

Consors
bank!

by BNP PARIBAS

ANLAGESTRATEGIE: AUF KURS BLEIBEN

DATENSICHERHEIT: DIE „HACKBUSTER“ **E-MOBILITÄT: UNTER STROM** **SMART HOME: DAS HAUS DENKT MIT** **SHARING ECONOMY: GETEILTE WELT** **BEHAVIORAL FINANCE: GESPÜR FÜR GELDANLAGEN** **WEALTH MANAGEMENT: INNOVATION TRIFFT TRADITION**



Jetzt mitmachen und
GOLD GEWINNEN!
► Seite 24

CONSORS BANK MAGAZIN

IN EINER WELT IM WANDEL ZEIGT SICH ECHTES KNOW-HOW IN DER RICHTIGEN KOMBINATION DER FINANZMÄRKTE.



TBWA\CORPORATE - © Jasse Kytanen

INVESTMENTFONDS VON PARVEST®

Parvest vereint Anlagelösungen aus 33 Ländern in 106 Investmentfonds. Für unterschiedliche Ansprüche und weltweite Wachstumschancen.

Alles was man braucht: #Parvest



PARVEST

ALLES WAS MAN BRAUCHT



BNP PARIBAS INVESTMENT PARTNERS

Der Assetmanager für eine Welt im Wandel

Der Wert der Fondsanteile kann schwanken, und es kann sein, dass der Anleger sein eingesetztes Kapital nur teilweise oder im Extremfall gar nicht zurückerhält. Es kann in keinem Fall garantiert werden, dass das Anlageziel erreicht wird. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen und Prognosen sind keine Indikatoren für die zukünftige Wertentwicklung. Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihren Finanzberater.

Die hier genannten Fonds sind Teilfonds des Parvest UCITS IV SICAV gemäß Luxemburger Recht. Herausgeber dieser Anzeige ist BNP Paribas Asset Management S.A.S. (BNPP AM)*, ein Mitglied der BNP Paribas Investment Partners (BNPP IP)**. Anleger, die in Betracht ziehen, Fondsanteile zu zeichnen, sollten sorgfältig den aktuellen Verkaufsprospekt und die Wesentlichen Anlegerinformationen KIID lesen, welche über BNPP AM oder die jeweiligen Vertriebspartner des Fonds bezogen werden können. Diese Anzeige enthält Meinungen sowie statistische Daten, die von BNPP AM am Tage der Veröffentlichung vor dem Hintergrund des wirtschaftlichen Umfeldes zu diesem Zeitpunkt als legal und korrekt eingestuft wurden. *Die BNP Paribas Asset Management S.A.S. ist von der AMF (autorité des Marchés Financiers) als Investmentgesellschaft nach französischem Recht unter der Nummer GP 96002 zugelassen; Sitz der Gesellschaft 1, boulevard Haussmann 75009 Paris, Frankreich, RCS Paris 319 378 832. **BNP Paribas Investment Partners ist der globale Markenname für die von der BNP Paribas Gruppe angebotenen Asset Management Aktivitäten. Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren lokal zugelassenen Investment Partner.

GOLD UND STERNE FÜRS DEPOT

Zwei Leitmotive sind es, die Anleger beim Handeln im Hinterkopf haben: Chancen nutzen und sich vor Risiken schützen. Als Grundgedanken sind beide Ansätze richtig, doch dürfte die Suche nach dem einen, alle Aspekte berücksichtigenden Investmenttool erfolglos bleiben. Die Lösung liegt vielmehr in einer breiten Palette von Produkten, die bewährte und innovative Ideen vereint. Genau das ist es, was wir als Consorsbank bieten wollen. Zwei aktuelle Beispiele zeigen, wie wir es umsetzen: Wer Chancen wittert und günstig nutzen will, kann künftig bei unseren neuen StarPartnern Derivate für eine Flatfee von 4,95 Euro außerbörslich handeln – und zwar ohne Mindestvolumen (Seite 28). Und wer Wertpapierrisiken fürchtet, kann jetzt Goldbarren und -münzen online kaufen und im Hochsicherheitstresor verwahren lassen (Seite 24). Beides belegt, wie wir konsequent an unserem Ziel arbeiten: die Plattform zu sein, mit der sich Ihre Anlagestrategie optimal umsetzen lässt.



Kai Friedrich
CEO Consorsbank



26

Gespür für Geldanlagen



Werbemittlung: Bei den in dieser Publikation dargestellten Informationen handelt es sich um eine Werbemittlung, die nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit einer Finanzanalyse genügt und einem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Finanzanalysen nicht unterliegt.

TOP THEMA Anlagestrategie

06 Die USA bleiben die Wachstums-Lok: Stefan Maly, Anlagestrategie der Consorsbank, über die Aussichten für Konjunktur und Kurse.

CHANCEN **10** trends

L **12** **Datensicherheit:** Das Geschäft mit Sicherheitslösungen wächst.

14 **Kochs Börsenblick:** Experte Markus Koch über Prognosen und breite Streuung.

L **16** **E-Mobilität:** Noch ist der Markt im Aufbau, doch Unternehmen bringen sich in Position.

GELD **18** tipps

20 **Smart Home:** Das vernetzte Haus soll für mehr Effizienz sorgen.

22 **Sharing Economy:** Ob Garten oder Parkplatz – online lässt sich vieles „teilen“.

WISSEN **24** Kennen Sie denn schon das Angebot zum Handel von Goldbarren und -münzen?

26 **Behavioral Finance:** Beim Anlegen spielen Emotionen eine entscheidende Rolle.

MEINE BANK **28** news

30 **Wealth Management:** ein bestens vernetzter Partner für größere Vermögen.

32 **5 Fragen an:** Jessica Rittiger über Seminare und Webinare.

33 Disclaimer und Impressum

34 Börsenwetter

LESERWUNSCH

Die Beiträge zur **Datensicherheit** und zur **E-Mobilität** sind Vorschläge von Lesern. Bringen auch Sie Ihr Thema ins Heft! Worüber würden Sie gern in einer der nächsten Ausgaben einen Beitrag lesen? Wir freuen uns auf Ihre E-Mail an: THEMA@CONSORSBANK-MAGAZIN.DE

L

AUF KURS BLEIBEN

WIE ENTWICKELN SICH DIE AKTIENMÄRKTE, WIE DIE ZINSEN?
STEFAN MALY, ANLAGESTRATEGIE DER CONSORSBANK,
ERLÄUTERT SEINE ERWARTUNGEN – UND WARUM SICH
ANLEGER VON IHREN ZIELEN NICHT ZU SCHNELL ABBRINGEN
LASSEN SOLLTEN.

► Nichts ist so alt wie die Zeitung von gestern. So lautete mal eine „Faustregel“, die aber eigentlich schon „von gestern“ ist: Der Strom der Nachrichten ist in der digitalen Welt sicher nicht schmaler geworden. Wenn so manchem Anleger im Strudel der Schlagzeilen bisweilen schwindelig wird, kann Stefan Maly das jedenfalls gut verstehen. „Schnell wird einmal Untergangsstimmung verbreitet – und eine Woche später dann wieder Euphorie“, stellt der Ökonom fest.

Seit 2005 arbeitet Maly als Anlagestrategie für die Consorsbank. Gemeinsam mit drei Kollegen filtert er aus der Vielfalt von Nachrichten und Notenbankstatements, Konjunkturdaten und Kursentwicklungen Relevantes heraus und klopft die Märkte auf ihren Gleichlauf mit realistischen Erwartungen ab.

Eingehende Analysen

Den 39-Jährigen hat der Blick auf Zusammenhänge von Politik, Wirtschaft und Märkten schon immer gereizt. Im Studium legte er seine Schwerpunkte sowohl auf Wirtschaftspolitik als auch aufs Bank- und

Börsenwesen. Als Profi stützt er seine Analysen auf eine möglichst breite Basis. „Es reicht nicht, nur aufs KGV einer Aktie zu schauen“, findet er. „Das sagt nichts darüber aus, welche Gewinnerwartung dahintersteckt und ob diese zu den konjunkturellen Rahmenbedingungen passt.“ Selbst wenn Erwartungen letztlich immer enttäuscht werden können: „Bevor wir eine Strategie entwerfen, binden wir jede Menge fundamentaler Faktoren in die Analyse ein – und stellen diese regelmäßig auf den Prüfstand.“

Maly hält es für wichtig, dass Anleger sich eine eigene Meinung bilden. Doch wie behält man im Fluss ständig wechselnder Einschätzungen die Übersicht? „Das ist in erster Linie eine Frage der Perspektive“, denkt Maly. „Der Blick sollte stets auf das Anlageziel gerichtet sein.“ Langfristig für die Altersvorsorge oder kurzfristig als Chance für schnelle Gewinne? „Das Depot sollte Ziel, Zeithorizont und Risikoprofil in konkreten Wertpapieren spiegeln.“

Weil sich die Aussichten für die einzelnen Positionen verändern, müssen sie natürlich von Zeit zu Zeit überprüft werden.

„Das Ziel aber sollte dabei nie aus den Augen gelassen werden“, betont Maly. „Wer einen langen Anlagehorizont hat und zum Beispiel zur Ergänzung der Altersvorsorge Aktien hält, sollte nicht bei jedem Nachgeben der Kurse das Aktienengagement grundsätzlich infrage stellen.“ Sonst bestehe die Gefahr, das Kind mit dem Bade auszuschütten und statt einer möglicherweise empfehlenswerten kleineren Umschichtung gleich ganz auszustiegen. Selbst wenn Gewinne auch einmal gesichert werden können und Liquidität für künftige Chancen aufgebaut werden kann: „Das Depot folgt dem Ziel, nicht umgekehrt.“

Wo ist die Rendite?

Zu den Rahmenbedingungen, die bei der Verfolgung des Ziels berücksichtigt werden müssen, gehört natürlich das Zinsniveau. „An der Ausgangslage niedriger Zinsen wird sich in Europa so bald nicht viel ändern“, ist sich Maly sicher. Die Folge: Im Vergleich zu Hochzinsphasen muss für das gleiche Anlageziel mehr aufgewendet oder anders investiert werden.



„Die **Zusammensetzung
des Depots** sollte dem
Anlageziel folgen –
nicht umgekehrt.“

Stefan Maly,
Anlagestrategie der Consorsbank

SMARTSTOPS

Die Consorsbank stellt Kunden auf der Website nach dem Login für rund 500 nationale und internationale Aktien kostenlos sogenannte SmartStops zur Verfügung. Die Marken können bei der Orientierung helfen, wo eine Stoppparke sinnvoll sein kann. Stop-Loss-Orders begrenzen den etwaigen Verlust, denn die Aktie wird bei Erreichen der Stoppparke automatisch verkauft, wenn eine solche Order eingerichtet ist. SmartStops gibt es kurz- und mittelfristig.

MEHR UNTER:

WWW.CONSORSBANK.DE/SMARTSTOPS

„Die erste Alternative zu Zinsprodukten ist, sich stärker am Aktienmarkt zu engagieren“, unterstreicht Maly. „Das ist dann aber mit höheren Risiken verbunden.“

Differenziertes Bild

Und wie hoch sind die Risiken aktuell? Die Aussichten sind durchaus hoffnungsvoll. „Die Lokomotive der Weltwirtschaft bleiben die USA“, stellt der Ökonom fest. „Dort dürfte sich das Wachstum trotz möglicher weiterer Leitzinserhöhungen sogar beschleunigen.“ Die Gewinne der Energieunternehmen seien wegen des niedrigen Ölpreises zwar eingebrochen. Doch die Unternehmen mit Fokus auf den US-Markt entwickelten sich robust. Der Konsum werde wegen steigender Löhne wahrscheinlich stabil bleiben.

Die Lage in Europa sieht Maly differenzierter. Für die exportlastige deutsche Wirtschaft erwartet er, dass die Wachstums-

schwäche vieler Schwellenländer Spuren in den Bilanzen mancher Unternehmen hinterlässt. Mehr Dynamik verspricht sich der Volkswirt von Südeuropa, gerade von Italien und Spanien. Der Reformstau löse sich allmählich auf und Unternehmen seien im Verlauf des vergangenen Jahres immer leichter an Kredite gekommen. „Spanien dürfte die dynamischste Volkswirtschaft der Eurozone bleiben.“ Firmen, die ihre Waren in Länder außerhalb Europas exportieren, können weiterhin auf zusätzliche Impulse vom Devisenmarkt hoffen. „Der Euro wird zum US-Dollar im Jahresverlauf vermutlich weiter nachgeben.“

Profitiert haben viele Branchen auch vom niedrigen Ölpreis. Die fallenden Notierungen können nach Einschätzung von Maly aber ein Risikofaktor werden. Denn deflationäre Tendenzen würden den Bemühungen der EZB entgegenlaufen. Von den Anstrengungen der Notenbank müssen nach seiner Ansicht bald Ergebnisse in Form steigender Investitionen zu sehen sein. „Bislang wurden vor allem Ersatzinvestitionen getätigt“, beobachtet Maly. Man sei zwar optimistisch, dass die Geldpolitik greife. „Wir laufen im zweiten Halbjahr dann aber in eine Entscheidungssituation.“

In vielen Schwellenländern überwiegen nach Meinung des Anlagestrategen zunächst die Risiken – mit Ausnahme von Indien, das unter anderem vom niedrigen Ölpreis und der vergleichsweise geringen Verflechtung mit anderen Volkswirtschaften profitiert. „Die erneuten Kursverluste in China am Jah-

resanfang weisen einmal mehr auf Probleme der chinesischen Industrie, insbesondere der staatlichen Unternehmen, hin“, denkt Maly. Die Verlangsamung des chinesischen Wirtschaftswachstums hat aber bislang auf die USA und viele europäische Länder keine gravierenden Auswirkungen. „Das Wachstum in den USA und in der Eurozone wird vor allem durch heimische Faktoren beeinflusst, allerdings ist Deutschland stärker betroffen.“

Was die Aktienmärkte in den entwickelten Volkswirtschaften betrifft, erwartet Maly vor allem im zweiten Halbjahr stärkere Kurschwankungen. Unter den aktiv verwalteten Fonds, bei denen Profis über die Zusammensetzung des Portfolios entscheiden, schätzt er in solchen Situationen besonders flexible Konzepte. „Einen Mehrwert können aktive Fonds gerade dann bieten, wenn sie von ihrer Benchmark stark abweichen und eine klare eigene Marktmeinung spiegeln können.“

Ein Beispiel für einen solchen Fonds ist der JPMorgan Funds – Europe Equity Plus. Dieser Fonds, der auf die europäischen Aktienmärkte setzt, kann in gewissem Umfang auch an Short-Strategien teilhaben und damit selbst von fallenden Kursen profitieren. Das schließt starke Kursschwankungen natürlich nicht aus, bietet den Portfoliostrategen aber Ausweichmöglichkeiten. Eine Alternative sind auch Mischfonds, die das Kapital der Anleger je nach Markterwartung stärker in Aktien oder Anleihen gewichten können. Und ob Fonds oder Aktien: „Eine wichtige Rolle für eine Stabilisierung der Erträge können Dividenden spielen“, denkt Maly.

Mit Stops anlegen

Wer sich auf eigene Faust in Einzeltiteln engagiert, sollte nach Ansicht von Maly mit Stoppparke investieren und so das Ausmaß etwaiger Verluste begrenzen. Die SmartStops der Consorsbank helfen bei der Orientierung. Selbst wenn es dann im Jahresverlauf einmal turbulenter wird, rät Maly zu einem kühlen Kopf und dem nüchternen Blick auf das persönliche Anlageziel – so schwer das in der ein oder anderen Situation auch fallen mag. „Wenn ein Wertpapierkurs sich nicht so entwickelt wie erhofft, empfiehlt sich vielleicht eine Umschichtung im Depot – aber es ändert nichts am Anlageziel und der Grundausrichtung.“ Aktien bleiben für Maly trotz der Risiken wichtiger Bestandteil eines Wertpa-



pierportfolios. „In der Anlageklasse Aktien erhalten Investoren trotz mitunter heftiger Schwankungen im historischen Durchschnitt eine attraktivere Rendite.“

Unterstützung von Experten

Bei der Einschätzung der weiteren Entwicklung kommt natürlich auch immer wieder Unterstützung von Anlagestrategie Maly und seinem Team: zum Beispiel mit Beiträgen über Hintergründe aktueller Trends im Blog der „Wissenscommunity“ auf der Website. Nicht ohne Grund hat die Consorsbank bei der Euro Finance Week im November 2015 in der Kategorie „Wissensvermittlung Wertpapiere“ den ersten Platz belegt (Seite 29).

Wer sein Depot auf seine persönlichen Ziele hin ausrichten will, muss die relevanten Informationen auch nicht einsam und allein suchen und beurteilen. Die Consorsbank bietet mit der Vermögens- und der Honorarberatung gleich zwei Wege, um sich die Unterstützung eines Sparringspartners zu sichern. In beiden Fällen richtet sich die Vergütung der Berater nicht nach Produktprovisionen. So werden Interessenkonflikte von vornherein vermieden und der Berater kann sich ganz auf die Bedürfnisse seiner Kunden konzentrieren. ☺

MEHR UNTER:

WWW.CONSORSBANK.DE/BERATUNG

Disclaimer:

Dieser Artikel dient lediglich Ihrer Information und der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung. Die Informationen stellen keine konkrete Anlageempfehlung dar. Wenn Sie weitere Informationen zu Finanzprodukten wünschen, setzen Sie sich mit einem Berater der Consorsbank in Verbindung.



AKTIEN AUS EUROPA, DEN USA UND ALLER WELT: EINIGE FONDSBEISPIELE

Fondsname	WKN	Consorsbank Discount*	Consorsbank Ausgabegebühr**
JPMorgan Funds – Europe Equity Plus	A0MNZ3	50%	2,50%
BlackRock Global Funds – Euro-Markets	989691	50%	2,50%
THEAM Quant – Equity US Guru	A12D43	50%	0,50%
DWS Top Dividende	984811	50%	2,50%

* bezogen auf den erhobenen Ausgabeaufschlag / ** erhobener Ausgabeaufschlag abzüglich Consorsbank Discount Quelle: Consorsbank; Stand: 14.01.2016

Wichtiger Hinweis: Die Consorsbank erhält bei Fonds eine Bestandspflegeprovision. Deren Höhe können Sie auf www.consorsbank.de in der Rubrik „Über uns“ und dort unter „Das Unternehmen“, Unterpunkt „MiFID“, im Dokument „Unsere Provisionen bei Fonds“ einsehen.

Fotos: wdv/O. Szekely

trends

INDIEN AUF DER ÜBERHOLSPUR?

Während viele Schwellenländer kränkeln, zeigt sich Indien vergleichsweise robust. Im dritten Quartal 2015 ist das Bruttoinlandsprodukt nach Schätzungen vom Herbst vergangenen Jahres sogar dynamischer gewachsen als das des Nachbarn China. Während es in Indien im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 7,4 Prozent kletterte, lag

das Plus in der Volksrepublik „nur“ bei 6,9 Prozent. Indien profitiert als Öl-Importeur unter anderem von den niedrigen Notierungen des „schwarzen Golds“. Auch die Binnennachfrage entwickelt sich positiv. Experten zufolge hinken die Investitionen aber noch hinterher. Wie nachhaltig die Dynamik des Wachstums ist, muss sich also erst erweisen.

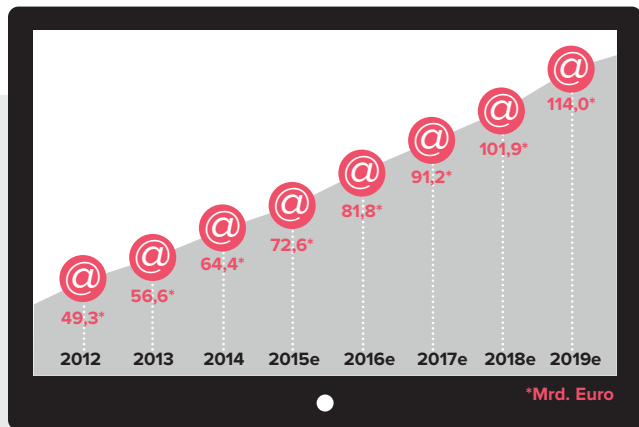


VORAUSSCHAUEND INVESTIEREN

Im Auf und Ab der Märkte kann es sinnvoll sein, Spielraum für die Anpassung an neue Entwicklungen zu haben. Mischfonds erfreuen sich deshalb seit geraumer Zeit großer Beliebtheit. Je nach Markterwartung können die Portfoliostrategen das Kapital in unterschiedliche Anlageklassen streuen. Inzwischen gibt es viele Produkte, deren Anlagespektrum über Aktien und Anleihen hinausreicht. Und die mit Hilfe von Derivaten Sicherheitspuffer bilden oder weitere Ertragspotentiale erschließen, weil sie nicht nur auf steigende Märkte setzen können. Zu diesen Fonds zählt zum Bei-

spiel der Global Macro Opportunities Fund von J.P. Morgan Asset Management, der bis Ende 2015 noch als Global Capital Appreciation Fund geführt wurde (WKN: A0JK80). Das Fondsmanagement hat die großen makroökonomischen Entwicklungen im Blick und leitet daraus die jeweils aktuelle Anlagestrategie ab. Als Alternative für sicherheitsorientierte Anleger hat die Fondsgesellschaft mit dem Global Capital Preservation Fund (WKN: A1T8PX) auch einen konservativer ausgerichteten Fonds im Programm. Weitere Infos unter:

WWW.CONSORSBANK.DE/FONDS



ab 2015: Prognosen; Quelle: eco, Arthur D. Little; Stand: November 2015

INTERNETWIRTSCHAFT AUF WACHSTUMSKURS

Bis 2019 wird sich der Umsatz der deutschen Internetwirtschaft voraussichtlich auf 114 Milliarden Euro erhöhen. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Die deutsche Internetwirtschaft 2015–2019“ des Branchenverbands eco und der Unternehmensberatung Arthur D. Little, die im November 2015 veröffentlicht wurde. Ein Wachstumstreiber ist unter anderem der E-Commerce. Mit 7,2 Milliarden Euro im Jahr 2015 ist Deutschland gemessen am absoluten Online-Umsatz die Nummer eins in Europa. Bis zum Jahr 2019 rechnen die Experten mit einem Anstieg auf 11,3 Milliarden Euro.

TECH TALK WEICHEN FALSCH GESTELLT

„Unser Ziel muss eigentlich lauten: in Deutschland bis 2025 die beste digitale Infrastruktur der Welt zu haben“, twitterte Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel vom nationalen IT-Gipfel. Nur wenige Tage später entschied sich die Bundesnetzagentur, die den Weisungen seines Ministeriums untersteht, für das genaue Gegenteil: Sie erlaubte der Deutschen Telekom den Einsatz der sogenannten Vectoring-Technik, die auf das alte Kupferkabel aufsetzt.



Dr. Holger Schmidt,
Chefkorrespondent
Internet beim FOCUS

Damit lässt sich zwar das kurzfristige politische Ziel erreichen, alle Deutschen bis 2018 mit mindestens 50 Megabit je Sekunde zu versorgen. Aber die beste digitale Infrastruktur der Welt lässt sich damit ganz sicher nicht aufbauen. Denn viele Länder verlegen längst die zwar teure, aber zukunfts-sichere, weil pfeilschnelle Glasfaser. In der Rangliste der Glasfaseranschlüsse je Einwohner ist Deutschland ohnehin schon Letzter und wird nach dieser Entscheidung auf Jahre dort bleiben. Denn nun fehlt den konkurrierenden Telekommunikationsunternehmen jeder Anreiz, mehr Geld in die moderne Glasfasertechnik zu investieren.

Die Entscheidung der Behörde macht das Internet in Deutschland also kurzfristig schneller, aber schon mittelfristig unterbleiben die notwendigen Investitionen mit langfristig unabsehbaren negativen Folgen. Da die Digitalisierung der Wirtschaft entscheidend von einer möglichst guten Infrastruktur abhängt, hat diese Entscheidung dem Land geschadet.



FORSCHUNG AUF REKORDNIVEAU

In Deutschland wird mehr in Forschung und Entwicklung investiert als je zuvor: Das ergab eine Untersuchung des Stifterverbands für die Deutsche Wissenschaft, die im Dezember 2015 veröffentlicht wurde. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) durch Unternehmen kletterten 2014 um 6,4 Prozent auf insgesamt 57 Milliarden Euro. Für 2015 wurden die F&E-Investments der Unternehmen auf rund 59 Milliarden Euro geschätzt. Im Branchenvergleich liegt die Kfz-Industrie mit ihren F&E-Budgets weit vorn. Gestiegen sind die Ausgaben aber auch im Maschinenbau sowie in der Chemie- und in der Elektroindustrie.

DIE „HACKBUSTER“

DIE WELT WIRD IMMER DIGITALER. DAS BIETET CHANCEN FÜR DAS GESCHÄFT MIT DER DATENSICHERHEIT. UND DAS MARKTPOTENTIAL IST NACH ANSICHT VON EXPERTEN LÄNGST NOCH NICHT AUSGESCHÖPFT.

► Für die betroffenen Unternehmen sind es keine guten Nachrichten, die das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) im Herbst 2015 zu verkünden hatte: Die Zahl der Cyberangriffe auf Unternehmen und Behörden in Deutschland ist bedenklich. „Alle Unternehmen müssen sich darauf einstellen, dass Cyberangriffe durchgeführt werden und auch erfolgreich sind“, mahnte BSI-Präsident Michael Hange. 58 Prozent der Unternehmen und Behörden waren einer Befragung des BSI zufolge in den vorangegangenen beiden Jahren Ziel von Cyberangriffen. In 42 Prozent der Fälle waren die Angreifer erfolgreich. Es entstanden Schäden durch Betriebs- und Produktionsausfälle sowie Kosten für die Wiederherstellung der Systeme.

Sicherheitslücken als Wachstumsmarkt

Die Sicherheitslücke der einen ist das Marktpotential von anderen. Wenn ein spektakulärer Hackerangriff Schlagzeilen macht, rücken sie kurz ins Bewusstsein der Anleger: Ansonsten gehören Anbieter von Lösungen rund um die Daten- und IT-Sicherheit nicht unbedingt zu den Un-

ternehmen, die im Scheinwerferlicht stehen. Dabei steigt mit der Digitalisierung die Bedeutung des Markts.

Und der wächst. Für das Jahr 2015 taxiert der Branchenverband Bitkom den Umsatz mit Software und Dienstleistungen zur Verbesserung der IT-Sicherheit auf rund 3,7 Milliarden Euro, ein Plus von 6,5 Prozent. Auch weltweit ist der Markt auf Wachstumskurs. Das IT-Analysehaus Gartner schätzt den Weltmarkt auf ein Volumen von 75,4 Milliarden US-Dollar und das Wachstum des Jahres 2015 auf immerhin rund 4,7 Prozent.

Wachstumstreiber gibt es viele. Dazu gehören zum Beispiel die rasant wachsenden Datenmengen, die über Smartphones und Tablets verbreitet werden. Zu den Trends, die Anbieter von Datensicherheit Impulse geben, zählt natürlich auch das „Cloud Computing“, das Auslagern von Daten in „Serverfarmen“. Und ein Thema, dessen Bedeutung sich noch kaum richtig entfaltet hat, ist das „Internet der Dinge“. Wenn nicht nur Personen, sondern auch Gegenstände miteinander verbunden sind und Daten austauschen, wird der Schutz derselben umso wichtiger.

Der Markt für Datensicherheit ist allerdings äußerst heterogen und vielfältig – wie es eben die möglichen Sicherheitslücken sind. Gesichert werden müssen Endgeräte sowie Netzwerke, Inhalte sowie Kommunikationsprozesse. Die Bandbreite der Lösungen reicht von spezieller Hardware über Antivirenprogramme bis zu Versicherungen gegen Schäden.

Wer profitiert?

Zu den Wachstumssegmenten zählt zum Beispiel der Markt für „Security Appliances“, zu dem unter anderem Firewall-Hardware gehört, die vor Viren und Würmern schützt. Nach Angaben der Marktforscher von IDC wächst das Segment kontinuierlich. Im zweiten Quartal 2015 wurden weltweit rund 570.000 Applikationen verkauft und ein Umsatz von 2,6 Milliarden US-Dollar erzielt, ein Plus gegenüber dem Vorjahresquartal um 12,2 Prozent. Den Daten von IDC zufolge hatte in diesem Quartal das amerikanische IT-Unternehmen Cisco mit 17,1 Prozent Marktanteil die Nase vorn, gefolgt von Check Point (12,8 Prozent) und Palo Alto Networks (9,4 Prozent). Palo Alto Net-



works stieß nach IDC-Angaben erst im Jahr 2013 zu den Top 5, wächst also besonders dynamisch.

Zu wenig Investitionen

Zu den Branchengrößen im Markt für Cybersecurity zählen aber nicht nur „Newcomer“, sondern auch „alte Hasen“. Das zeigt das Beispiel IBM. Für IBM ist IT-Sicherheit schon seit dem Aufkommen von Großrechnern in den 50er und 60er Jahren ein Thema. In den vergangenen Jahren wurden mehrere Milliarden in Übernahmen und Eigenentwicklungen investiert. Um bei Sicherheitsthemen die Nase vorn zu haben, setzt der Konzern mit seiner Plattform X-Force auch auf Kooperation: „Was Cyberkriminelle der Wirtschaft meist voraushaben, ist, dass sie Informationen untereinander teilen“, unterstreicht Gerd Rademann, Securityspezialist von IBM. Über X-Force Exchange können sich Unternehmen, unabhängige Experten und IBM-Sicherheitspezialisten miteinander austauschen.

Experten monieren allerdings weiterhin ein mangelndes Problembewusstsein in der Wirtschaft. Eine große Veränderung des Risikobewusstseins kann etwa der Technologie-Experte Felix Ellmann von Warburg Research nicht erkennen. Und er beobachtet den Markt schon seit vielen Jahren. „Nicht einmal der Skandal um die Enthüllungen von Edward Snowden hat in der Privatwirtschaft dazu geführt, dass Unternehmen wenigstens ihre Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen ausreichend schützen“, stellt Ellmann fest. Dabei sei das Ausspähen von Firmengeheimnissen eigentlich schon lange ein Dauerthema.

Zu den Spezialanbietern von Hochsicherheitslösungen zählt Ellmann das Essener Unternehmen secunet, nach Einschätzung des Experten Technologieführer in diesem Segment. Der Umsatz lag 2014 bei 82,2 Millionen Euro, ein stattlicher Zuwachs von 29 Prozent gegenüber dem

Vorjahr. „Bei richtiger Einschätzung der Bedrohung müsste der Technologieführer zehnmal so viel Umsatz machen“, denkt Ellmann.

Versicherer bieten Policen

Derweil bemüht sich eine ganz andere Branche, das Geschäftsfeld der Datensicherheit zu erschließen, nämlich die Versicherer. In den USA lag das Prämienvolumen von Versicherungen rund um Cybersecurity 2014 bereits bei rund zwei Milliarden Dollar. In Deutschland taxieren Experten das Prämienvolumen zwar erst auf rund zehn Millionen Euro, doch könnte das Volumen nach Erwartungen des Versicherungsmaklers Marsh in fünf Jahren schon bei rund 200 Millionen Euro liegen. Versicherungen können zwar Cyberkriminalität nicht verhindern. Doch zumindest helfen sie dabei, die wirtschaftlichen Folgen zu begrenzen. ◀

Disclaimer:

Dieser Artikel dient lediglich Ihrer Information und der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung. Die Informationen stellen keine konkrete Anlageempfehlung dar. Wenn Sie weitere Informationen zu Finanzprodukten wünschen, setzen Sie sich mit einem Berater der Consorsbank in Verbindung.

KEEP IT SIMPLE!

BÖRSENERPETER MARKUS KOCH ÜBER DEN ERFOLG VON PROGNOSEN UND BREITER STREUUNG.

Wenn du mehrere mögliche Erklärungen für denselben Sachverhalt findest, dann solltest du die einfachste Theorie den anderen vorziehen. Vereinfacht gesagt: Keep it simple, stupid! Komplexe Probleme durch komplexere Lösungen bewältigen zu wollen, ist ein Leid der Moderne. Basel III, das Werk zu den Eigenkapitalregeln für Banken, umfasst über 1.000 Seiten. Das Regelwerk Basel II hatte 383 Seiten. Basel I, Ende der achtziger Jahre, war mit 30 Seiten besonders sparsam. Niemand verstehe den Inhalt, kritisiert der amerikanische Starökonom John Cochrane zu Recht. Besinnen wir uns zurück auf die Worte des Franziskanerpaters Wilhelm von Ockham aus dem 14. Jahrhundert.

Das betrifft im Übrigen auch uns Anleger. **Die Gefahr, in den kleinsten Details der vielen Nachrichten, Tipps und Prognosen zu ertrinken, ist groß.** Wer unterhalten werden will und das große Entertainment sucht, der wird an der Wall Street fündig. Mücken werden zu Elefanten aufgeblasen. Elefanten zu apokalyptischen Reitern. Doch wenn wir unser Popcorn aufgeessen und unsere Cola ausgetrunken haben, müssen wir eines erkennen: All das lenkt ab, verwirrt und führt zu Fehlern bei der Geldanlage.

Rosige Schätzungen

Die vielen und oft hohen Kursziele der Analysten werden laut einer Studie der Universität von Waterloo in 70 Prozent der Fälle nicht erreicht. Die Ertragsschätzungen für die Unternehmen im S&P 500 Index sind zwölf Monate vor Beginn der Berichtssaison meist zu rosig, genau wie die

Wirtschaftsprognosen der Volkswirte. Der IWF revidiert die globalen Konjunkturerwartungen so oft hoch und runter wie der Frosch die Wetterprognosen. Dabei halten wir uns, die wir an der Wall Street arbeiten, doch meist für Helden? So wie sich 90 Prozent der Autofahrer für überdurchschnittlich gut halten. In einer kanadischen Umfrage waren es sogar alle Befragten. Zu dumm, denn Selbstüberschätzung führt zu Inkompetenz. Wem also soll man glauben? Als Anleger am besten sich selbst. Entscheidend ist somit weniger die Frage, in welche Richtung sich der Aktienmarkt entwickelt. Entscheidend ist die Frage: Wer bin ich? Wie viel Schmerz kann ich an schwachen Handelstagen ertragen? Selbst Masochisten kommunizieren im Vorfeld ihre Schmerzgrenze, bevor die Domina dann zuhaut. Es geht nicht darum, ob man Aktien hat oder nicht. Wichtig ist zu erkennen, wie viel des Guten man ertragen kann.

Fast hätte ich's vergessen! Wir sind im neuen Jahr, und wie üblich sind die bunten Jahresendziele der Investmentstrategen auf uns eingepresselt. Helm auf und Augen zu, denn das brauchen wir alles nicht! Was besser funktioniert, sind gesunder Menschenverstand und logisches Denken. Dafür braucht man Zeit, vor allem aber den Willen, sich vom Lärm unseres Über-ernetzten Daseins abzukoppeln. Nach einem Jahr, in dem der Dow Jones Index zulegt, geht es im Folgejahr mit einer Chance von 67 Prozent bergauf. Nach einem Jahr, in dem es im Dow Jones



bergab geht, geht es im Folgejahr mit einer Chance von 65 Prozent bergauf. Die Chance, dass es, egal, in welchem

Jahr, bergauf geht, liegt seit 1896 bei 66 Prozent. You get my point, oder? Selbst im größten Pessimisten stirbt die Hoffnung zuletzt, und historisch betrachtet geht es weitaus öfter und länger an der Börse bergauf, als es bergab geht. **Im Vergleich zur Ehe ist ein diversifiziertes Aktienportfolio weitaus weniger riskant.** Im Durchschnitt endet nach dreizehn Jahren das einstige Tatatata vor dem Scheidungsrichter. Ein breit aufgestelltes Depot ist nach dreizehn Jahren Haltedauer hingegen stets im Plus.

Wann sinken die Kurse?

Aber kommen wir zum Schluss meines Abgesangs. Im März feiert der Bullenmarkt an der Wall Street seinen siebten Geburtstag. Ein historisch seltenes Phänomen! Kann ein S&P 500 Index, der über 200 Prozent zulegen konnte, dann auch mal sinken? Des Rätsels Lösung überlasse ich Ihnen, denn Schönheit – auch die eines Bullenmarktes – liegt im Auge des Betrachters.

Hinweis:

Die vertretenen Standpunkte stellen als solche keine Meinung, Empfehlung oder Analyse der Consorsbank dar. Sie dienen Ihrer Information und der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung. Sie stellen keine konkreten Empfehlungen zum Kaufen, Halten oder Verkaufen eines Finanzprodukts dar und begründen kein individuelles Beratungs- oder Auskunftsverhältnis. Bitte beachten Sie im Einzelnen unseren Disclaimer auf Seite 33.



Das Leben ist zu kurz,
um nicht langfristig
zu denken.

Ein gutes Fondsmanagement besitzt die Eigenschaften eines Elefanten. Deshalb handeln wir mit Besonnenheit, Erfahrung und Gespür. Überzeugen Sie sich selbst: die vermögensverwalteten Mischfonds von ETHENEA. ethenea.com



ETHENEA
managing the Ethna Funds



LESERWUNSCH

L

Dieser Beitrag war Ihre Idee. Bringen auch Sie ein Thema ins Heft! Mehr auf Seite 5.

UNTER STROM

NOCH KOMMT DIE E-MOBILITÄT IN DEUTSCHLAND EHER SCHLEPPEND IN FAHRT. DOCH EXPERTEN SIND ÜBERZEUGT, DASS SICH DAS IN DEN NÄCHSTEN JAHREN ÄNDERN WIRD. EIN BEWUSSTSEINSWANDEL SCHEINT UNAUSWEICHLICH.

► Bessere Batterien und Serienstart für die Brennstoffzelle, neue Ladetechniken und staatliche Förderung in Deutschland: Es gibt durchaus gute Nachrichten für die Elektromobilität in der Bundesrepublik. Das ist auch dringend nötig. Denn von dem im August 2009 im Rahmen des „Nationalen Entwicklungsplans Elektromobilität“ ausgegebenen Ziel, bis zum Jahr 2020 eine Million Fahrzeuge mit E-Antrieb auf Deutschlands Straßen zu bringen, ist man noch weit entfernt.

Kritiker halten der Bundesregierung vor, derzeit spielten Elektroautos in Deutschland noch kaum eine Rolle. Doch das ist auch eine Frage der Definition – und es macht zugleich die Vielschichtigkeit des Themas deutlich. Neben reinen Elektroautos, die ihre Energie in einer Batterie mitführen, gibt es nämlich auch solche mit Hybridantrieben, bei denen verschiedene Technologien kombiniert werden. Und im Fahrzeugbestand lassen sich bei bei-

den deutliche Aufwärtsbewegungen erkennen. In einer Studie vom März 2015 kommen die Experten der Deutschen Bank zu dem Schluss, dass in den kommenden fünf Jahren immer mehr E-Fahrzeuge zu den gleichen Kosten zu betreiben sein werden wie konventionelle Dieselaautos. Zu Anfang des nächsten Jahrzehnts würden sie in dieser Hinsicht dann auch Benziner einholen. Für die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen könnte dies der Wendepunkt sein.

Eine Frage des Blickwinkels

Ein Mentalitätswandel scheint dennoch vonnöten. Das denkt auch Matthias Peter, ein Kunde der Consorsbank: „Für mich war eigentlich schon lange klar, dass etwas getan werden muss“, meint Peter im Hinblick auf schwindende Ressourcen aus fossilen Energieträgern. Nachhaltiger Wandel brauche natürlich Zeit. „Das muss ich auch als Anleger berücksichtigen“,



Vom Auto über Fahrräder bis zur „Zapfsäule“: Zahlreiche Branchen und Hersteller ringen um Positionen im Zukunftsmarkt E-Mobilität.



größte zusammenhängende Netz von Schnellladesäulen in Deutschland entstehen.

Zu denjenigen, die sich ein positives Geschäft erhoffen, gehören natürlich besonders die Autoproduzenten. Nach dem Skandal um manipulierte Abgaswerte bei VW ist das Thema in der Branche nochmals in den Vordergrund gerückt. Impulse gibt aber auch der Wettbewerbsdruck aus dem Ausland. „Kein traditioneller Hersteller kann es sich leisten, den technologischen Fortschritt zu ignorieren“, denkt Christian Peters, Anlagestrategie der Consorsbank. „Es ist aber noch nicht ausgemacht, welcher alternative Antrieb sich am Ende durchsetzen wird.“

Geschäftskunden im Fokus

Tatsächlich öffnet sich das Feld derzeit: Die ersten Brennstoffzellenautos, die ihre elektrische Energie aus Wasserstoff gewinnen, kommen als Serienmodelle auf den Markt. Und im Bereich schwerer Nutzfahrzeuge beginnt in Deutschland bald die erste Erprobung von Lastwagen, die auf der Autobahn unter Oberleitung fahren – so wie es die Eisenbahn seit hundert Jahren vormacht.

Überhaupt blickt die Branche zurzeit mit großen Hoffnungen auf den Bereich der geschäftlich genutzten Fahrzeuge. „Es ist extrem wichtig, dass wir nicht nur die privat genutzten E-Autos betrachten“, betont Guido Weißmann. Der promovierte Physiker ist für den Bereich Technik der Projektleitstelle „Schaufenster Elektromobilität Bayern-Sachsen“ der Bayerischen Gesellschaft für Innovation und Wissenstransfer verantwortlich. „Die Flotten werden eine Vorreiterrolle haben, denn im Wirtschaftsverkehr mit seinen höheren Fahrleistungen machen sich die niedrigen Treibstoffkosten und die Verschleißarmut des E-Fahrzeugs besonders deutlich bemerkbar.“

Der Einschätzung geben auch die Marktforscher von IDTechEx Recht, die E-Mobilität als „Megatrend“ der kommenden Jahre sehen: Noch blicken den Experten zufolge die meisten auf elektrische Personenvagen für die private Nutzung. Doch den Löwenanteil des Wachstums werden nach

ihrer Erwartung Groß- und Geschäftskunden ausmachen. Den Impuls greift auch ein Online-Tool auf, das vom Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) entwickelt wurde: Damit können Flottenbetreiber berechnen, ab wann sich der Umstieg auf elektrische Fahrzeuge lohnt. Dabei haben die Forscher nicht nur klassische Unternehmensflotten im Blick, sondern auch die wachsenden Fuhrparks von Carsharing-Unternehmen. Denn deren Angebote werden immer stärker nachgefragt und beflügeln die Durchsetzung von elektrischem Fahren.

Wenn es um die künftige Entwicklung geht, lohnt zudem auch der Blick über den Tellerrand der Automobilwelt hinaus. Denn die weltweit besonders präsenten E-Fahrzeuge sind derzeit nicht etwa Autos, sondern Fahrräder. Das E-Bike ist nach Einschätzung von Volkmar Denner, Vorsitzender der Geschäftsführung von Bosch, bereits heute das erfolgreichste Elektrofahrzeug in der Europäischen Union. Bosch ist nach eigenen Angaben europäischer Marktführer für E-Bike-Systeme. Für die gesamte E-Mobilität sieht Denner das E-Bike als einen wichtigen Wegbereiter.

Langfristiger Horizont notwendig

E-Mobilität ist ein Zukunftsthema. Welche Unternehmen den Trend besonders erfolgreich nutzen werden, bleibt vorerst offen. „Es gibt aktuell nur wenige bekannte und investierbare reine E-Mobility-Firmen“, stellt Anlagefachmann Peters fest. „Ein prominentes Beispiel ist natürlich der amerikanische Autobauer Tesla.“ Kleinere Start-ups aus dem Segment seien hingegen oft gar nicht börsennotiert. „Ein Investment in einzelne Aktien birgt natürlich das Risiko, auf dem falschen Fuß erwischt zu werden.“ Eine Alternative ist das Investment in spezielle Fonds, die nach ökologischen Prinzipien investieren, oder in Unternehmen, die zum Klimaschutz beitragen. „Bei den breit aufgestellten Fonds steht dann oft auch das Thema nachhaltige Mobilität mit im Fokus.“ ◀

Disclaimer:

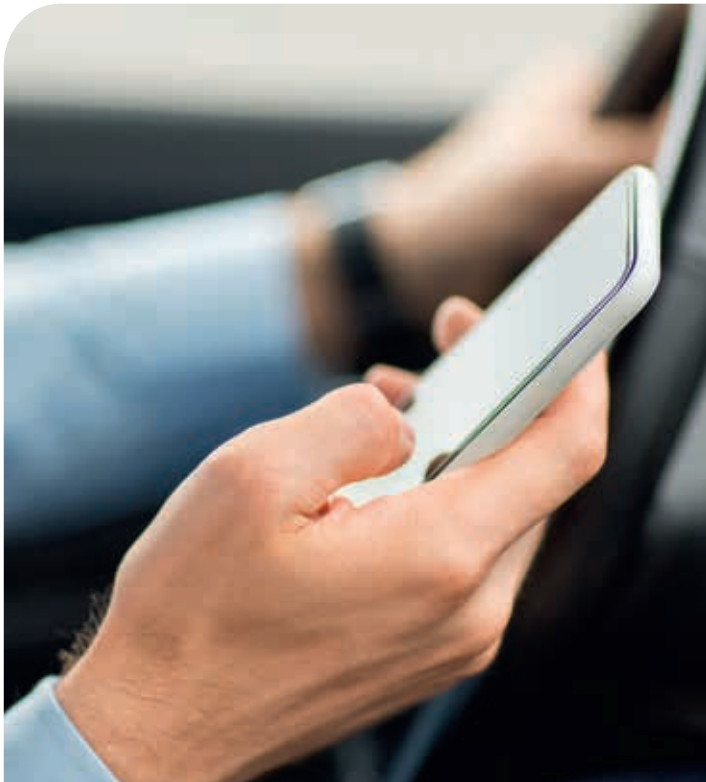
Dieser Artikel dient lediglich Ihrer Information und der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung. Die Informationen stellen keine konkrete Anlageempfehlung dar. Wenn Sie weitere Informationen zu Finanzprodukten wünschen, setzen Sie sich mit einem Berater der Consorsbank in Verbindung.

betont Peter. Jeder könne einen Beitrag leisten, ob als Fahrzeugbesitzer oder als Anleger. „Ich bin überzeugt, dass man nicht bloß auf die kurzfristige Rendite, sondern auf das langfristige Wachstumspotential schauen muss – mit sauberem Gewissen.“

Viele Branchen partizipieren

Bei der weiteren Entwicklung der E-Mobilität werden Innovationen bei Antriebs- und Energiespeichertechnik mit neuen Impulsen für Infrastruktur und Automatisierung Hand in Hand gehen müssen. An der Entwicklung der E-Mobilität partizipieren entsprechend viele Branchen: Batterie- und Motorhersteller beispielsweise oder auch Energiekonzerne. Zudem muss die Infrastruktur aufgebaut werden, wovon etwa Anbieter von Ladestationen profitieren. So sollen bis 2018 rund 400 Autobahnraststätten von Tank & Rast mit Schnellladestationen ausgestattet werden und damit das

tipps



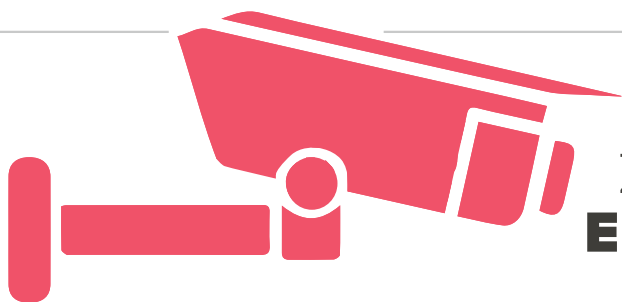
VORSICHT VOR BLITZER-APPS

Wird bei einer Verkehrskontrolle entdeckt, dass ein Autofahrer auf seinem Smartphone eine sogenannte **Blitzer-App** installiert hat, so muss er mit einer **Geldbuße** rechnen. Entsprechend urteilte das Oberlandesgericht Celle. Laut Straßenverkehrsordnung begeht ein Autofahrer eine Ordnungswidrigkeit, wenn er eine solche App installiert und nutzt. Ohne Bedeutung sei, ob die Blitzer-App tatsächlich einwandfrei funktioniert habe, so das Gericht. Entscheidend sei allein, dass das Smartphone zur Warnung vor Blitzern eingesetzt werden sollte (Az. 2 Ss [OWi] 313/15).

GEKAUFT WIE GESEHEN

Bietet ein Online-Händler ein Produkt zum Verkauf an, sollte nicht nur die Beschreibung, sondern auch das Produktfoto eindeutig sein. Das geht aus einem Urteil des Oberlandesgerichts Hamm hervor. Im beurteilten Fall war ein Sonnenschirm auf einem Online-Portal zum Verkauf angeboten worden. Auf dem Produktfoto waren neben dem Schirm auch ein Ständer sowie Betonplatten abgebildet. Dem Gericht zufolge ist das irreführend, wenn die Platten nicht zum Lieferumfang gehören. Das gilt auch dann, wenn in der Produktbeschreibung an einer „unauffälligen Stelle“ darauf hingewiesen wird, dass die für den sicheren Stand des Sonnenschirms erforderlichen Betonplatten nicht im Lieferumfang enthalten sind. Werden in der Abbildung Zubehörteile gezeigt, so müssen diese Teile auch in der Lieferung enthalten sein. Ansonsten handelt es sich um einen Verstoß gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, so die Richter. Der Kunde erwarte die Lieferung einer funktionsfähigen Ware. Das sei der Schirmständer ohne Betonplatten aber nicht (Az. I-4 U 66/15).





ZUSCHUSS FÜR DEN EINBRUCHSCHUTZ

Private Eigentümer und Mieter können nun Zuschüsse zur Sicherung gegen Wohnungs- und Hauseinbrüche bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in Anspruch nehmen. „Fast die Hälfte aller Einbrecher geben nach wenigen Minuten ihr Vorhaben auf, wenn sie durch technischen Einbruchschutz am Eindringen gehindert werden“, stellte Bundesbauministerin Barbara Hendricks fest. Und begründete so die Bereitstellung der Förderung für den Einbau kriminal-

präventiver Maßnahmen. Wer seine Wohnung oder sein Haus gegen Einbruch sichern möchte, erhält je nach Höhe der Investitionskosten Zuschüsse von mindestens 200 Euro bis maximal 1.500 Euro. Gefördert werden etwa der Einbau von Alarm- oder auch von Gegensprechanlagen, der Einbau und die Nachrüstung von einbruchhemmenden Türen sowie die Nachrüstung von Fenstern. Weitere Infos unter: WWW.KFW.DE

SCHORNSTEIFEGER ABSETZEN

Bei den Kosten für den Schornsteinfeger können wieder mehr Leistungen von der Steuer abgesetzt werden, zum Beispiel Mess- und Prüfdienste. Zum Hintergrund: Anfang 2014 war entschieden worden, dass zwar Kehr- sowie Reparatur- und Wartungsarbeiten von der Steuer abgesetzt werden können, Feuerstättenschau, Mess- und Überprüfungsarbeiten dagegen nicht. Nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs, das diesem Vorgehen widersprach, folgte im November 2015 ein Schreiben des Bundesfinanzministeriums: Demnach können nun all diese Arbeiten wieder steuerlich berücksichtigt werden. Vorausgesetzt, es sind die nötigen Bedingungen erfüllt: Der Hauseigentümer muss bei der Steuererklärung einen Antrag nach § 35a Absatz 3 EStG für die Inanspruchnahme von Handwerkerleistungen für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen stellen. Insgesamt können 20 Prozent, maximal aber 1.200 Euro, an Handwerkerkosten im Jahr abgesetzt werden. Begünstigt sind nur die Arbeitskosten, nicht aber Materialkosten. Die Kosten können nur von der Steuer abgesetzt werden, wenn eine Rechnung vorliegt. Der Betrag darf nicht bar gezahlt werden, sondern muss auf das Konto des Schornsteinfegers überwiesen werden.



Fotos: Fotolia/mag (o. r)/corbis_infinite (u. r)/Syda Productions (o. l.), Getty Images/Stockphoto (u. l.)

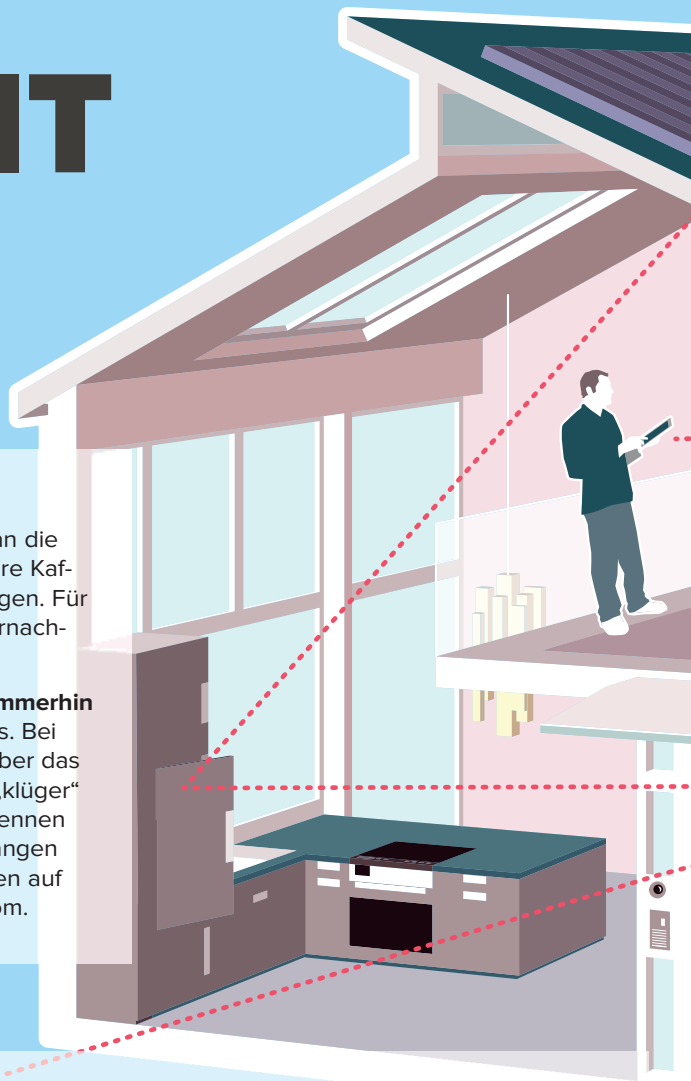
DAS HAUS DENKT MIT

DAS VERNETZTE ZUHAUSE SOLL KÜNFTIG FÜR MEHR SICHERHEIT, ENERGIEEFFIZIENZ UND KOMFORT SORGEN: EIN ÜBERBLICK ÜBER DIE MÖGLICHKEITEN.

CLEVERE HAUSGERÄTE

Wenn von „Smart Home“ die Rede ist, denken viele zuerst an die **Bequemlichkeit**. Bereits heute gibt es über WLAN steuerbare Kaffeemaschinen. Alles können sie aber nicht von selbst erledigen. Für das Unterstellen der Tassen und für den Kaffee- und Wassernachschub muss man schon noch sorgen.

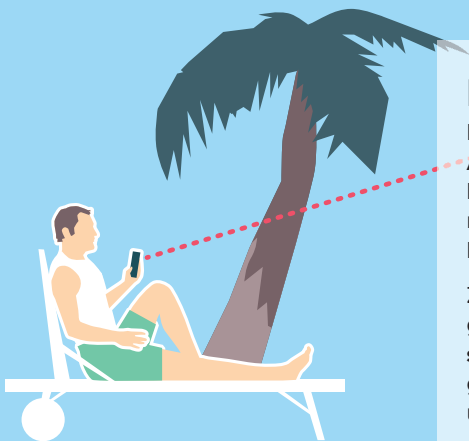
Der selbsteinkaufende Kühlschrank ist noch keine Realität. **Immerhin gibt es schon Geräte mit Kamera**, zum Beispiel von Siemens. Bei diesen lassen sich noch während des Einkaufs die Vorräte über das Smartphone prüfen. Künftig sollen auch Töpfe und Pfannen „klüger“ werden und die Temperatur des Herds so regeln, dass Anbrennen und Überlaufen verhindert werden. „Namhafte Hersteller drängen nahezu im Wochentakt mit smarten und vernetzbaren Geräten auf den Markt“, erklärt Tobias Arns vom Branchenverband Bitkom.



MEHR SICHERHEIT

My home is my castle: Das Smart Home soll eine sichere Burg werden. „Auch bei Alarmanlagen oder Schließsystemen nimmt die Zahl vernetzbarer Lösungen zu“, beobachtet Bitkom-Experte Arns. So lassen sich spezielle Wasser- und Rauchmelder mit dem Smartphone verbinden, damit die Bewohner auf einen Alarm reagieren können, **auch wenn sie nicht daheim sind**.

Zudem soll der Einbruchschutz gestärkt werden: Kameras nehmen auf, wenn Bewegungsmelder, Tür- oder Fenstersensoren Eindringlinge registrieren. **Die Bilder lassen sich mit dem Handy überall abrufen**. Lampen und Lautsprecher können ein Programm abspielen, das Einbrecher vertreiben soll. Über automatische Beleuchtung und Rolllädensteuerung können Bewohner ihre Anwesenheit simulieren.



AUS EINER HAND

Will man über Steuerzentralen verschiedene Gerätesysteme miteinander verknüpfen, ist die Frage der **Kompatibilität** wichtig. Denn die Geräte müssen einander verstehen. „Als Mittelwert für ein flexibles System, das mehr beherrscht als nur Grundfunktionen, kann man 200 bis 250 Euro anpeilen“, schätzt Nico Jurrán, Redakteur beim Technikmagazin c't.

Im Hinblick auf die Bedienung ist in Zukunft eine **wachsende Verbreitung von Sprachbefehlen und Gestensteuerung** zu erwarten. Das macht die Geräte auch für Menschen mit Krankheiten und Behinderungen leichter zugänglich.

ALLES AUTOMATISCH

Fernsteuerbare Rollläden und Garagentore standen am Anfang der Hausautomation. Der entscheidende Schub fürs Smart Home kommt durch den Einsatz von Funktechnik. Ein Haus kann nachträglich und in kleinen Schritten aufgerüstet werden. Die **Steuerung und Programmierung übers Smartphone** ersetzt die Fernbedienung.

„Durch die moderne Funktechnologie ist es jetzt möglich, in kleinen Schritten ins Smart Home einzusteigen“, erklärt c't-Redakteur Jurrán. Denn mit ihrer Hilfe **lernen Gegenstände, selbstständig miteinander zu „kommunizieren“**. Dann öffnet sich zum Beispiel das Garagentor von selbst, wenn das Auto sich dem Grundstück nähert. Oder die Rollläden schließen sich, wenn alle das Haus verlassen. Komfortabel ist auch eine Heizungssteuerung: Kurz bevor der Wecker klingelt, wird zum Beispiel automatisch das Bad aufgewärmt. Setzt man sich nach der Arbeit zur Heimfahrt in Bewegung, lässt man die Heizung anspringen.

GÜNSTIGER STROM

„Neben Sicherheit ist **Energiesteuerung** die am häufigsten gewünschte Smart-Home-Anwendung“, beobachtet c't-Experte Jurrán. Funkventile an den Heizkörpern, zum Beispiel von Honeywell oder Nest, lassen sich so programmieren, dass bei geöffnetem Fenster der Raum nicht weiter beheizt wird.

Darüber hinaus können Heizprofile festgelegt werden: Dann ändert sich die Temperatur, wenn die Person mit hinterlegtem Profil den Raum betritt. Außerdem lassen sich Wasch- und Spülmaschinen an ein Energiemanagementsystem anschließen. Sie schalten sich dann automatisch ein, **wenn der Strompreis gerade günstig ist** oder wenn die Solaranlage auf dem Dach viel produziert. Auch die Einspeisung ins Stromnetz oder die Entnahme aus dem Speicher lässt sich aus der Ferne steuern und vorab programmieren. Die Ladezyklen des Elektroautos lassen sich ebenfalls so verwalten.

Illustration: Tobias Wandres

WO ANFANGEN?

KOSTEN: Systemanbieter können ein Konzept zur Nachrüstung der kompletten Wohnung erstellen. Preise variieren nach Umfang. Eine Alternative sind Einsteigerpakete, die für einen bestimmten Bereich ein Set von Sensoren und Geräten bieten. Die gibt es schon ab 100 bis 200 Euro. Erhältlich sind sie zum Beispiel bei der Telekom, bei Gigaset oder RWE.

FUNKSTANDARDS: Nicht alle Geräte und Sensoren verstehen sich. Auf dem Markt gibt es fast so viele Funkstandards wie Hersteller. Anwender sollten darauf achten, in welcher Weise sich ihr System erweitern lässt.

INFORMATIONEN: Verschiedene Websites bieten jede Menge Tipps und Hintergründe zu Technologien rund ums Smart Home.

MEHR UNTER:
SMART-HOME-SYSTEME.COM
HEIMNETZEN.DE
WWW.VZ-NRW.DE/SMART-HOME

GETEILTE WELT

DURCH DAS INTERNET IST AUS DER IDEE DES „TEILENS“ EIN MILLIARDENSCHWERER MARKT GEWORDEN: KAUM ETWAS, DAS SICH NICHT ÜBERS WEB VON PRIVAT AN PRIVAT VERMITTELN ODER ÜBER SPEZIELLE POOLS GEMEINSCHAFTLICH NUTZEN LÄSST.

► Kann ich mal Ihre Bohrmaschine leihen? Ungezählte Male ist diese Frage schon von Nachbarn an Nachbarn gestellt worden. „Geteilt“ wird nicht erst, seit es das Internet gibt. Doch digital ist die Welt noch mal ein gutes Stück zusammengerückt und nicht länger nur der unmittelbare Nachbar „ansprechbar“. So ziemlich alles kann inzwischen über Web-Plattformen getauscht, geliehen oder gemietet werden: vom Auto bis zur Wohnung, vom Rasenmäher bis zum Garten.

Harte Konkurrenz

Hinter dem Schlagwort „Sharing Economy“ verbirgt sich ein handfestes Geschäft. Das zeigen nicht zuletzt Unterkunftsvermittler wie Airbnb. Firmen wie diese dienen oft als Paradebeispiel für das Prinzip, Angebote von privat an privat online zu vermitteln – und als Konkurrenten in ihrem Markt alte Geschäftsstrukturen aufzubrechen.

Geblichen ist dabei die Idee, dass es in vielen Fällen effizient sein kann, wenn nicht nur Einzelne, sondern viele auf Ressourcen zugreifen können. Das gilt gerade beim Thema Mobilität. Ökologisch und

ökonomisch kann es zum Beispiel Vorteile bieten, auf einen Carpool statt aufs eigene Auto zu setzen. So erfreut sich das Carsharing wachsender Beliebtheit. Nach Zahlen des Bundesverbands Carsharing waren 2015 immerhin rund eine Million Menschen in Deutschland als Carsharing-Kunden angemeldet.

Plattformen gibt es aber auch für diejenigen, die nicht selbst fahren wollen – oder andere mitnehmen möchten. Dazu zählt beispielsweise Blablacar. Dort können im Online-Profil sogar Präferenzen für die Gesprächsfreudigkeit der Mitfahrgruppe hinterlegt werden.

Parkplätze „teilen“

Selbst für Parkplätze gibt es inzwischen Sharing-Angebote. Zum Beispiel von ParkingList: „Private und gewerbliche Anbieter haben die Möglichkeit, ihren Parkplatz flexibel in der Zeit anzubieten, in der sie ihn nicht nutzen“, erläutert Geschäftsführer Andreas Weber. Das Prinzip: Bundesweit geben Besitzer freie Parkplätze in die Datenbank ein und können sie zu selbst festgelegten Gebühren auch stundenweise vermieten. „Es gibt keine Fix-



Ob Wohnung, Auto oder Werkzeuge: Über Online-Plattformen lässt sich alles Mögliche teilen.



WEGE ZUM SHARINGANGEBOT – AUSGEWÄHLTE BEISPIELE

INFORMATIONEN ZUM CARSHARING:

WWW.CARSHARING.DE

FERIENUNTERKÜNFTEN VERSCHIEDENER ANBIETER:

WWW.HOMETOGO.DE

PARKPLÄTZE TEILEN:

WWW.PARKINGLIST.DE

DEN GARTEN TEILEN:

WWW.GARTEN-TEILEN.DE

GEGENSTÄNDE DES TÄGLICHEN BEDARFS:

WWW.LIFETHEK.DE

.....



kosten bei uns“, betont Weber. „Erst bei einer erfolgreichen Vermietung erhält ParkingList ein Viertel der vereinbarten Parkgebühren.“ Zudem informiert die Plattform über Preise und Öffnungszeiten des nächstgelegenen Parkhauses. „Bald soll auch die Belegung angezeigt und die Bezahlung von Parkgebühren in Parkhäusern möglich sein“, verspricht Weber.

Mobilität ist gefragt

Laut einer Umfrage des Verbraucherzentrale Bundesverbandes (vzbv) vom Juni 2015 hat die Sharing Economy in Deutschland im Bereich Mobilität das größte Potential: Mitfahrgelegenheiten zu nutzen, können sich 72 Prozent der Befragten vorstellen, das Fahrradsharing immerhin 66 Prozent und das Carsharing 62 Prozent.

Wachsender Beliebtheit erfreuen sich auch Alternativen zum Hotel. Viele Online-Portale buhlen inzwischen um die Gunst von Reisenden. So bieten über Airbnb oder Wimdu private Gastgeber weltweit Unterkünfte zu selbst festgelegten Preisen an. Und diese Idee bleibt nicht auf die eigene Wohnung beschränkt. Über die britische Seite campinmygarden.com lässt sich zum Beispiel ein Zeltplatz in privaten Gärten offerieren oder mieten – auch in Deutschland. Und wer gärtnern will, der kann auf garten-teilen.de das Anpflanzen von Gemüse mit anderen „teilen“.

Die passenden Geräte können auf Portalen wie Lifethek beschafft werden, ob Heckenschere oder Hochdruckreiniger, Gartenhäcksler oder Pavillonzelt. Allerdings: Besonders Sperriges muss in Hamburg

abgeholt werden. „Alle anderen rund 500 Artikel werden dem Kunden zugeschickt und kommen nach Gebrauch wieder an uns zurück“, erläutert der Gründer der Plattform, Dirk Feldmann. „Bestseller“ sind Autokindersitze, Rucksäcke und Werkzeuge. „Wir richten uns in erster Linie an junge Familien“, beschreibt er seine Zielgruppe. „Aber wir haben genauso Firmen, die einen Beamer leihen.“

Das Kleingedruckte lesen

Die Sharing Economy bietet viele Möglichkeiten. Doch sie birgt auch Stoff für Konflikte, gerade in Segmenten, in denen die neuen Sharing-Portale etablierte Strukturen aufbrechen. „In vielen Märkten ist unklar, ob Sharing-Economy-Firmen an die gleichen Regeln gebunden sind wie traditionelle Unternehmen“, stellt Vera Demary vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln fest. „Die Unternehmen mit Fokus auf das Teilen sind meist der Auffassung, dass die bestehenden gesetzlichen Regulierungen ihre Aktivitäten nicht erfassen und daher nicht auf sie zutreffen. Die traditionellen Wettbewerber pochen dagegen auf die Einhaltung der Regeln.“

Was passiert, wenn die Unterkunft nicht den gewünschten Standard hat? Wer haftet, wenn das geteilte Auto in einen Unfall verwickelt wird? Was, wenn die geliehene Bohrmaschine zu Bruch geht? Wer keine Überraschungen erleben will, muss sich wohl oder übel mit den jeweiligen Geschäftsbedingungen vertraut machen. ◀

KENNEN
SIE DENN
SCHON ...

... UNSER GOLD- ANGEBOT

DIE CONSORSBANK ERMÖGLICHT DEN KAUF VON
PHYSISCHEM GOLD IN EINEM DURCHGÄNGIGEN
ONLINE-PROZESS. PARTNER PRO AURUM KÜMMERT
SICH UM DIE SICHERE VERWAHRUNG.



► Das edle Metall ist eine klassische „Krisenwährung“. Als Beimischung kann es das Depot auf eine breitere Basis stellen. „Gold ist bei Anlegern eigentlich immer gefragt“, konstatiert Christine Bichlmeier, Produktpertin der Consorsbank. „Gerade physisches Gold, also Barren und Münzen, sind bei vielen Privatinvestoren beliebt.“

Um Kauf und Verkauf sowie Verwahrung möglichst einfach zu machen, hat die Consorsbank ein spezielles Angebot erarbeitet. So ermöglicht sie ihren deutschen Kunden als erste Direktbank den Handel von physischem Gold in einem durchgängigen Online-Prozess. „Dabei nutzen wir die Expertise von pro aurum, einem der größten Edelmetallhändler im deutschsprachigen Raum“, erläutert Bichlmeier.

Angeboten werden acht verschiedene Goldbarren in Größen zwischen zehn Gramm und einem Kilo. Darüber hinaus sind zwölf gängige Goldmünzen erhält-

lich, darunter der südafrikanische „Krügerrand“, der österreichische „Wiener Philharmoniker“, der kanadische „Maple Leaf“ und der australische „Nugget“. „Alle tragen eine eigene Wertpapierkennnummer“, betont Produktspezialistin Bichlmeier. „Anleger können damit physisches Gold genauso einfach handeln wie eine Aktie oder andere Wertpapiere.“

Für den leichteren Zugang wird das Gold auch in geringen Größen angeboten. Kursstellung und Handel erfolgen in Euro. Ordergebühren fallen nicht an. Erhoben werden lediglich vierteljährliche Verwahrunggebühren für die Lagerung. Diese liegen bei 0,15 Prozent des jeweiligen Kurswerts zum Quartalsende (Stand: Januar 2016). „So müssen sich die Anleger nicht selbst um die sichere Verwahrung der Barren oder Münzen kümmern.“

Wer am Angebot interessiert ist, kann auf der Website der Consorsbank ein Goldprodukt ansteuern

und sich zunächst die aktuellen Kurse anzeigen lassen. Gehandelt wird dann über den Börsenplatz „pro aurum“. Dort lassen sich die Goldbarren und -münzen per Mausclick innerhalb weniger Sekunden kaufen und verkaufen. Der Kunde erhält sofort eine Bestätigung seiner Transaktion. Bei einem Kauf wird die Position gleich in das persönliche Depot bei der Consorsbank eingebucht. Auf Wunsch und nach entsprechendem Antrag kann das Gold gegen Gebühr auch ausgeliefert werden.

„Das erworbene Gold wird zu hundert Prozent physisch hinterlegt“, unterstreicht Johann Gess, Mitglied der Geschäftsführung von pro aurum. Physisches Gold gilt rechtlich als Sondervermögen. Der Käufer hat also selbst im Fall einer Insolvenz des Anbieters ein Anrecht auf die Herausgabe. „So haben Besitzer von physischem Gold anders als diejenigen, die indirekt zum Beispiel über Zertifikate in das Edelmetall investieren, kein Emittentenrisiko“, stellt Gess fest.

Das Gold wird von pro aurum in Hochsicherheitstresoren in Deutschland verwahrt und ist darüber hinaus versichert.

Der Goldbestand, den ein Kunde über die Consorsbank erworben hat, ist stets in das persönliche Vermögensportfolio eingebunden und damit leicht zu verwalten. Natürlich ist der Wert des Goldes wie der jedes Investments Schwankungen unterworfen. „Selbst wenn sich der Gold-Kurs von seinem Allzeithoch ein gutes Stück entfernt hat: Gold kann ein Element der Diversifizierung sein“, ist Bichlmeier überzeugt. Außerdem gelten besondere steuerliche Regelungen: „Physisches Gold unterliegt nicht der Abgeltungsteuer und nach einem Jahr sind etwaige Kursgewinne auch einkommensteuerfrei.“ ◀

MEHR UNTER:

WWW.CONSORSBANK.DE/GOLD

Disclaimer:

Dieser Artikel dient lediglich Ihrer Information und der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung. Die Informationen stellen keine konkrete Anlageempfehlung dar. Wenn Sie weitere Informationen zu Finanzprodukten wünschen, setzen Sie sich mit einem Berater der Consorsbank in Verbindung.



„Das Gold-Angebot wird immer begrenzt bleiben.“

Johann Gess,
Mitglied der Geschäftsführung
bei pro aurum

GOLD ZU GEWINNEN!

DIE CONSORSBANK VERLOST FÜNFMAL JE EINEN 100-GRAMM-GOLDBARREN, BEREITGESTELLT VON HERAEUS, UND FÜNFMAL JE EINE GOLDMÜNZE „WIENER PHILHARMONIKER“ (1 UNZE), BEREITGESTELLT VON DER MÜNZE ÖSTERREICH. EINFACH BIS 24.02.2016 EINE E-MAIL MIT DEM BETREFF „GOLD“ SOWIE NAMEN UND ANSCHRIFT SENDEN AN: GEWINNSPIEL@CONSORSBANK.DE

Teilnahmebedingungen:

- Am Gewinnspiel kann jeder teilnehmen, der bis zum Stichtag am 24. Februar 2016 eine E-Mail mit dem Stichwort „Gold“ an gewinnspiel@consorsbank.de gesendet hat. Voraussetzung für die Gewinneinbuchung ist ein Consorsbank Depot.
- Die Preise werden nach Ende der Laufzeit unter allen Teilnehmern verlost, die sich für das Gewinnspiel angemeldet haben.
- Die Gewinner werden per E-Mail benachrichtigt. Der Gewinn wird in das Consorsbank Depot eingebucht. Sofern ein Gewinner zu diesem Zeitpunkt noch kein Verrechnungskonto/Depot bei der Consorsbank hat, bleiben ihm 4 Wochen Zeit, um es zu eröffnen. Andernfalls wird der Gewinn erneut verlost.
- Mitarbeiter der BNP Paribas S.A. und deren Angehörige dürfen nicht teilnehmen.
- Das Mindestalter für die Teilnahme ist 18 Jahre.
- Die Angaben im Rahmen der Anmeldung für das Gewinnspiel müssen korrekt erfolgen. Jede Person darf nur einmal teilnehmen, Mehrfachanmeldungen sind nicht gestattet.
- Die Consorsbank ist berechtigt, bei Manipulation oder Verstößen Teilnehmer von der Preisverlosung auszuschließen.



Fotos: pro aurum, Heraeus

GESPÜR FÜR GELDANLAGEN

WO MENSCHEN HANDELN, SPIELEN EMOTIONEN UND PSYCHOLOGIE EINE WICHTIGE ROLLE. NICHT ANDERS IST DAS AN DER BÖRSE. HARTNÄCKIGE ANLAGEFEHLER – UND WIE SIE SICH VERMEIDEN LASSEN.

„Der Kurs steigt und steigt: Ich kaufe!“

► Angst ist ein nützliches Gefühl: Sie verhindert, dass Menschen allzu hohe Risiken eingehen. Wie die Angst gibt es zahlreiche Verhaltensmuster, die seit Urzeiten tief im Menschen verankert sind. Doch nicht immer und überall wirken sie sich in der modernen Welt zum Vorteil aus. Bei der Geldanlage zum Beispiel. Gefühle übernehmen häufig gerade dann die Regie, wenn es turbulent wird und rationale Entscheidungen umso wichtiger sind. Zu dieser Diagnose kommt auch eine Studie von Natixis Global Asset Management, die im September 2015 veröffentlicht wurde und in deren Rahmen 2.400 Finanzberater aus den USA, aus Asien und Europa zu Anlagefehlern befragt wurden. 77 Prozent der deutschen Berater bezeichneten die Emotionalität vieler Privatanleger als größten Fehler, der den Anlageerfolg gefährde. 65 Prozent der Berater denken, dass Anleger zu stark auf kurzfristige Marktbewegungen reagieren. „Es gibt viele Verhaltensweisen an der Börse, die nicht erfolgreich sind“, konsta-

tiert Thorsten Hens, Professor für Finanzwissenschaft an der Universität Zürich. Der Experte für die psychologischen und neurologischen Aspekte des Anlegerverhaltens weiß: „Das süße Gift der Gewinne trübt schnell unsere Urteilsfähigkeit.“ Steigen die Märkte, werden viele Anleger zu selbstgewiss. Schließlich scheint die Börsenentwicklung die getroffenen Anlageentscheidungen zu bestätigen. Wissenschaftler wie Hens sprechen dann vom „Overconfidence Bias“.

Der Anker-Effekt

Auf einen psychologischen Faktor führt Hens auch ein Phänomen zurück, das bei sinkenden Kursen häufig zu beobachten ist: nämlich, dass Anleger ohne große Abwägung nachkaufen, wenn sie in dem betreffenden Wert bereits investiert sind. „Das beruht auf dem so genannten Anker-Effekt“, erläutert der Finanzwissenschaftler. Der Einstandspreis sei eine psychologische Richtschnur, an der sich Anleger orientierten. „Sinken die Kurse darunter,

erscheint ein Titel so günstig wie das Sonderangebot im Supermarkt.“

Anlegen mit Plan

Das bedeutet nun aber nicht, dass Hens dazu rät, bei fallenden Kursen immer gleich auszusteigen. Als größten Fehler bezeichnet der Verhaltensforscher, ohne Strategie anzulegen oder einen zuvor festgelegten Plan nicht durchzuhalten. „Viele Studien haben gezeigt, dass Anleger durch diesen Fehler im Durchschnitt vier bis sechs Prozent Rendite pro Jahr verlieren.“ Gerade wenn ein Abschwung einmal länger anhält, kann es trotz langfristigen Anlagehorizonts schwierig sein, sich vom Markt nicht zermürben zu lassen. „Die meisten Anleger verkaufen in der Baisse“, stellt Hens fest. „Das belegen zum Beispiel die Jahre 2000 bis 2002 und 2007 bis 2008.“ Oder auch das Jahr 2015 mit den Turbulenzen rund um Griechenland, China und den VW-Skandal. Am Ende nämlich werde immer wieder klar, dass die Krise nicht ewig währe und die Welt



„Seht ihr, ich lag goldrichtig.“

„Das kann nur eine kurze Korrektur sein, ich kaufe nach.“

„Oh nein, das Papier fällt und fällt.“

„Jetzt reichts, ich steige aus. Ich fasse die Aktie nie wieder an.“

nicht zum Einsturz gebracht habe. „Dann wird man es bereuen, wegen der Krisen ausgestiegen zu sein.“ Wer eine langfristige Strategie verfolgt, der kann Marktunruhen also durchaus einmal aussitzen.

Angst vor Entscheidungen

Sich eine klare Meinung zu bilden und an einer Strategie festzuhalten, ist auch für Joachim Goldberg eine wichtige Säule des Anlageerfolgs. Goldberg, der früher einmal Devisenhändler war und sich als Experte für Börsenpsychologie einen Namen gemacht hat, beschäftigt sich seit mehr als 30 Jahren mit dem Zusammenspiel von Menschen und Märkten. Er beobachtet, dass viele den psychologischen Druck bei der Geldanlage unterschätzen: Vor einer Entscheidung zu stehen oder einen Entschluss getroffen zu haben, sind zwei ganz verschiedene Ausgangslagen. „Die Angst vor neuen Entscheidungen führt oft zum Festhalten am Status quo.“

Die Folge: Gewinne werden häufig zu früh realisiert, während Verlustbringer zu lange im Depot liegen. Das passiert meist dann, wenn Anleger auf ihren Einstands-

preis fixiert sind. „Verluste werden etwa zweieinhalbmal so stark bewertet wie Gewinne“, stellt Goldberg fest. „Die Menschen gewöhnen sich schnell an Gutes und empfinden es dann als nicht mehr so erfreulich wie anfangs gedacht.“

Nach Ansicht von Goldberg würden viele Marktteilnehmer im aufwühlenden Börsengeschehen besser fahren, wenn sie ihre Entscheidungen bewusster fällen würden: „Anleger sollten einen Plan haben, was zu tun ist, wenn sich die Dinge am Markt nicht so entwickeln wie vorgestellt – am besten schriftlich.“ Die Krux, so Goldberg: „Vor allem, wenn sich Verluste schnell verstärken, fangen viele Anleger zu spät zu zweifeln an, ob Durchhalten tatsächlich die richtige Strategie sein kann.“ Wer kurz- bis mittelfristig orientiert ist, sollte seiner Ansicht nach immer wieder hinterfragen, ob der Depotbestand die eigene Strategie noch widerspiegelt. Zudem empfiehlt der Experte, schon beim Einstand Stoppmarken für die Verlustbegrenzung zu setzen. Dabei sei wichtig, das Stop Loss nicht genau auf eine psychologisch bedeutsame Marke wie zum Beispiel eine „runde Zahl“ zu setzen.

Denn an denen orientieren sich viele Anleger, und so kann es passieren, dass unlimitierte Verkaufsaufträge zu schlechten Kursen zum Zug kommen.

Expertise nutzen

Bei der Frage, ob das Risikolevel des Depots zum persönlichen Profil passt oder wie die eigene Performance im Vergleich zu der anderer Anleger einzuschätzen ist, kann das Risikotool der Consorsbank helfen. Das steht Kunden kostenlos auf der Website zur Verfügung. An der Entwicklung des Tools war Finanzexperte Hens beteiligt. Darüber hinaus: Rund um die Börsenpsychologie und Risikobegrenzung bietet die Consorsbank Webinare und Seminare mit erfahrenen Experten an. Im Austausch mit Profis oder anderen Anlegern lässt sich das eigene Verhalten nüchterner bewerten. ◀

MEHR UNTER:
WISSEN.CONSORSBANK.DE

news

4,95 EURO

ZUR FLATFEE HANDELN

Mit vier StarPartnern macht die Consorsbank ihren Kunden ein neues Angebot: Alle derivativen Produkte wie zum Beispiel Zertifikate und Optionsscheine ausgewählter Partner sind bis Ende des Jahres bei außerbörslichen Online-Orders zur Flatrate von 4,95 Euro handelbar – und das ohne Mindestvolumen. Die Konditionen gelten für Derivate der Emittenten BNP Paribas, Commerzbank, DZ Bank sowie Vontobel. Darüber hinaus gibt es im Wechsel der Partner verschiedene Freetrade-Aktionen: So sind noch bis 1. April 2016 Produkte der BNP Paribas bei außerbörslichen Online-Orders im Volumen ab 1.000 Euro kostenfrei handelbar. Außerbörslich bietet die Consorsbank gemeinsam mit allen Partnern jederzeit den günstigen und schnellen Direkthandel. Das Ordern ist so einfach wie an der Börse. Dabei gelten in der Regel längere Handelszeiten von 8:00 bis 22:00 Uhr. Wer das Angebot nutzen will: einfach in der Ordermaske auf der Website oder im ActiveTrader den Handelsplatz „Außerbörslicher Handel“ wählen. Mehr zum Angebot mit den neuen StarPartnern unter:

WWW.CONSORSBANK.DE/STARPARTNER

GEMEINSAM INVESTIEREN

Social Trading wird immer beliebter. Daher hat die Consorsbank im vergangenen Jahr eine Kooperation mit wikifolio.com gestartet. Ein wikifolio ist eine Handelsidee, die mitsamt Strategie auf der Plattform wikifolio.com veröffentlicht wird. Gibt es für ein wikifolio genügend „Befürworter“, wird es zu einem Zertifikat mit WKN. Einer der Vorzüge ist die Transparenz: Online ist nicht nur die Performance ersichtlich. Anleger erhalten viele Einblicke in Trading-Details, zum Beispiel, welche Transaktionen durchgeführt wurden. Mit einem Investment in ein wikifolio-Zertifikat wird die Wertentwicklung der Handelsidee ab dem Zeitpunkt des Kaufs durch das wikifolio-Zertifikat abgebildet. Zu den Chancen zählt, dass sich vergleichsweise leicht Anlagestrategien verfolgen lassen, die für Privatanleger sonst gar nicht oder nur mit hohem Aufwand möglich wären. Zu den Risiken gehört, dass es zu hohen Wertschwankungen kommen kann und Zertifikate ein Emittentenrisiko bergen. Mehr zum Angebot unter:

WWW.CONSORSBANK.DE/WIKIFOLIO

Die Gewinner Stephan Huber (links) und Ulf Buermeyer (Mitte) mit Stefan Müller (vorn), Key Account Manager bei der Consorsbank, beim Parabelflug.



TRADER, GANZ SCHWERELOS

Unbeschwert zu sein, hat für zwei Trading-Kunden der Consorsbank seit Ende vergangenen Jahres eine ganz neue Bedeutung. Denn sie kamen im Zuge eines Gewinnspiels in den Genuss eines Parabelflugs in einer Boeing Zero-G in den USA. Zum Programm der 6-tägigen Gewinnerreise gehörten auch ein Astronautentraining und der Austausch mit einem NASA-Astronauten. Das Trading über die Consorsbank lohnt sich aber natürlich nicht nur, weil man zu Gewinnspielen eingeladen wird. Ob StarTrader oder PlatinumStars: Die Kundenclubs haben eine Menge zu bieten. StarTrader werden Kunden ab 100 Trades pro Jahr. Neben exklusiven Events gibt es unter anderem Zugang zu speziellen Informationsdiensten, 1.000 kostenlose Realtime-Pullkurse pro Tag (statt regulär 100). Und auch das Chart-Modul für den ActiveTrader ist kostenlos (statt regulär 5,95 Euro pro Monat). Mehr zu den Kundenclubs unter:

WWW.CONSORSBANK.DE/VIP



EINFACH MEHR WISSEN

Anlegern die Komplexität der Finanzwelt verständlich zu machen, gehört schon lange zum Anspruch der Consorsbank. Das zeigen unter anderem die Webinare, die sich bequem online verfolgen lassen. Oder der Blog, in dem Experten ihr Know-how vermitteln. Oder die Community, in der sich Anleger miteinander austauschen können. Das Angebot rund um das Thema „Wissen“ gefiel auch den Juroren der Innovationspreise im Rahmen der 18. Euro Finance Week, die Ende 2015 in Frankfurt stattfand. In der Preiskategorie „Wissensvermittlung Wertpapiere“ belegte die Consorsbank den ersten Platz. In der Kategorie „Online Geldanlageplaner“ gehörte sie zu den Top 3. Mit dem Tool lässt sich in nur drei Schritten ein Portfolio finden, das zum ausgewählten Profil und Zeithorizont passt. Ob Anlagetool oder Wissensvermittlung: In beiden Fällen ist das Ziel, Geldanlage so leicht wie möglich zu machen. Am besten gleich mal reinschauen unter:

WISSEN.CONSORSBANK.DE

Marcel Becker (r.),
Managing Director,
und Thilo Siekmann (l.),
Head of Offering,
luden Kunden des
BNP Paribas
Wealth Managements
zu einer exklusiven
„Automobilmesse“ in die
Frankfurter Klassikstadt.

INNOVATION TRIFFT TRADITION

DIE ERWARTUNGEN AN EINE BERATUNG SIND VON ANLEGER ZU ANLEGER GANZ VERSCHIEDEN. FÜR GRÖßERE VERMÖGEN IST DAS BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT EIN WELTWEIT BESTENS VERNETZTER ANSPRECH- UND SPARRINGSPARTNER.

► Die Frankfurter Klassikstadt war im vergangenen Jahr Schauplatz einer Begegnung besonderer Art: Auf dem Gelände des über 16.000 Quadratmeter großen „Tempels“ für Old- und Youngtimer konnten Kunden des BNP Paribas Wealth Managements unter anderem testweise in modernen Elektro-Boliden von Tesla in drei Sekunden von null auf 100 km/h beschleunigen – und damit den Wandel der automobilen Welt hautnah erleben. Die „Location“ und das

Programm waren mit Bedacht gewählt. Innovation trifft Tradition: Nicht nur die Automobil-, auch die Finanzwelt hat sich in den vergangenen Jahrzehnten radikal gewandelt. „Wir knüpfen an die über 100-jährige Geschichte des BNP Paribas Wealth Managements an, gehen dabei neue Wege und nutzen vor allem die Möglichkeiten, die die digitale Welt heute bietet“, erklärt Marcel Becker, Managing Director von BNP Paribas Wealth Management in Deutschland.

„Frei nach dem Motto ‚Smartphone statt Ohrensessel‘ laden wir nicht bloß einmal jährlich auf einen Kaffee ein, sondern sind auch mit Hilfe der neuen Medien nah an unseren Kunden.“ Dafür sei die enge Verzahnung mit der Consorsbank eine ideale Voraussetzung. „Die Verbindung von Privatbankservices und digitalem Angebot wird gerade von vermögenden Kunden der Consorsbank gern in Anspruch genommen.“

Vermögen mit Geschichte

Wer Rat in Geldangelegenheiten sucht, hat bei der Consorsbank verschiedene Optionen. Neben der Vermögens- und der Honorarberatung steht ab einem frei verfügbaren Vermögen von 250.000 Euro auch der Weg zum Wealth Management offen. Alle drei Beratungseinheiten verstehen sich als Partner auf Augenhöhe und bieten einen Beratungsansatz, der frei von Produkt- und Provisionszwängen ist.

„Jedes Vermögen hat eine eigene Story“, unterstreicht Becker. „Unsere Kunden haben es sich in der Regel in unternehmerischer Tätigkeit und oftmals über viele Generationen hinweg hart erarbeitet.“ Das präge auch das umsichtige Vorgehen im Wealth Management: „Die Absicht, Vermögen vermehren zu wollen, ist nicht genug.“ Zum Ansatz gehöre, Vermögen auch vor Verlusten zu schützen oder diese zumindest zu begrenzen.

Dabei hilft das Netzwerk der BNP Paribas Gruppe, zu der auch die Consorsbank gehört. Das BNP Paribas Wealth Management ist in über 30 Ländern und auf allen fünf Kontinenten vertreten. Rund 6.300 Mitarbeiter betreuen Vermögen von über 300 Milliarden Euro. „Unser Research sitzt nicht nur an einem großen Finanzplatz wie in London, sondern an vielen Orten der Welt – ob in Singapur, in der Türkei oder in Hongkong“, skizziert Thilo Siekmann, Head of Offering von BNP Paribas Wealth Management Deutschland, die internationale Ausrichtung.

Im Angebot von BNP Paribas Wealth Management sind grundsätzlich zwei Modelle: „Die Vermögensverwaltung ist so etwas wie das Rundum-sorglos-Paket“, erläutert Becker. Kunden bestimmen gemeinsam mit dem Relationship Manager ihre Vorstellungen und Ziele. Daraus ergibt sich ein Anlageprofil und von da an kümmern sich die Experten um alles Weitere. „Das gibt

unseren Kunden Freiraum, denn sie müssen sich nicht mehr so intensiv mit jeder einzelnen Anlageentscheidung auseinandersetzen“, stellt Becker fest. Davon unterscheidet sich die Vermögensberatung, bei der die Kunden die Investmententscheidung treffen. „Online bieten wir zum Beispiel Zugang zu unserem internen Research, den ‚Desknotes‘ mit aktuellen Einschätzungen zu mehr als 1.000 Aktien“, erklärt Siekmann. „Analysiert werden darüber hinaus natürlich viele weitere Assetklassen.“ Ein großes Analystenteam in Paris legt in Absprache mit den lokalen Dependancen die globale Strategie fest. Lokale Teams passen diese im Anschluss dann an die Kundenbedürfnisse vor Ort an. So werden aus einem großen „Anlageuniversum“ Zug um Zug konkrete Handlungsempfehlungen für die einzelnen Kunden. Diese werden für Kunden der Vermögensverwaltung je nach deren Profil direkt umgesetzt. Und darüber hinaus an die zuständigen Relationship Manager weitergereicht, die dann wiederum zeitnah die Beratungskunden informieren. Das Research hat die Nähe zu den Märkten, die Relationship Manager haben die Nähe zu den Kunden. Kunden des BNP Paribas Wealth Managements können ihren Relationship Manager auch direkt über seine Mobilnummer erreichen.

Hand in Hand zum richtigen Portfolio

„Unsere Partnerschaft beginnt immer mit einer intensiven Kennenlernphase“, unterstreicht Becker. In den ersten Kontakten gehe es darum, ein Grundverständnis für die Wünsche und Ziele des Gegenübers zu entwickeln. Um das Risiko so weit wie möglich zu reduzieren, wird ein besonders breit diversifiziertes Portfolio angestrebt. Hausregel ist, dass maximal 3 Prozent in einen Einzeltitel und maximal 10 Prozent in einen einzelnen Fonds geleitet werden sollen.

„Wir empfehlen Wertpapiere nicht nur zum Kauf, wir unterstützen zudem in der Frage des richtigen Verkaufszeitpunkts, gehen aktiv auf die Kunden zu“, betont Siekmann. Man informiere diese auch zeitnah über mögliche Folgen unerwarteter Ereignisse, im vergangenen Jahr zum Beispiel nach den Turbulenzen in China oder dem Skandal um VW. „Denn dann wollen Kunden schließlich schnell wissen, welcher Handlungsbedarf in ihrem Portfolio besteht.“ ◀

DREI MODELLE, EIN ZIEL

Ob Wealth Management, Vermögens- oder Honorarberatung: Für jeden Bedarf und jedes Anlegerprofil bietet die Consorsbank Sparringspartner, die abseits von Provisionszwängen neutral beraten.

MEHR ZU DEN BERATUNGSWEGEN UNTER:

WWW.CONSORSBANK.DE/BERATUNG

Ansprechpartner des BNP Paribas Wealth Managements erreichen Sie telefonisch unter 0911 / 369 - 20 00, per E-Mail unter wealthmanagement@consorsbank.de. BNP Paribas Wealth Management Center gibt es in Berlin, Hamburg, Hannover, Frankfurt, Köln, München, Nürnberg und Stuttgart.

WEITERE INFORMATIONEN UNTER:

WWW.WEALTHMANAGEMENT.BNPPARIBAS.DE

5

FRAGEN AN:



JESSICA RITTIGER

IN DER ABTEILUNG EVENTMARKETING KÜMMERT SICH DIE 34-JÄHRIGE UM SEMINARE UND WEBINARE – UND ERLEICHTERT DAMIT DEN AUSTAUSCH ZWISCHEN ANLEGERN UND EXPERTEN.

1 Auch 2016 organisieren Sie wieder viele Seminare und Webinare. Was ist neu?

Unter anderem vereinfachen wir den Zugang zu unseren Seminaren: Die Veranstaltungen sind nun für alle kostenlos, nicht nur für Kunden. Wir haben außerdem den Beginn der Seminare um eine Stunde nach hinten verschoben, auf 18 Uhr. Das kommt vielen entgegen.

2 Muss man viel über das Thema wissen, wenn man ein Seminar besuchen will?

Es reicht vollkommen, Interesse am Thema zu haben. Bei den meisten Veranstaltungen sind keine Vorkenntnisse nötig. Das gilt natürlich besonders für die Basisveranstaltungen wie „Aller Anfang ist Wissen“, unser Einsteigerseminar. Wir wollen ganz besonders die erreichen, die mit den verschiedenen Facetten von Geldanlage und Finanzen noch nicht ganz so vertraut sind. Wir bieten

Veranstaltungen über alle möglichen Aspekte der Geldanlage, ob über den Vermögensaufbau, den Umgang mit Wertpapieren oder unsere Handelssoftware. Dabei haben Seminare den Vorteil, dass sich die Anleger direkt und ganz zwanglos mit Experten sowie anderen Anlegern austauschen können. Natürlich können sie auch „nur“ zuhören.

3 Für die Wissensvermittlung hat die Consorsbank 2015 eine besondere Auszeichnung erhalten ...

Im Rahmen der Euro Finance Week wurden Ende 2015 wieder Innovationspreise verliehen. In der Preiskategorie „Wissensvermittlung Wertpapiere“ haben wir den ersten Platz belegt. Das freut mich besonders, denn in dieser Kategorie sind Seminare und Webinare eine wichtige Säule. Wir wollen die Anleger zum selbstständigen Investment befähigen. Es geht uns dort nicht darum, bestimmte Produkte zu verkaufen.

4 Wie kamen Sie zu Ihrem Job?

Ich bin seit 2007 bei der Consorsbank, war dort zuerst in der Kundenbetreuung. Seit 2013 betreue ich nun die Seminare und Webinare. Wissensvermittlung hat mich eigentlich immer schon interessiert. Ich studiere neben meiner Arbeit deshalb gerade auch Wirtschaftspsychologie an der FOM Hochschule Nürnberg.

5 Und wo erfahre ich mehr über das Veranstaltungsangebot?

Auf unserer Website sind alle Seminare und Webinare genau beschrieben. Da kann man sich zum Beispiel über die Inhalte und Referenten informieren. Dort gibt es auch FAQ zu den wichtigsten Fragen. Interessenten können uns natürlich auch ansprechen. Wir freuen uns außerdem immer über Vorschläge und Anregungen.

MEHR UNTER:
WISSEN.CONSORSBANK.DE

DISCLAIMER

Soweit die Consorsbank im Consorsbank Magazin Börsen- oder Wirtschaftsinformationen, Kurse, Indizes, Preise, Nachrichten und allgemeine Marktdaten zur Verfügung stellt, dienen diese nur Ihrer Information und der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung. Sie stellen keine konkreten Empfehlungen zum Kaufen, Halten oder Verkaufen eines Finanzprodukts dar und begründen kein individuelles Beratungs- oder Auskunftsverhältnis. Sie sind ferner nicht als Rechts-, Steuer- oder sonstige Beratung gedacht. Die steuerliche Behandlung hängt vielmehr von den jeweiligen persönlichen Verhältnissen des Kunden ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein.

Bevor Sie Investmententscheidungen treffen, sollten Sie sich sorgfältig über die Chancen und Risiken des Investments informieren haben. Dies kann neben finanziellen auch steuerliche und rechtliche Aspekte betreffen. Bitte beachten Sie dabei insbesondere, dass aus der Wertentwicklung eines Finanzprodukts in der Vergangenheit nicht auf zukünftige Erträge geschlossen werden kann. Bitte beachten Sie auch die „Basisinformationen über Vermögensanlagen in Wertpapieren“, die Sie als Kunde der Consorsbank erhalten haben.



ADRESSÄNDERUNGEN ODER FRAGEN ZUM HEFT?

Wir freuen uns auf Ihre Mail an:
MAGAZIN@CONSORSBANK.DE

Die im Consorsbank Magazin veröffentlichten Informationen enthalten möglicherweise nicht alle für Ihr Investment erforderlichen bzw. aktuellen Informationen. Neben Produkten und Dienstleistungen, über die Informationen im Consorsbank Magazin zur Verfügung gestellt werden, gibt es gegebenenfalls andere Produkte und Dienstleistungen, die für das gewünschte Investment bzw. den verfolgten Zweck besser geeignet sind.

Sofern im Consorsbank Magazin veröffentlichte Informationen von Emittenten oder sonstigen Dritten (so z. B. der Herausbergemeinschaft WERTPAPIERMITTEILUNGEN Keppler, Lehmann GmbH & Co. KG) zur Verfügung gestellt werden, stammen diese aus Quellen, die die Consorsbank für zuverlässig hält, für deren Richtigkeit, Vollständigkeit, Rechtzeitigkeit und Aktualität aber keine Gewähr übernommen wird. Gleiches gilt für die Angaben über die Handelbarkeit von Produkten. Für die Aktualisierung dieser Informationen ist die Consorsbank ebenfalls auf Angaben der Emittenten bzw. von Dritten angewiesen. Die Consorsbank macht sich diese Inhalte ausdrücklich nicht zu eigen; sie stellen nicht die Meinung der Consorsbank dar. Alle Kursangaben sind freibleibend.

IMPRESSUM

Herausgeber

Consorsbank,
eine eingetragene Marke der:
BNP Paribas S.A.
Niederlassung Deutschland
Bahnhofstraße 55
90402 Nürnberg

Projektleitung

Helga Gutseel
E-Mail: helga.gutseel@consorsbank.de

Verlag

wdv Gesellschaft für Medien
& Kommunikation mbH & Co. OHG
Siemensstraße 6
61352 Bad Homburg

Verlagsleitung

Dr. Björn P. Böer (v.i.S.d.P.)

Vertriebsleitung

Michael Dittrich

Anzeigenleitung

Walter Piezonka
E-Mail: w.piezonka@wdv.de

Redaktion

Thomas Rehm, Patrick Wilkenloh (Bild),
Dr. Lena Lindhoff (Schlussredaktion)
E-Mail: cm-redaktion@wdv.de

Autoren

Christian Euler, Markus Koch, Gabriele
Müller, Martin Rapp, Dr. Holger Schmidt,
Peter Thomas, Katy Weber

Layout

Claudia Kernberger

Druck

NEEF + STUMME premium printing,
Wittingen

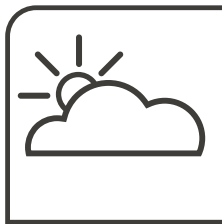
Nachdruck, auch auszugsweise, und elektronische Verarbeitung nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder übernimmt die Redaktion keine Haftung.

Mitteilung des Verlags aufgrund § 5 Abs. 2 Hess. Gesetz über Freiheit und Recht der Presse: Verlag ist die Firma wdv Gesellschaft für Medien & Kommunikation mbH & Co. OHG, Siemensstraße 6, 61352 Bad Homburg, HRA 3087 AG Bad Homburg. Gesellschafter:

- a) Zeitschriften VVG Verlags- und Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG, HRA 3096 AG Bad Homburg, pHG: Adolf Hilger und VVG Gesellschaft zur Verlagsbeteiligung und Verwaltung mbH, und
- b) VVG Gesellschaft zur Verlagsbeteiligung und Verwaltung mbH, HRB 5544 AG Bad Homburg, vertreten durch die Geschäftsführer Thomas Kuhn und Hermann Steinbrecher, jeweils Siemensstraße 6, 61352 Bad Homburg.

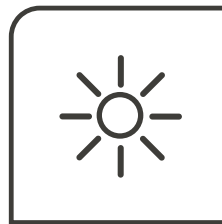
LICHTBLICKE IN EUROPA

ANLAGESTRATEGIE STEFAN MALY PROGNOTISZIERT
DIE „WETTERAUSSICHTEN“ AN DEN MÄRKTEN.



... FIRMENANLEIHEN EUROZONE

Weiterhin niedrige Zinsen und anhaltendes Wirtschaftswachstum sind grundsätzlich gute Nachrichten für Firmenanleihen. Sie bieten aber nur ein wenig mehr Rendite als Tagesgeld, dafür jedoch viel mehr Risiko. Zusätzliches Manko: Im Fondsmantel übertreffen die Fondskosten häufig die Renditen der Firmenanleihen.



... SMALLCAPS EUROZONE

Fallende Kreditkosten, steigende Kreditvergabe der Banken und ein anhaltender heimischer Wirtschaftsaufschwung stützen mittelständische Unternehmen in der Eurozone. Dementsprechend positiv ist der Ausblick für Aktien der sogenannten Smallcaps.

... IMMOBILIENAKTIEN EUROPA

Immobilienunternehmen zahlen in der Regel Dividenden und profitieren überdurchschnittlich von niedrigen Zinsen. Die Bewertung der Aktien entspricht derzeit ihrem langfristigen Durchschnitt. Die niedrigen Zinsen der Eurozone geben Rückenwind.



... MISCHFONDS

Das Börsenjahr 2016 verspricht schwankungsanfällig zu werden. Mischfonds haben die Instrumente, flexibel auf die Veränderungen an den Kapitalmärkten zu reagieren. In einem zunehmend herausfordernden Umfeld dürfte sich allerdings bei Mischfondsanbietern die Spreu vom Weizen trennen.



... ENERGIEWERTE

Die OPEC hat zuletzt bekräftigt, keine Obergrenze für die Ölförderung zu setzen. Damit dürfte die Ölproduktion weiter schneller wachsen als die Nachfrage: eine gute Nachricht für Verbraucher, eine schlechte Nachricht für Aktieninvestoren in diesen Werten.

GOLD IST GELD. JETZT, VOR UND IN 1.000 JAHREN.



GOLD, EIN ELEMENT MIT ANZIEHUNGSKRAFT. Seit Menschengedenken ist Gold ein zuverlässiges Mittel, um sich sicherer und unabhängiger zu fühlen. Warum? Weil Gold wohl nie wertlos werden kann. Weil Gold seit 5.000 Jahren seine Kaufkraft behalten hat. Gold erlangte in jeder Hochkultur einen hohen Stellenwert, da es als inflationsresistent und beständig gilt. Es behält auch in Krisenzeiten seine Kaufkraft, und Gold verringert das Gesamtrisiko eines Portfolios. So wie die „Wiener Philharmoniker“ der Münze Österreich AG. Die Geschichte des Goldes nachlesen unter www.muenzeoesterreich.at und www.youtube.com/user/muenzeoesterreich. **MÜNZE ÖSTERREICH – ANLEGEN. SAMMELN. SCHENKEN.**



HAWESKO.DE
HANSEATISCHES WEIN & SEKT KONTOR

Sparen Sie
50%

SPANIENS BESTE WEINE!



10 Flaschen + 2er-Set Weingläser
zum Vorteilspreis statt € ~~100,05~~ nur € **49⁹⁰**

www.hawesko.de/consors

oder Tel. 04122 50 44 33 unter Angabe der Vorteilsnummer 1055934 bestellen.
Keine Versandkosten innerhalb Deutschlands!

Zusammen mit 10 Flaschen im Vorteilspaket erhalten Sie 2 Gläser von Zwiesel Kristallglas, Deutschlands renommiertem Glashersteller, im Wert von € 14,90. Versandkostenfrei innerhalb Deutschlands. Max. 3 Pakete pro Kunde und nur solange der Vorrat reicht. Es handelt sich um Flaschen von 0,75 Liter Inhalt. Alkoholische Getränke werden nur an Personen ab dem vollendeten 18. Lebensjahr geliefert. Informationen zu Lieferbedingungen und Datenschutz finden Sie unter www.hawesko.de/datenschutz. Ihr Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor Hawesko GmbH, Geschäftsführer: Nikolas von Haugwitz, Gerd Stemmann, Anschrift: Hamburger Straße 14-20, 25436 Tornesch, Handelsregistereintrag: HRB 99024 Amtsgericht Hamburg, USt-Identifikationsnr: DE 19 47 46 734.