

Realität versus Illusion

Das Jahr 2008 begann für den Finanzsektor recht gut. Die Sorgen bzgl. des globalen Finanzsystems hielten sich in Grenzen, da die Trendindikatoren der Börsen zumeist nach oben zeigten. Der deutsche Aktienindex war sogar in der Nähe eines neuen All-time-highs, was aber nur einer nominalen Betrachtungsweise stand hält. Der Vorhang der „Scheinwelt“ fiel sehr schnell während des laufenden Jahres zu Boden. Was uns die Bühne der Realität spätestens ab Mitte März durch die Insolvenz von Bear Stearns präsentierte war nur der Anfang, der noch andauernden Finanz- und Wirtschaftskrise. In der bis zum heutigen Tage alle großen Investmenthäuser der USA entweder durch Verstaatlichung, Insolvenz oder „freiwillige Aufgabe“ des Investmentstatus von der Landkarte verschwunden sind. Weitere Beteiligte wie Freddie Mac und Fannie Mae (die zusammen über die Hälfte der US-Hypothekenfinanzierungen in ihren Büchern verankert haben) und weitere über 250 US-Banken, die aus dem sich immer schneller drehenden Schuldenkarussell herausgeschleudert wurden sind der vorübergehende Höhepunkt einer Finanzkrise, die durch Gier, schnelles Geld, falsche Versprechen (Garantien) und Korruption angetrieben wurde.

Vor einigen Tagen führte ich ein Gespräch mit einem ehemaligen „Bankerkollegen“. Das Gespräch war geprägt von Ängsten, Zweifeln aber vor allem mit der Konfrontation des eigenen ehrlichen Gewissens mit dem Systemdiktat der Vorgesetzten, stets noch mehr Erträge zu erwirtschaften. Dies soll vor allem erfolgen mit Produkten die zum Großteil intransparent, von Risiken durchtränkt aber mit hohen Margen für die Banken gespickt sind.

Ab dem Jahre 2001 habe ich versucht dem Wissen und Gewissen objektiven Beratungsweg zu beschreiten, der zuerst dem Vermögensschutz des Kunden dient. Ich empfahl den Kunden partiell physische Edelmetalle und Rohstofffonds zu kaufen. Ich kam mir damals als Aussätziger unter den Mainstream-Bankern vor. Die verbalen Attacken der Mehrheit meiner Kollegen gaben mir die Titel: Pessimist, Schwarzmalerei, Weltuntergangsprophet und „psychisch krank“. Der Vorwurf lautete: Vertriebschädigend, Erzkonservativ und nicht zeitgemäß zu beraten.

Warum erzähle ich das? 7 Jahre und Hunderte von Bankenpleiten später, in der Nähe eines globalen Finanzinfarktes ist die Zeit gekommen, dass die damalige Kritik der Kollegen wie ein Bumerang Sie selbst trifft. Nicht alle trifft dieser Bumerang, den viele der Mainstream-Banker (Bestätigung durch viele pers. Telefonate) sehen die Krise nur als „Sturm im Wasserglas“ (Zitat eines Bankvorstandes). Die Systemtreuen halten immer noch die Karte „Hoffnung“ in ihren mittlerweile klammen Händen. Die Masse der Banker leugnet diesen Finanzkollaps gegenüber dem Kunden und sich selbst bis zum heutigen Tage noch immer, da natürlich ihre Vorgesetzten in allen Medienkanälen die Situation „schön reden“. Ich frage mich allen Ernstes, was noch passieren muss, bis die Erkenntnis der Realität bei den Finanzillusionisten ankommt. So wie ich das schreibe bin ich der festen Überzeugung das es auch noch schlimmer kommt. Solange die massenhaften Blendwerke (intransparente Produkte mit hohem Risiko) aus den Finanzzentren New York, Tokio, London, Zürich, Frankfurt noch vermittelt werden, solange ist die Krise noch nicht am Ende. Viele Finanzprodukte gaukeln den Kunden die „eierlegende Wollmilchsau“ vor, doch dieses Prädikat steht völlig konträr zu den finanzökonomischen Grundsätzen. Die neuen Produkte müssen an den Mann bzw. Frau gebracht werden. Hier erfährt der Begriff „Risikostreuung“ eine neue Dimension. Die großen Investmenthäuser bündelten die Risiken, die sich in ihren Bilanzen manifestierten in sogenannte „innovative Investments“ mit

versteckten Risiken, um sich dergleichen zu entledigen. Dies zu einem Zeitpunkt, wie uns die Geschichte bisher immer lehrte, am Zenit eines „Booms“. Garniert wurden diese High-End-Produkte, besser Bad-End-Produkte mit den unübersehbaren verlockenden Sahnehäubchen „Hoher Margen“. **Das ist Risiko unters Volk streuen =Risikostreuung.** Die globalen Vertriebskanäle in den Banken nahmen sehnsüchtig in Zeiten stagnierender Erträge, diesen vergifteten Köder wohlwollend auf. Der Kundennutzen konnte nur durch eine sehr kurzfristige Historie der Performance dargelegt werden, die wiederum angefacht wurde durch die laxe Geldpolitik der USA vor allem ab dem Jahre 2001. Die beinhaltet eine mittelfristige Geldmengenexpansion weit über dem Produktionszuwachs an Gütern, sowie historisch billigstem „Geld“(Zins). Kaum einer fragte wie bei diesen neuen Produkten (Hypothekenbeteiligungen) das Morgen aussieht. Die Präferenzen dieser Produkte lagen eindeutig auf Seiten der Provisionen und nicht bei der Nachhaltigkeit des Produkts.

Die Gesellschaft ist im Querschnitt durchtrieben von einer „Laisser-faire“ und „Was-kümmert-mich-das-Morgen“- Mentalität. Die oberflächliche Einstellung konzentriert sich zumeist nur auf den schnellen und gegenwärtigen Erfolg. Der sich verschärfende Wettbewerb misst lediglich nach Ertragszahlen. Die Quittung der Kundenzufriedenheit bzw. Unzufriedenheit und deren Resonanz spielt und spielte kaum eine Bedeutung. Doch hier hat die Finanzindustrie auf breiter Front versagt, man hat hier die Rechnung ohne den Wirt gemacht. Die Banker vermitteln Produkte die überwiegend bei Abschluss Provisionen generieren. Der Kunde zahlt hier Entgelt ohne eine qualitative Leistung zu erfahren(Kaufkraftschutz/-vermehrung). Dem Investor wurde lediglich ein Produkt vermittelt versehen mit Chancen und Risiken, ohne Generierung eines Mehrwerts. Somit erhält der Berater/die Bank Vorschußlorbeeren vom Kunden in Form von Abschlussprovisionen, Agios, Gebühren, etc. Hier plädiere ich für Bezahlung nach einer mittel- bis langfristigen Performance. Diese Performance sollte einer realen inflationsberechtigten Betrachtung standhalten. Tut Sie dies, erhält der Berater / die Bank ein leistungsbezogenes Honorar. Die andere Variante wäre alle Bankprodukte mit dem gleichen Provisionssatz zu versehen (auch die physischen Edelmetalle) um der „Leichtigkeit“ der hohen Margen vorzubeugen. Denkbar wäre natürlich auch ein Mix aus beiden Varianten. Uns geht es hier vertriebstechnisch vertrauenserweckende Maßnahmen in Zeiten von leeren Versprechen seitens der Banken herzustellen die teilweise schon praktiziert werden. **Das Vertrauen ist ein sensibles Gebäude,** wenn es einmal zerstört wird, kann aus den Trümmern nur schwerlich eine langfristige Kundenbeziehung aufrecht erhalten bzw. wieder gekittet werden. Wir halten es in der Gegenwart lieber mit Investments, die einfach und transparent handelbar sind. Dies sind z.B. physische Investments wie Edelmetalle, transparente Rohstofffonds oder aktive nachhaltige vermögensverwaltende Investments. Die Grundprinzipien, die Ethik des menschlichen Miteinanders, wie Ehrlichkeit, Leistung, gegenseitiges Respektieren, Offenheit und Transparenz können auf lange Sicht den entstandenen Vertrauensverlust der Banken-/ Investmentszene zurückgewinnen. **Vertrauen wird nicht durch „Rettungspakete“ generiert, die lediglich Staatsbürgschaften, Kredite und zusätzliche Belastungen der Bürger über Inflation beinhalten !** Die beschleunigende Korruption, gieriges Streben nach kurzfristigen Erfolgen in Verbindung mit Naivität, sowie Oberflächlichkeit hat uns diesen augenblicklichen Zustand geliefert. Ich frage mich an diesem Punkt, stehen wir nicht vor einer generellen Zeitenwende, einer Zeit die wir aus den Geschichtsbüchern mannigfaltig nachlesen können. Hier seien exemplarisch die

Folgen der goldenen 20er Jahre des letzten Jahrhunderts, die Hochkulturen der Mayas, Inkas, Römer, Griechen etc. benannt. Auf dem Hochpunkt dieser Kulturen herrschte zumeist ein Drang nach Expansion(Globalisierung), die Menschen zu der jeweiligen Zeit genossen im Schnitt einen hohen Lebensstandard. Dieser Wohlstand führte immer zur Trägheit, Oberflächlichkeit, zu „Jubel-Trubel-Heiterkeit“, eben zu den Phänomenen „Brot und Spiele“. Solange diese Volksbelustigung/-unterhaltung höhere Wertschätzung von der Masse erfährt, als das der Drang nach Realitätssinn ausgeprägt ist, so können sich die Repräsentanten des Staates sicher fühlen. Erwacht der Patient(Volk) aus dem Koma bzw. Traum, so wird er zusehends bemerken dass seine Kaufkraft, Investments, Löhne, Renten oder Pension sich schneller schmälern als die Grundbedürfnisse des Lebens erfordern. Wenn die Not der Menschen ans Eingemachte geht wird es zunehmend schwer eine Linderung dieses Umstandes auf legale Art und Weise herbeizuführen. Die Verantwortlichen der Misere werden zu dieser Zeit um ihre Machtbefugnisse zu retten, bereits Gesetze erlassen haben, um ihre Fehlleistungen nicht zu belangen. Letztlich sind wir alle der „Staat“ und tragen die Last der Fehlentwicklungen auf all unseren Schultern mit (durch direkte Besteuerung und indirekte Besteuerung).Zukünftig wird dies durch erhöhte Inflation erfolgen. Jeder von uns kann die Realität erkennen, wenn er jenseits durch das Dickicht der Medienmanipulation blickt. Die Selbsterkenntnis wäre der nächste logische Schritt um unsere Mitmenschen über unsere Erfahrungswerte zu informieren. Je mehr und je früher über die Auswüchse der Fehlleistungen im monetären Sektor gegengesteuert wird, umso besser für die gegenwärtige Gesellschaft und der nachfolgenden Generation.

Ich wünsche uns allen diesen Mut und Ethik zur Einsicht einer Umkehr zugunsten einer planbaren Zukunft. Die Gesellschaften der Industriestaaten ist wie fast alle 2 bis 3 Generationen an dem Punkt der Sättigung angelangt. Ab dieser Szene heißt es sich zu mäßigen und mit dem erschafften Wohlstand zufrieden zu sein. Das Märchen vom ewigen Wachstum ist Volksverdummung für den Normalbürger. Wir begründen unsere Analysen zumeist nach historischen Ereignissen, sowie selbsterlebten Geschehnissen. Die Generationen die jetzt noch im Berufsleben stehen haben so gut wie noch nie im Durchschnitt eine existenzbedrohende Situation bestehen müssen. Die Menschen glauben mehrheitlich nur an das Selbsterlebte. Hierzu benutze ich eine schöne Metapher des ehemaligen Hedgefondsmanager Nassim Taleb.

Sieht man ein Leben lang nur weiße Schwäne (Wohlstand), so fehlt uns der Glaube für die Existenz eines schwarzen Schwanes (Wirtschaftskrise, Währungsreform und Ähnliches), da dieser Schwan außerhalb der regulären Erwartung liegt. Das Auftreten eines einzigen schwarzen Schwanes widerlegt plötzlich die zigfachen bisherigen Erfahrungswerte. Die Massen der Gesellschaft und somit auch der Finanzindustrie glaubt gegenwärtig nur an die Existenz von weißen Schwänen, einige wenige unter uns kennen die Existenz von schwarzen Schwänen. Ob der schwarze Schwan durch milliarden- bzw. billionenschwere Rettungspakete in diversen Währungen für die Masse unkenntlich und übertüncht werden kann ist mehr als fraglich. All unser Leben wird in letzter Konsequenz von der Realität geprägt und nicht von

Scheingebilden (Euro, US-Dollar, Yen usw.) und anderen kurzlebigen



Illusionen.

Vita - Steffen Paulick (Jahrgang 1963)

Bankkaufmann/Bankfachwirt bei diversen Banken. Im Finanzbereich seit über 25 Jahren tätig. Ab dem Jahre 2001 Quer- (Real-) -denker in Sachen Finanzanlagen. Von April 2006 bis Mai 2007 Vertriebsleiter bei der pro aurum GmbH & Co. KG. Ab Juni 2007 Unternehmensgründung der herzoINVEST GmbH & Co. KG mit dem aktuellen Schwerpunkt Edelmetallanlagen.

Geschäftsadresse:

herzoINVEST GmbH & Co. KG

Gluckstrasse 12

91074 Herzogenaurach

Tel.Nr. 09132/734717

FaxNr. 09132/734718

E-Mail: steffen.paulick@herzoinvest.de



Internet: www.herzoinvest.de