee: Wieder Rekordernte erwartet

Im vergangenen Jahr ist es mit dem Kaffeepreis auf dem Weltmarkt bis Mitte November ständig bergab gegangen. Vor allem Arabica-Kaffee verbilligte sich in diesem Zeitraum um gut 25 %. Das freute vor allem die Konsumenten, da die Hersteller die Preissenkungen teilweise weitergaben. Grund für die Preisrückgänge war eine sehr starke Ernte in Brasilien aufgrund günstiger Wetterbedingungen und ein Anstieg der kolumbianischen Produktionsmengen. Die ko-

lumbianischen Kaffeeplantagen erholen sich vom Schädlingsbefall vergangener Jahre.

Ab Mitte November kam es dann zu einer leichten Trendumkehr, wobei vor allem Robusta-Kaffee deutlich teurer wurde. Verantwortlich dafür waren im Oktober und November gesunkene Exporte aus Vietnam, dem wichtigsten Anbauland für Robusta-Kaffee. Die Exporteure hatten mit dem Exportschnitt auf das niedrige Preisniveau reagiert, das zuvor sogar ein Dreijahrestief er-

reicht hatte.

Experten gehen aber davon aus, dass diese Steigerung nicht lange halten wird, da Brasilien und Kolumbien auch 2014 wieder sehr gute wenn nicht sogar Rekordernten erwarten. Laut Prognose des US-Landwirtschaftsministeriums wird die gesamte Kaffeeproduktion die globale Nachfrage um 6 Mio Sack überschreiten wird. Dadurch wachsen die Lagerbestände weiter an und werden ein Fünf-Jahres-Hoch von 36 Mio Sack er-

reichen. Dieses wird aber nicht so schnell abgebaut werden, da für 2013/14 mit einer globalen Nachfrage von 141,9 Mio Sack (2011/12: 141,6 Mio) gerechnet wird.

Für weiter fallende Kaffeepreise könnte außerdem die Abwertung des brasilianischen Real sorgen, da die dadurch niedrigeren Preise die Exporte ankurbeln. Dieses Mehrangebot auf dem Weltmarkt sorgt dann aber wieder für fallende Preise - kein einfaches Szenario für Produzenten. *cmp*