



## Details für Stresstest bekannt

Mit einem zweiten EU-Bankenstresstest kämpft Europa um das Vertrauen der Kapitalmärkte in das europäische Bankensystem. Die Europäische Bankenaufsicht (EBA) will in den erneuten Tests zwei volkswirtschaftliche Szenarien durchspielen. Das erste orientiert sich an den Prognosen der EU-Kommission und geht 2011 von einem durchschnittlichen Wachstum von 1,5 % in der Euro-Zone aus. Im Krisenszenario wird ein Rückgang der Wirtschaftsleistung von 0,5 % simuliert, dazu ein Minus des Bruttoinlandsprodukts 2012 um 0,2 %, ein Einbruch am Immobilienmarkt und Kursverluste in Höhe von 15 % an den Börsen.

### Herausforderung Mystery Shopping: Impfen Sie sich doch!

Axel Liebetrau, Experte für Innovations- und Zukunftsmanagement, Partner im Zukunftsinstitut in Kelkheim und Wien



Die globalisierte Mediengesellschaft leidet gewiss nicht an Mobilisierungshemmungen, wenn sich Berater in Verkaufsgesprächen Fehlritte erlauben! Mehr und mehr wird daher deutlich, dass eine erfolgreiche Marktpositionierung ohne stimmige Beratungsqualität nur noch schwer möglich ist. Der Aufbau einer langfristigen und von Vertrauen geprägten Berater-Kunden-Beziehung ist somit die wirkungsvollste Antwort auf den kritischer werdenden Finanzkunden. Vier einfache Tipps, wie Sie Ihre Beratungen dauerhaft in Schwung halten:

**Impfen Sie sich:** Zunehmend nimmt das Aufdecken von Missständen auch ein unterhaltsames Format an. Blogs, Videoportale und Soziale Netzwerke sind voll mit Fehlritten von Beratern. Schauen Sie mal in diese Beiträge, als lehrreiche Eigenimpfung, hinein.

**Anschlüsse statt Abschlüsse:** Für Sie als Berater ist der Abschluss das Ziel und die Beziehung zum Kunden dann vorerst beendet. Beim Kunden fängt die Beziehung nun erst an zu leben. Denken Sie in Anschlüssen zu Ihrem Kunden.

**Beziehen Sie Stellung – Haltung ist gefragt:** An Gesetzen und Regulierungen in der Finanzbranche mangelt es nicht. Gerade deshalb ist es heute wichtiger als je zuvor, dass Finanzdienstleister sich unabhängig von nationalen Gesetzen eigene Standards setzen, zu denen sie sich bekennen und sich erkennbar verpflichten.

**Glaubwürdigkeit ist die beste Währung:** Machen Sie Ihre Erfolge und Misserfolge sichtbar. Besonders glaubwürdig sind Berater, die auch Schwächen eingestehen, nicht erreichte Beratungsziele ehrlich kommunizieren und an Verbesserungen arbeiten. Ebenso gehört hierzu, kritische Stimmen von außen zu Wort kommen zu lassen.

## Bankenabgabe beschlossen

Das Bundeskabinett hat am 2. März 2011 die Restrukturierungsfonds-Verordnung beschlossen. Auf dieser Grundlage wird künftig die Bankenabgabe erhoben, mit der ein Restrukturierungsfonds aufgebaut wird, welcher bei künftigen Bankenschieflagen einspringen soll. Die Verordnung beinhaltet folgende Punkte:

- ▶ **Abgabesätze:** Je größer das Geschäftsvolumen einer Bank, desto höher der Jahresbeitrag (progressiver Tarif in drei Stufen in Höhe von zwei, drei und vier Basispunkten, gestaffelt nach der Größe der „beitrags-erheblichen Passiva“). Als zweite Komponente für den Jahresbeitrag werden die noch nicht abgewickelten Termingeschäfte der Bank berücksichtigt.
- ▶ **Zumutbarkeitsgrenze:** Der Jahresbeitrag wird bei 15 % des Jahresüberschusses gekappt, um die Zumutbarkeit der Abgabe sicherzustellen. Auf jeden Fall wird ein Mindestbeitrag in Höhe von 5 % des regulären Jahresbeitrags erhoben. Banken, die in einem Jahr aufgrund der Zumutbarkeitsgrenze keinen vollen Jahresbeitrag oder nur den Mindestbeitrag zahlen, müssen die gekappten Beiträge nachzahlen, soweit die Zumutbarkeitsgrenze in einem der Folgejahre durch den regulären Jahresbeitrag nicht ausgeschöpft wird.
- ▶ **Erhebungsverfahren:** Die für die Berechnung der Jahresbeiträge erforderlichen Daten müssen von einem Abschlussprüfer bestätigt und bis zum 15. Juli des Jahres an die Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung gemeldet werden, damit die Beitragsbescheide zum 30. September erlassen werden können.