

# FINANZZEITUNG

**Altersvorsorge**  
Was kleinen Firmen  
Probleme macht **SEITE 25**



**Geldanlage**  
Warum die Post-Aktie  
attraktiv ist **SEITE 31**

**URTEIL: Bleibt die Marke „Dax“ kostenpflichtig?**  
[www.handelsblatt.com/boersen](http://www.handelsblatt.com/boersen)

DIENSTAG, 13. FEBRUAR 2007 | NR. 31

WWW.HANDELSBLATT.COM

\* SEITE 21

## Schlusslicht Deutsche Bank

Bei einer Umfrage unter Mittelständlern landet der Branchenprimus auf dem letzten Platz

FRANK M. DROST | BERLIN  
C. POTTHOFF | FRANKFURT

Die Deutsche Bank tut sich im Geschäft mit dem Mittelstand schwer. Bei einer Umfrage der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer (ASU) über die „Mittelstandsfinanzierung durch Banken“ landete der Branchenprimus auf dem letzten Platz. Auch die Landesbanken erhielten schlechte Noten. Dagegen haben sich Commerzbank und Dresdner Bank gegenüber früheren Befragungen deutlich verbessert. Wenig verändert hat sich bei Sparkassen und Genossenschaften, die traditionell das Mittelstandsgeschäft beherrschen.

Bei der Umfrage, die dem Handelsblatt exklusiv vorliegt, wurden unter anderem die Qualität der Berater, die Transparenz etwa bei Ratingverfahren sowie die Konditionen benotet. Beteiligt haben sich 350 der 3 500 ASU-Mitglieder. Die Firmen weisen einen Umsatz ab einer Mill. Euro auf und beschäftigen mindestens zehn Mitarbeiter.

### Restriktive Kreditpolitik

Insgesamt hat sich die Einschätzung der Banken durch die Unternehmen laut der Studie leicht verbessert – die Durchschnittsnote liegt jetzt bei 2,9, 2005 war sie 3,3. Lange Zeit haben Mittelständler lautstark über eine schlechte Behandlung durch die Kreditwirtschaft geklagt. Insbesondere kleinere Unternehmen hatten Schwierigkeiten, überhaupt Kredite zu erhalten. Laut der ASU-Umfrage hellt sich das Bild etwas auf: 37 Prozent der Befragten sagten, dass sie besseren oder sogar deutlich besseren Zugang zu Krediten hätten.

Dies spricht dafür, dass die An-



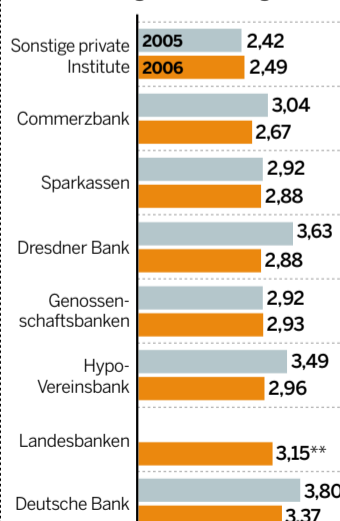
Filiale der Deutschen Bank in Frankfurt: Das Institut habe keine Strategie für den Mittelstand, sagen Kritiker.

kündigung der Branche, das Mittelstandsgeschäft wieder zu forcieren, nicht nur leere Worte waren. Verlorenen Boden gutmachen wollen vor allem die privaten Großbanken, die bis vor kurzem durch eine besonders restriktive Kreditpolitik aufgefallen waren und Marktanteile vor allem an die öffentlich-rechtlichen Konkurrenten verloren hatten. Bei der Deutschen Bank beispielsweise soll Deutschlandchef Jürgen Fitschen das Firmengeschäft im Inland wieder ankurbeln. Und die Commerzbank ernannte sich werbewirksam zu einer „Mittelstandsbank“.

Diese Botschaften kommen offenbar an. Alle vier privaten Großbanken – Deutsche, Dresdner, Commerzbank und HVB – erhielten bessere Noten als im Vorjahr. Die Commerzbank rangiert mittlerweile sogar auf dem zweiten Platz aller In-

### Schulnoten für Banken

Gesamtranking im Jahresvergleich\*



Handelsblatt | \*Notenskala 1 bis 6, \*\*nur 2006 abgefragt; Quelle: ASU

stitutsgruppen. Lediglich die kleineren Privatbanken vom Schläge einer Metzler oder Lampe wurden noch besser eingestuft. Commerzbank-Vorstand Martin Blessing führte das gute Abschneiden gegenüber dem Handelsblatt auf maßgeschneiderte Produkte, schnelle Kreditentscheidungen und eine enge Verzahnung des Firmengeschäfts mit dem Investment-Banking zurück. Die von der ASU befragten Unternehmen attestieren der zweitgrößten deutschen Bank darüber hinaus auch wettbewerbsfähige Konditionen.

Dagegen ist die Deutsche Bank trotz besserer Noten als in den Vorjahren weiter das Schlusslicht. Dem Institut fehle es offenbar noch an einer „erkennbaren mittelstandsorientierten Strategie“, schreibt die ASU. Allerdings weist der Verband darauf hin, dass die

Bank bei größeren und international tätigen Unternehmen deutlich besser abschneidet – und hier sieht sie ihre größte Stärke. Ein Sprecher der Bank sagte, dass Institut selber verzeichne eine hohe Zufriedenheit der eigenen Kunden.

Während die Großbanken in der Kundengunst aufholen, stagnieren Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Die schlechte Note der Landesbanken, die erstmals in die Umfrage aufgenommen wurden, könnte darauf zurückzuführen sein, dass sie ähnlich wie die Deutsche Bank vor allem größere Firmen anvisieren und den Sparkassen die kleineren Mittelständler überlassen.



Text weiterleiten: Mail an [forward@handelsblatt.com](mailto:forward@handelsblatt.com)  
Betreff: **Umfrage**  
(Leerzeichen) **21** (Leerzeichen)  
**Mailadresse des Empfängers**

### Württembergische beugt sich dem Kartellamt



Die erste von 17 unter Kartellverdacht stehenden Industrieversicherungen, die Württembergische Versicherung, hat ihren Widerstand gegen die Entscheidung des Bundeskartellamtes wegen wettbewerbswidriger Absprachen aufgegeben. Günther Schlicht (Foto) vom Deutschen Versicherungs-Schutzverband fühlt sich deshalb bestätigt, dass die Versicherer bei den Konditionen unerlaubt gekungelt hätten. **SEITE 23**

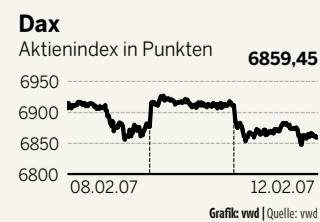
### Spekulationen um Capitalia

Der Eintritt zweier Investoren hat Gerüchte über eine bevorstehende Übernahme von Capitalia angeheizt. **SEITE 24**

### Die Rückkehr des Parketts

Für kurze Zeit wird es am Frankfurter Börsenparkett sein wie früher, wenn der renovierte Handelssaal eröffnet wird. **SEITE 26**

### FINANZMÄRKTE



Die Aktienbörsen starteten mit Kursverlusten in die neue Woche. Gegen den allgemein schwächeren Trend stellten sich Aktien von Unternehmen mit Sondersituationen wie Übernahmen und Fusionen sowie guten Ertragsdaten wie Karstadt-Quelle, Infineon und Vodafone. | **SEITE 52**

NACHRICHTEN

**Bremer Landesbank ernannt neues Vorstandsmitglied**

Der Aufsichtsrat der Bremer Landesbank hat mit sofortiger Wirkung Fritz Lütke-Uhlenbrock zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden ernannt. Zudem wurde Heinrich Engelken, bisher Generalbevollmächtigter des Instituts, mit Wirkung zum 1. März in den Vorstand berufen. | fmd

**Commerzbank gewinnt Neukunden**

Die Commerzbank kommt nach Worten von Vorstand Achim Kassow bei ihrer Privatkundeninitiative gut voran. „Allein im Januar haben wir netto 32 000 Neukunden gewonnen“, sagte Kassow der „Süddeutschen Zeitung“. Binnen drei Jahren wollen die Frankfurter 800 000 Kunden gewinnen. | Reuters

**EU prüft Beschwerde über Sparkassen**

Der Sparkassenverband rückt wegen seines Einstiegs bei der Landesbank Berlin (LBB) erneut ins Visier der EU-Kommission. Bei der Wettbewerbsbehörde sei eine Beschwerde wegen des Verkaufs des zehnpromigen Anteils der NordLB an den Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) eingegangen, sagte eine Kommissionssprecherin. | Reuters

**HSH Nordbank begibt erstmals Jumbo-Pfandbrief**

Die HSH Nordbank hat erstmals einen so genannten Jumbo-Pfandbrief im Volumen von einer Mrd. Euro begeben. Das Papier ist mit Krediten an die öffentliche Hand gedeckt und verzinst sich bei einer Laufzeit von zwei Jahren mit nominal vier Prozent. Bislang hatte die HSH Nordbank kleinere Pfandbriefe platziert. | cü

**DVAG verkauft deutlich mehr Riester-Verträge**

Die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) hat im vergangenen Jahr so viele staatlich geförderte Riester-Renten verkauft wie niemals zuvor. 2006 seien über 193 000 Verträge abgeschlossen worden, teilte Deutschlands größter Finanzmakler mit. Dies entspreche einem Wachstum von mehr als 60 Prozent. | Reuters

**Börse Budapest will unabhängig bleiben**

Die Budapester Börse will unabhängig bleiben und mit keinem anderen Börsenbetreiber in Osteuropa zusammengehen. Die Kooperation mit anderen unabhängigen Börsen in der Region und mehr Börsengänge von ungarischen Staatskonzernen sei der Weg, die Eigenständigkeit der Börse zu bewahren, sagte Börsenchef Attila Szalay-Berzeviczy gestern. | Reuters

**Zypern beantragt Euro-Einführung**

Zypern wird diese Woche seinen Beitritt zur Eurozone im Jahr 2008 beantragen. Finanzminister Michael Sarris sagte, der offizielle Bewerbungsbrief werde heute oder spätestens Mitte noch abgeschickt. | Reuters

# Mittelstand geizt mit Betriebsrenten

Kleinere Unternehmen fühlen sich schlecht informiert über betriebliche Altersvorsorge

RITA LANSCH | DÜSSELDORF

Im Mittelstand bietet nur etwa die Hälfte der Unternehmen ihren Mitarbeitern eine betriebliche Altersversorgung (bAv) an. Ihr Mittel der Wahl ist zu mehr als 70 Prozent die Direktversicherung, also die Lebensversicherung, die der Arbeitgeber für seinen Mitarbeiter abschließt. Das ist das Ergebnis einer Umfrage bei rund 500 Unternehmen mit fünf bis 100 Mitarbeitern, die das Marktforschungsinstitut Psychonomics im Auftrag der Allianz Lebensversicherung durchgeführt hat. Großunternehmen bieten ihren Mitarbeitern nach Aussage der Allianz dagegen zu rund 98 Prozent eine Altersvorsorge an.

Die Umfrage, die dem Handelsblatt vorliegt, belegt ferner, dass der Beratungsbedarf im Bereich

bAv enorm ist. „82 Prozent der Unternehmen wünschen nähere Erläuterungen zu steuerlichen Auswirkungen“, schreibt Psychonomics. Sebastian Uckermann, gerichtlich zugelassener Rentenberater für die bAv und Geschäftsführer der Keston Pension GmbH, kritisiert aber, die Versicherer seien mehr am Verkauf als an der Aufklärung der Kunden interessiert.

**Sicherheit ist Trumpf**

Die Qualität der Beratung ist jedoch meist gar nicht ausschlaggebend für die Wahl des Rentenanbieters, wie die Umfrage ergibt. Denn fast alle Unternehmer und ihre Mitarbeiter entscheiden sich für den Anbieter, bei dem ihrer Meinung nach die Rentenbeiträge am sichersten aufgehoben sind. Der Sicherheitsaspekt hat in der Alters-

vorsorge allgemein stark an Bedeutung gewonnen, seitdem die Krise an den Kapitalmärkten (2001 bis 2003) den Sparern einen Strich durch die Altersvorsorge-Rechnung gemacht hat. Die Nachwehen der Krise sind noch heute zu spüren: Wie die Gewinnbeteiligung in den klassischen Lebensversicherungen haben die Anbieter damals auch die Rentenanwartschaften gekürzt.

Das Gleiche gilt für die Verzinsung derjenigen Versicherungen, die zur Absicherung von Pensionszusagen abgeschlossen werden. Auch hier sind den Kunden ursprünglich höhere Beträge in Aussicht gestellt worden, als nach heutigem Wissensstand angemessen ist. Dadurch entstehen Unterdeckungen – die Pensionen sind nicht mehr in voller Höhe abgesichert.

„Die Unterdeckung der Versorgungszusagen ist bei kleinen Firmen besonders gravierend“, sagt Berater Sebastian Uckermann. „Die Einbußen treffen besonders Gesellschafter-Geschäftsführer, die ihre eigene betriebliche Versorgungszusage mit Hilfe einer solchen Rückdeckungs-Police abgesichert haben“, sagt Hans-Lorenz Petersen, Unternehmensberater für bAv. Oft hätten diese Geschäftsführer keine Rente vom Staat zu erwarten, und ihre betriebliche Versorgung fällt auch nicht unter den Schutz des Pensionssicherungsverins (PSV), der normale Betriebsrenten gegen Insolvenzen schützt.

Text weiterleiten: Mail an [forward@handelsblatt.com](mailto:forward@handelsblatt.com)  
Betreff: **Mittelstand**  
(Leerzeichen) **25** (Leerzeichen)  
**Mailadresse des Empfängers**

**INDEXCHANGE**  
Exchange Traded Funds.

**DER RICHTIGE BISS IN PUNCTO KOSTENEFFIZIENZ!**

Profitieren Sie mit den iBoxx® Liquid Sovereigns Fonds von der Sicherheit festverzinslicher Staatsanleihen. Mit fünf neuen ETFs bildet INDEXCHANGE jetzt den europäischen Rentenmarkt ab. Restlaufzeiten ab 1,5 Jahren ermöglichen Ihnen dabei eine gezielte Durationssteuerung. Für schnellere und flexiblere Handelsstrategien sind alle ETFs auch intraday in großen Volumina auf XETRA® handelbar. Insbesondere bei langfristigen Investments wirken sich weitere Vorteile wie eine Verwaltungsgebühr von nur 0,15 % p. a. positiv auf die Performanceentwicklung aus.

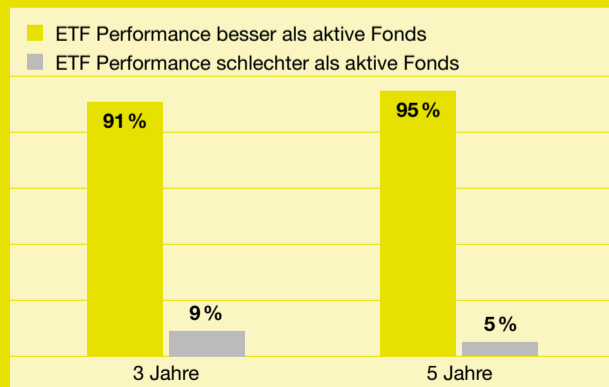
	ISIN	Verwaltungsvergütung
iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 1.5-10.5EX	DE 000 A0H 078 5	0,15 % pro Jahr
iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 1.5-2.5EX	DE 000 A0H 079 3	0,15 % pro Jahr
iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 2.5-5.5EX	DE 000 A0H 08A 8	0,15 % pro Jahr
iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 5.5-10.5EX	DE 000 A0H 08B 6	0,15 % pro Jahr
iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 10.5+EX	DE 000 A0H 08C 4	0,15 % pro Jahr

**iBoxx® € Liquid Sovereigns Capped 1.5-10.5EX**

**Ihre Vorteile mit INDEXCHANGE ETFs.**

- » Kein Ausgabeaufschlag bei Börsenhandel
- » Geringe Verwaltungsvergütung
- » ETFs performen langfristig besser als aktiv gemanagte Fonds
- » Enge Spreads (geringe Differenz zwischen An- und Verkaufskurs)
- » Minimaler Tracking-Error
- » Effizienter Handelsmechanismus
- » Keine Transaktionskosten im Fonds bei Mittelzu-/abflüssen
- » Hohe Liquidität durch namhafte Market Maker
- » Tägliche Dokumentation im Web
- » Mehr Transparenz im Fondshandel
- » Marktführer im Bereich Indextracking

ETFs sind langfristig erfolgreicher als aktiv gemanagte Fonds: Über einen Zeitraum von 5 Jahren performt der iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 1,5-10,5EX besser als 95 % der aktiv gemanagten Rentenfonds mit Anlageschwerpunkt Euroland.



Quelle: BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V.; Stand: 31.12.2006. Hierbei wurden 225 Fonds mit Anlageschwerpunkt Renten Euroland mit dem ETF verglichen. Vor Auflage des ETFs wurden Indexdaten verwendet.

**Sprechen Sie mit dem Marktführer für EXCHANGE TRADED FUNDS! Informationen erhalten Sie unter +49 (0) 89 92694 – 8888 oder [www.indexchange.com](http://www.indexchange.com)**

Verkaufsprospekte erhalten Sie bei der aufflegenden Kapitalanlagegesellschaft der oben genannten Sondervermögen: INDEXCHANGE Investment AG, Apianstr. 6, 85774 Unterföhring bei München. Die Total Expense Ratio der oben genannten Sondervermögen beträgt zwischen 0,15 % p.a. und beinhaltet alle Kosten mit Ausnahme der jeweiligen Transaktionskosten. Vergangenheitswerte sind keine Gewähr für die Zukunft. Vermögenswerte können sowohl steigen als auch fallen. iBoxx ist eine eingetragene Schutzmarke der International Index Company Limited (IIC) und wurde als Lizenz zur Nutzung an die INDEXCHANGE Investment AG vergeben. ICC befristet weder noch begibt es oder empfiehlt es INDEXCHANGE oder die iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 1.5-10.5EX, iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 1.5-2.5EX, iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 2.5-5.5EX, iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 5.5-10.5EX, iBoxx® Liquid Sovereigns Capped 10.5+EX. Diese Produkte werden weder von ICC gefördert noch begeben oder verkauft. ICC übernimmt keine Verantwortung im Bezug auf Investitionsmöglichkeiten in diese Produkte.