

---

# **Re | peat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2009**

Produkte, Märkte und Strategien zum Nachschlagen und Verstehen

---

## Impressum

### Re|peat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2009

1. Ausgabe 2009 | 1.500 Exemplare  
Roland Eller, Markus Heinrich, René Perrot, Markus Reif (Hrsg.)

© 2008, Roland Eller Consulting GmbH  
Alleestraße 13, 14469 Potsdam  
+49 331 200 62 80  
info@rolandeller.de

[www.rolandeller.de](http://www.rolandeller.de)  
[www.treasuryworld.de](http://www.treasuryworld.de)

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form – auch nicht auszugsweise – (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Initiator und Chefredaktion | Roland Eller  
Redaktion | Daniel Storch  
Gestaltung | WerbX-Medienagentur, AALEXX Buchproduktion GmbH, Großburgwedel  
Satz | AALEXX Buchproduktion GmbH, Großburgwedel  
Druck und Bindung | AALEXX Buchproduktion GmbH, Großburgwedel

---

# **Der Kapitalmarkt – Rückschau und Ausblick**

---

## Über die Autoren



**Christian Mielke** ist Director im Bereich Capital Market Sales (CMS) der Deutsche Bank AG. Der ausgebildete Bankkaufmann startete seine berufliche Laufbahn bei der Deutsche Bank AG im Jahr 1992. Angefangen als Privatkundenberater in verschiedenen Deutsche Bank-Filialen war er anschließend 1998 verantwortlich für den Neuaufbau des Bereichs Vermögensanlage für Unternehmen in Bielefeld. 2001 wechselte er in die Zentrale der Deutschen Bank nach Frankfurt und war dort im Projektmanagement für Betriebliche Altersversorgung, Pensionsfonds sowie für die Neuaufstellung des Bereichs Vermögensanlage für Unternehmen verantwortlich. 2002 war er stellvertretender Leiter im Bereich Vermögensanlage für Unternehmen in den Regionen West/Nordwest in Düsseldorf. Ein Jahr später übernahm Christian Mielke in Capital Market Sales der Deutschen Bank die regionale Produkt- und Personalverantwortung für das Investment Solutions Team in Köln. Ab 2004 zeichnete er sich verantwortlich für die Anlageprodukte innerhalb von CMS. Von 2006 bis 2008 verantwortete Christian Mielke als Head of Client Group Strategy die Definition und Umsetzung von kundengruppenspezifischen Vertriebsmaßnahmen innerhalb von CMS. Seit Oktober 2008 leitet Christian Mielke die CMS Region West in Köln und ist zudem mitverantwortlich für strategische Wachstumsinitiativen innerhalb von CMS Deutschland.



**Bodo Sentker** ist seit über zwölf Jahren bei der Deutschen Bank tätig. Er startete 1995 seine Ausbildung bei der Deutschen Bank in der Filiale Bielefeld und war anschließend im Privatkundengeschäft als Kundenberater tätig. 1999 spezialisierte er sich auf das Anlagegeschäft mit Privatkunden und wechselte 2001 zur Anlageberatung für Unternehmen in Bielefeld. Der Wechsel nach Köln erfolgte 2003 in die Anlageberatung für mittelständische und große Unternehmen sowie Pensionskassen. Nebenberuflich absolvierte er

bis 2003 das vierjährige Managementstudium zum Diplom-Bankbetriebswirt bei der Bankakademie. Bodo Sentker ist seit 2006 im Rahmen des von ihm mit aufgebauten „Client Group Managements“ tätig in der Koordination und Support aller Sales-Aktivitäten der Abteilung Capital Market Sales über alle Kundengruppen hinweg von Unternehmen über Kommunen bis hin zu Privat- und Geschäftskunden. Ergänzt wird dieses um Aktivitäten wie Marketing, Pressearbeit sowie insbesondere Weiterbildung von Kunden.

Im Jahre 2004 war er aus Köln heraus für die Region West innerhalb der Abteilung Capital Market Sales der Deutschen Bank verantwortlich für die Akquisition und Beratung von genossenschaftlichen und öffentlich-rechtlichen Banken und Sparkassen. Dies umfasste das Finanzmarktgeschäft in allen Assetklassen in jeder Ausgestaltungsform. Darüber hinaus war er 2005 in Frankfurt verantwortlich für das von ihm aufgebaute „Center of Competence Financial Institutions“, das den Kollegen aus Capital Market Sales bundesweit bei der Koordination und Support aller Sales-Aktivitäten mit Banken, Versicherungen und Pensionskassen beratend und unterstützend zur Seite stand.

## Wie kann eine Bank Sie beim Risikomanagement unterstützen?

### 1. Einleitung

Das aktuelle Marktumfeld belegt, dass sich Unternehmen noch stärker als in der Vergangenheit mit ihren Risiken auseinandersetzen und diese professionell managen müssen. Die Rahmenbedingungen haben sich in den vergangenen Monaten und Jahren grundlegend geändert. Tagtäglich werden Sie als Treasurer mit immer größeren Herausforderungen konfrontiert, die vielfach nur schwer kalkulierbar sind. Zunehmende Reglementierungen, wachsender internationaler Konkurrenzdruck, starke Währungsschwankungen, hohe Rohstoffpreise, Liquiditätsengpässe und hochverzinsliche Kredite sind nur einige davon.

Die Finanzmärkte bieten eine Vielzahl von möglichen Lösungsansätzen, aber immer stellt sich die Frage, welche der Alternativen die richtige für die individuelle Situation Ihres Unternehmens ist.

Um diese Aufgabe erfolgreich zu meistern, ist heute mehr denn je ein professionelles Treasury und Risikomanagement im Unternehmen unverzichtbar. Die Einführung und Umsetzung eines professionell geführten Risikomanagements hängt dabei in erster Linie von den Erfordernissen des Unternehmens ab und sollte auch auf diese abgestellt sein. Der Bedarf an Risikomanagementinstrumenten wird bei einem international agierenden und börsennotierten Unternehmen in den meisten Fällen größer sein als bei einem kleinen Familienunternehmen, dessen Geschäftsaktivitäten auf das regionale Umfeld beschränkt sind.

Zunächst einmal ist es wichtig zu analysieren, welche wesentlichen Risiken in Ihrem Unternehmen bestehen, um herauszuarbeiten, welche Positionen Sie sich genauer anschauen müssen. Neben den reinen Beratungsleistungen stehen Ihnen hierfür inzwischen auch Analysetools zur Verfügung. Zudem ist es natürlich auch wichtig, das notwendige Risikomanagement-Know-how in Ihrem Unternehmen zu haben. Dieses kann über entsprechende Aus- und Weiterbildungen, wie z. B. Lehrgänge, Seminare und Workshops, erworben werden. Fachbücher und Leitfäden zur Einführung und Umsetzung eines Risikomanagements leisten dabei ebenfalls gute Hilfestellung. Hiermit ist es aber nicht getan. Die Möglichkeit, zu jeder Zeit und an jedem Ort auf alle wichtigen Finanzinformationen zugreifen zu können, spielt ebenfalls eine wichtige Rolle für den Erfolg Ihres Unternehmens. Nur wenn Sie sofort über aktuelle Finanzinformationen verfügen können, kann erfolgreiches Handeln auf Dauer gewährleistet werden. Hierbei können Informationsdienste sowie Kursinformations- und Handelssysteme Sie bei der Umsetzung Ihrer Marktentscheidungen unterstützen.



Banken sowie Consultants verfügen inzwischen über umfangreiches Risk Management Know-how und bieten Ihnen dieses in unterschiedlichen Modellen an. Anhand der Wertschöpfungskette in Ihrem Unternehmen, der Bilanz- und GuV-Daten können mit Hilfe von Analysetools in kurzer Zeit die wesentlichen finanziellen Risiken für Ihr Unternehmen ermittelt und damit sozusagen ein „Risiko-TÜV“ durchgeführt werden. Darauf aufbauend, werden Sie bei der Implementierung eines professionellen Risikomanagements unterstützt und Ihren Mitarbeitern das entsprechende Know-how vermittelt.

Von großer Bedeutung bei der Wahl des richtigen Partners für Ihr Risikomanagement ist insbesondere eine enge Verzahnung von Risikomanagement-Expertise mit der notwendigen Produkt- und Markt-Expertise. Denn im Anschluss an die Analysen ist eine zügige Umsetzung der Empfehlungen mittels maßgeschneiderter Lösungen maßgeblich für den Erfolg der erarbeiteten Risikomanagementstrategie.

Das Capital Market Sales-Team der Deutschen Bank bietet all dieses und ist somit Ihr kompetenter Partner, wenn es um alle Fragen eines professionellen Treasury und Risikomanagements geht - von der Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter, über Hilfestellungen beim Aufbau Ihres Risikomanagements bis hin zu maßgeschneiderten Produktlösungen und aktuellen Finanzinformationen. Nachfolgend erfahren Sie am Beispiel von Capital Market Sales der Deutschen Bank, was Sie von einer Bank als Partner für Ihr Risikomanagement erwarten können.

*„Die Ablehnung eines Risikos ist für das Unternehmen das größte Risiko.“*

Reinhard Mohn, dt. Unternehmer und Stiftungsgründer (Bertelsmann)

## 2. Wie eine Bank Sie bei der Implementierung eines Risikomanagements unterstützen kann.

### 2.1 Ist überhaupt ein Risikomanagement notwendig?



Zu allererst wird analysiert, welche finanziellen Risiken für Ihr Unternehmen überhaupt relevant sind. Diese Analyse ist abhängig von der Komplexität des Risikoportfolios in Ihrem Unternehmen. Bei einem überschaubaren Portfolio reicht eine einfache Analyse der wichtigsten Bilanz- und GuV-Positionen bzw. der Wertschöpfungskette. Dies sollte im Rahmen eines ein- bis zweistündigen Beratungsgesprächs möglich sein.

Bei sehr komplexen Portfolios mit vielen unterschiedlichen Risikofaktoren und großen Volumina ist das selbstverständlich nicht ausreichend. In diesem Fall sind tiefe Analysen in die Unternehmensstruktur notwendig, die bis zu mehreren Wochen andauern können. Dafür erhält man aber im Anschluss äußerst präzise und aussagekräftige Ergebnisse. Diesen Service bietet Ihnen gegen Entgelt die Abteilung *Risk Management Service (RMS)* mit dem „Risk Advisory“ – einer modular aufgebauten Beratungsdienstleistung – an.

### 2.2 Aufbau des erforderlichen Treasury- und Risikomanagement-Know-hows

Wurde im ersten Schritt herausgearbeitet, dass signifikante Risiken im Unternehmen bestehen, benötigen alle beteiligten Personen das entsprechende Know-how, wie mit diesen Risiken umzugehen ist. Von der Leitungsebene bis hin zu den ausführenden Personen ist eine Vielzahl von Mitarbeitern in diesem Vorgang involviert. Das erforderliche Know-how ist jedoch unterschiedlich. Während die ausführenden Personen bis ins kleinste Detail alles verstehen müssen, ist für die Geschäftsleitung ein Grundverständnis meist ausreichend. Diese individuellen Unterschiede müssen bei Weiterbildungen

---

berücksichtigt werden. Capital Market Sales bietet daher verschiedene Aus- und Weiterbildungen an, auf die wir nachfolgend eingehen.



### 2.2.1 Weiterbildungen für Führungskräfte und Aufsichtsgremien

Für Führungskräfte und Aufsichtsgremien bietet Capital Market Sales Vorstandsseminare an, in denen Basiswissen zum Risikomanagement vermittelt werden.

Gemeinsam mit der Roland Eller Consulting GmbH, einem der renommiertesten Consultingunternehmen für Risikomanagement, haben wir zudem die Kompaktlexika re|sume entwickelt. Hier finden Sie alle wichtigen Begriffe zum Treasury-Management, zu Finanzprodukten und zu den Finanzmärkten – schnell und verständlich. Resume heißt im Englischen „Zusammenfassung“. Der Fokus liegt in dieser Lexikonreihe auf den wichtigsten Begriffen eines modernen Treasury – kurz und prägnant erklärt. re|sume richtet sich an Führungskräfte, Aufsichtsgremien und alle Treasury-Interessierten in Unternehmen, die sich einen Überblick zu den wichtigsten Treasurybegriffen verschaffen möchten – und hier das Wesentliche übersichtlich zusammengefasst finden.

### 2.2.2 Weiterbildung für Treasurer

Wie eingangs beschrieben, sind gerade die Anforderungen an die handelnden Personen in Unternehmen stark gestiegen. Damit Sie heute und auch in Zukunft die Herausforderungen des Finanzmarktes erfolgreich meistern, ist eine fortlaufende Aus- und Weiterbildung unerlässlich. Der Erfolg Ihres Unternehmens hängt dabei auch entscheidend von der Qualifikation der Mitarbeiter ab. Aus diesem Grund sind Weiterbildungen für die handelnden Personen – den Treasurern – natürlich tiefgehender.

Da nicht jedes Unternehmen von den gleichen Risiken und in gleichem Maße von den jeweiligen Risiken betroffen ist, muss auch hier bei der Wahl der Weiterbildung unterschied-

den werden. Ein mittelständisches Unternehmen mit nur einem geringen Exportanteil muss seine Währungen anders managen als ein multinationales Großunternehmen mit hohem Exportanteil. Dementsprechend unterschiedlich ist auch der Know-how-Bedarf.

Capital Market Sales bietet Ihnen aus diesem Grund sowohl Basis- als auch Aufbau-seminare zu verschiedenen Treasurythemen bis hin zu mehrmonatigen zertifizierten Intensivlehrgängen an. Alle von Capital Market Sales angebotenen Seminare, Kundenveranstaltungen und Telefonkonferenzen finden Sie übrigens auf dem Internetportal [www.db-markets.de](http://www.db-markets.de) (unter „Tools“ > „Kalender“ > „Veranstaltungskalender“).

Capital Market Sales hat gemeinsam mit dem Trainings- und Consulting-Unternehmen Roland Eller Consulting den Intensivlehrgang zum „CTM – Certified Treasury Manager®“ konzipiert. Darin wird allen Teilnehmern, die im Treasury tätig sind, das notwendige Rüstzeug praxisorientiert vermittelt, um zukünftig erfolgreiches Treasursmanagement und insbesondere Risiko-, Anlage-, Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement zu betreiben. Am Ende der Trainingsreihe wird Ihre Teilnahme optional von Roland Eller zertifiziert.

### Praxisnahe Vermittlung von Fachwissen für erfolgreiches Zins-, Währungs- und Rohstoffrisikomanagement sowie Anlagemanagement



**Inhalte**

- Produkt- und Markt-Know-how und volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Treasury-Management aus Kundensicht
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Kundenspezifika

**Vier Bausteine**

- 27 ausführliche Studienbriefe zum Selbststudium
- Präsenzveranstaltungen zur Vertiefung der bearbeitenden Lektionen
- Bearbeitung von Fallstudien mit anschließendem Training
- Abschlusstest zum „CTM - Certified Treasury Manager®“ - bestehend aus Theorie- und Praxisteil

**Mehr als ein Lehrgang**

- Plattform zum Austausch von Treasury-Know-how für alle teilnehmenden und ehemaligen Absolventen

Der Lehrgang zum „CTM – Certified Treasury Manager®“ ist dabei mehr als nur eine reine Weiterbildung. Der Lehrgang bietet zusätzlich eine Plattform für Treasury-Know-how für alle Teilnehmer und Absolventen. So erhalten diese die Möglichkeit, über eine Internetplattform aktuelles Informationsmaterial zum Thema Treasury zu beziehen.

Zusätzlich findet einmal im Jahr ein Erfahrungsaustauschtreffen mit und moderiert von Roland Eller Consulting statt, in der Treasurer sich untereinander auf dem Laufenden halten können und Neuerungen präsentiert bekommen.

---

In dem Lehrgang zum „CTM – Certified Treasury Manager®“ werden Ihnen auf professionelle Weise Fach-, Produkt- und Prozesskenntnisse von allen Finanzmärkten, rechtliche Rahmenbedingungen und Treasury-Know-how sowie Kundenspezifika zu Treasury-Management bei Kommunen, Stadtwerken und Unternehmen vermittelt.

Doch wie eingangs beschrieben, können die Know-how-Anforderungen an die handelnden Personen unterschiedlich sein. Für diejenigen, für die das Know-how aus dem CTM zu tiefgehend ist, wurde von Capital Market Sales der Deutschen Bank gemeinsam mit Roland Eller Consulting eine Fachbuchreihe mit dem Namen Re|flection – easy treasury konzipiert.

Hier finden Sie geballtes Treasury-Know-how zum Management und Controlling von Marktpreisrisiken – leicht zu verstehen, einfach und professionell umzusetzen.

Reflection steht im Englischen für „Betrachtung“, „Reflexion“, aber auch „Überlegung“. Die Re|flection-Fachbuchreihe hilft Ihnen, Ihre Entscheidungen im Treasury zu überprüfen, zu festigen oder aber auch neu zu überdenken. Derivate können nur dann sinnvoll eingesetzt werden, wenn Chancen und Risiken sorgfältig gegeneinander abgewogen werden. Die Re|flection-Fachbuchreihe unterstützt Sie dabei.

Re|flection richtet sich an Mitarbeiter der Fachebene (z. B. Treasury, Controlling, Rechnungswesen, Revision), die sich detailliert mit Management, Controlling, Verbuchung, Revision von Treasury-Produkten sowie dem Aufbau eines Treasurys befassen.

Die Re|flection-Reihe «easy treasury» umfasst folgende Themenbereiche zum Treasury:

- Aufbau eines Treasury-Managements
- Finanzmathematik und Statistik leicht gemacht
- Volkswirtschaft
- Anlagemanagement
- Schuldenmanagement
- Währungsmanagement
- MaRisk
- Rechtliche Rahmenbedingungen eines Treasurys.

## 2.3 Unterstützung beim Aufbau eines Risikomanagementsystems in Unternehmen

Der Qualifizierung der handelnden Mitarbeiter schließt sich die Umsetzung des Gelernten in der Praxis durch den konkreten Aufbau eines Risikomanagements im Unternehmen an. Auch hier gilt wieder, dass je nach Umfang der Risiken im Unternehmen ein Risikomanagementsystem unterschiedlich komplex ausfallen kann. Ein Risikomanagementsystem ausschließlich für das Management von Zinsrisiken ist einfacher umzusetzen als das kombinierte Management von Währungs-, Rohstoff- und Zinsrisiken. Genau so muss geschaut werden, ob das Unternehmen bei Währungen zum Beispiel nur mit

einer Währung zu tun hat oder mit mehreren – eventuell auch schwer konvertierbaren – Währungen. Und das Volumen der Währungen, insbesondere im Verhältnis zum Materialaufwand bei Importeuren bzw. zum Umsatz bei Exporteuren, gilt es zu überprüfen, wenn man sich Gedanken über die notwendige Komplexität des einzuführenden Risikomanagementsystems macht.



Aufgrund dieser Überlegungen bietet die Deutsche Bank auch hier wieder zwei Lösungen an.

Für Unternehmen mit überschaubaren Risiken, die aber trotzdem noch gro genug sind, damit sie aktiv gemanagt werden müssen, bietet Capital Market Sales der Deutschen Bank re|venue – Umsetzungsleitfaden zur Einführung eines Risikomanagements – an. Hier finden Sie – nach Themenbereichen gegliedert – alles, was Sie zur Einführung bzw. Erweiterung eines Managements von Zins-, Währungs- und Rohstoffpreisrisiken sowie Ihrer Anlagen wissen sollten. Auch diese Reihe wurde gemeinsam mit Roland Eller Consulting entwickelt und ist eine „Step-by-Step“-Anleitung, wie beim Aufbau eines Risikomanagements vorzugehen ist. Zudem erhalten Sie hier praxisnahe Hilfestellungen. re|venue richtet sich gezielt an Mitarbeiter der Fachebene (z. B. Treasury, Controlling, Rechnungswesen, Revision), die sich mit der Einführung bzw. dem Auf- und Ausbau eines Risikomanagements in Unternehmen, Stadtwerken und Kommunen befassen. Die Leser von re|venue werden in die Lage versetzt, durch Umsetzen der in der Broschüre genannten Punkte selbstständig ein Risikomanagementsystem im Unternehmen aufzubauen und umzusetzen. Die re|venue-Reihe umfasst folgende Themenbereiche:

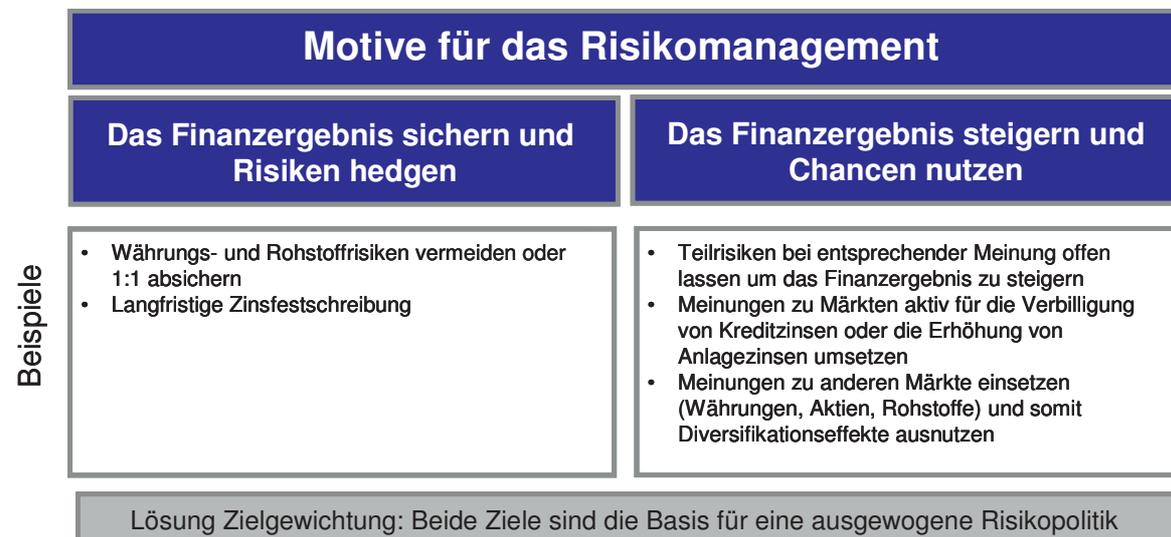
- Professionelles Risikomanagement und Risikocontrolling
- Professionelles Schuldenmanagement
- Professionelles Anlagemanagement
- Professionelles Rohstoffmanagement
- Professionelles Fremdwahrungsmanagement.

Bei sehr komplexen Portfolios mit vielen unterschiedlichen Risikofaktoren und großen Volumina reichen diese Leitfäden nicht aus. Hier brauchen Sie professionelle Unter-

stützung von Beratern. Wie eingangs erwähnt, bietet Ihnen dies die Deutsche Bank mit *Risk Management Services (RMS)*. In mehrtägigen Workshops werden alle wesentlichen Risikofaktoren Ihres Unternehmens aufgenommen und gemeinsam mit den für dieses Thema verantwortlichen Mitarbeitern im Unternehmen ein geeignetes Risikomanagementsystem erarbeitet und implementiert.

Es ist gleichgültig, ob man ein Risikomanagement über Leitfäden aufbaut oder ob man sich professionell beraten lässt. In beiden Fällen geht es darum, den zukünftigen Risikomanagementprozess festzulegen.

- Welche Risiken werden gemanagt? Welche sind eher unbedeutend und müssen zunächst nicht berücksichtigt werden?
- Wie bewerte ich diese Risiken und mit welcher Strategie gehe ich die Risiken an? Was sind meine Ziele und Motive für das Risikomanagement:

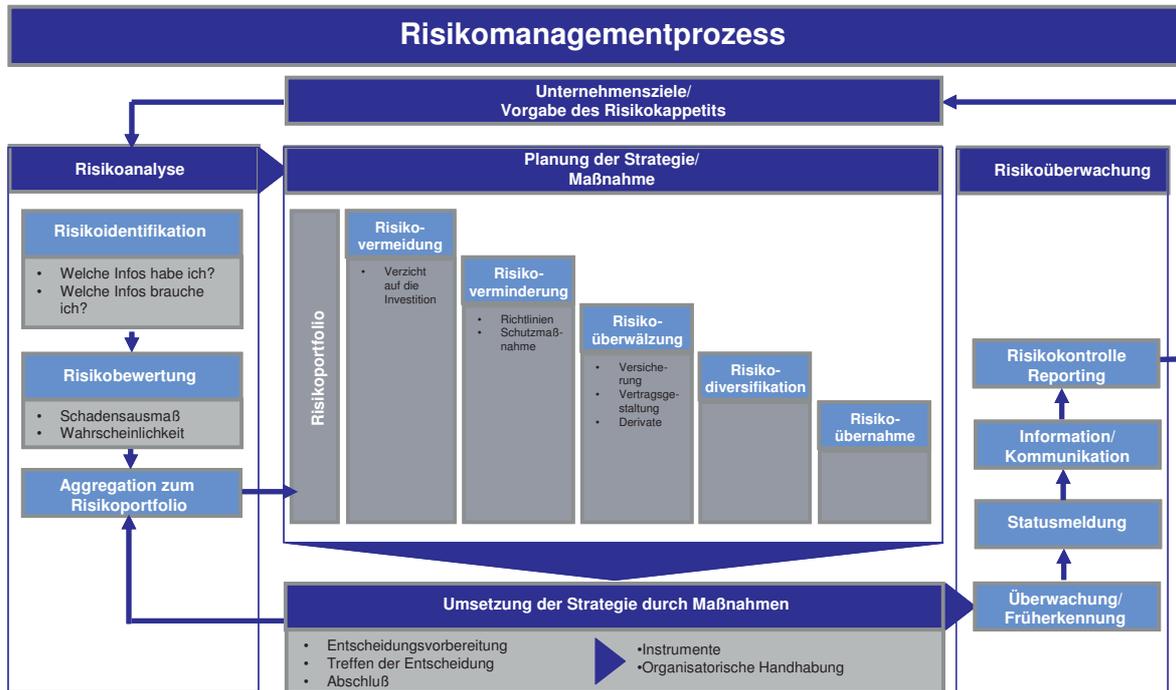


- Welche Maßnahmen und Produkte lasse ich zukünftig zu, um die Strategien umzusetzen?
- Wie überwache ich die Risiken? Wie häufig überprüfe ich die Wirksamkeit des Risikomanagements und passe die Strategie gegebenenfalls an?

Das sind nur einige Fragestellungen, zu denen man sich Gedanken machen sollte.

### 3. Welche Produkte und Services bieten Banken für das Management von Risiken?

Ist das Risikomanagementsystem im Unternehmen implementiert, die Strategie festgelegt und haben die handelnden Personen das notwendige Know-how, geht es erst richtig los. Dann gilt es, die erarbeiteten Strategien und Maßnahmen in die Tat umzusetzen.



Hier kommen die Banken ins Spiel. Diese können Ihnen diverse Sicherungsmöglichkeiten für verschiedenste Finanzrisiken in Form von Derivaten anbieten.

Doch bevor derivative Lösungen zum Einsatz kommen, ist es essentiell, sich einen Überblick über den Finanzmarkt zu verschaffen. Aufbauend auf den aktuellen Marktdaten und den erwarteten Entwicklungen werden schließlich die Entscheidungen für oder gegen einzelne Maßnahmen getroffen. Da ist es wichtig, die Historie und Gegenwart zu kennen, um daraus Schlüsse für mögliche Entwicklungen in der Zukunft ziehen zu können. Fragen wie „Wie hat sich der USD in letzter Zeit entwickelt?“, „Wo steht er aktuell?“ und „Wohin könnte er sich entwickeln?“ müssen vor der Auswahl eines entsprechenden Produktes beantwortet werden, um auch wirklich die gewünschte Lösung zu erhalten. Möglicherweise ist kein Produktabschluss notwendig, da eine Entwicklung des Marktes in die richtige Richtung erwartet wird.

### 3.1 Wie kann sich ein Treasurer auf dem Laufenden halten?

Wie soeben beschrieben, ist es für jemanden, der sich mit den finanziellen Risiken eines Unternehmens beschäftigt, unerlässlich, sich über die Finanzmärkte auf dem Laufenden zu halten.

Auch hierfür bietet Capital Market Sales der Deutschen Bank einen hervorragenden Service: das Internet-Portal [www.db-markets.de](http://www.db-markets.de). Es vereint eine ganze Palette praktischer Instrumente auf Ihrem Bildschirm. Aktuelle Marktdaten und Charts, Analysen und News,

eine persönliche Watchlist sowie viele weitere Werkzeuge helfen Ihnen, Marktbewegungen immer im Blick zu behalten.



## Finanzportal db-markets

db.com | Sprache | Weltregion | Übersicht | Kontakt | Über Uns

A Passion to Perform. Deutsche Bank

db-markets

Homepage Märkte Nachrichten und Publikationen Tools db-markets eTrade Service

Tagesaktuelle FX-Analyse:  
Kaum jemand beschwert sich über den schwachen Dollar

**Market Snapshot**

EUR/USD Intra 1W 1M

	Kurs	Änderung
EUR / USD	1,5216	0,1183
EUR / JPY	156,3100	--
EUR / GBP	0,7665	--
DAX	6.748,13	--
Deutsche Bank II	74,26	--
Brent Crude Oil	100,35	0,25

03.03.08 08:36:20 CET

**Berichte**

- 03.03.2008 - Märkte am Morgen
- 29.02.2008 - FX-Tagesausblick
- 25.02.2008 - Kapitalmarkt-Newsletter
- 03.02.2008 - Walters Web Winkel
- 16.01.2008 - Aktuelle Themen

**Schlagzeilen 1 2 3**

29.02.08 15:57:00 CET INDEX US-VERBRAUCHERVERTRAUEN VON REUTERS UND UNI MICHIGAN FEBRUAR ENDG. 70,8 (PROGN. 70,0) PUNKTE

**Zinsen**

	Kurs	Änderung
EUR-3M	4,21	0,00
USD-3M	2,91	-0,02
CHF-3M	2,64	0,00
EUR-2Y-SWAP	3,79	-0,05
EUR-5Y-SWAP	3,93	-0,01

03.03.08 08:36:01 CET

**Emerging Markets**

	Kurs	Änderung
EUR / MXN	16,3171	--
EUR / INR	61,3169	--
EUR / RUB	36,5360	--
EUR / THD	1,8096	--
EUR / CNY	10,8114	--

03.03.08 08:36:20 CET

**Schnellzugriff**

Homepage

**Suche**

Anfrage  Suchen

Erweiterte Suche

**Login**

Benutzerkennung oder Email

Passwort

Passwort vergessen

Jetzt registrieren

**db-markets eTrade**

Informationen zu db-markets eTrade finden Sie hier. hier

**Guided Tour**

Herzlich Willkommen zur Guided Tour von db-markets.

Die wichtigsten Funktionen des neuen db-markets Portals

db-markets powered by Capital Market Sales

Und damit Sie diesen Informationsvorsprung schnell und einfach nutzen können, ist db-markets direkt mit unserem elektronischen Handelssystem autobahn®Treasury verbunden, welches an späterer Stelle (Kapitel 3.3) näher erläutert wird.

Zudem halten wir Sie mit unserem umfangreichen Newsletter- und Researchangebot auf db-markets über die wichtigsten Geschehnisse von den internationalen Finanzmärkten auf dem Laufenden. Wählen Sie dabei aus über 20 regelmäßigen Finanzmarktberichten und lassen Sie sich diese ganz bequem via E-Mail zusenden.

Damit Sie die Newsletter und das Research – welches Sie abonnieren möchten – per E-Mail erhalten, müssen Sie sich auf der Homepage unter [www.db-markets.de](http://www.db-markets.de) registrieren – das ist natürlich kostenlos und völlig unverbindlich.

Weiterhin bietet Capital Market Sales interessante Zusatzservices, welche Ihnen die Informationsversorgung noch ein wenig vereinfacht.

Mit dem **db-markets ticker** beispielsweise holen Sie aktuelle Kursdaten als Laufband in Form einer Symbolleiste auf Ihren Monitor und behalten Aktien- und Devisenkurse somit immer im Blick. Sie bestimmen, welche Kurse und welche Nachrichten Sie angezeigt bekommen. Der db-markets ticker ist damit eine dezente Ergänzung des db-markets Portals.

Aber was nützen Ihnen Informationen, wenn diese Sie gar nicht oder zu spät erreichen. db-markets2go und die umfangreichen Informations-Services aus dem db-markets ticker als ideale Ergänzung zum db-markets Portal machen Sie mobil, unabhängig und liefern Ihnen relevante Kurswerte in Sekundenschnelle – hochaktuell und überall. Mit den Zusatzangeboten von db-markets behalten Sie den Informationsvorsprung auch, wenn Sie unterwegs sind.

Über **db-markets2go** beispielsweise haben Sie mit Ihrem mobilen internetfähigen Endgerät zu jeder Zeit und an jedem Ort Zugriff auf alle wichtigen Finanzinformationen. Es gibt Ihnen die Sicherheit, mobil die Daten ausgewählter Devisen, Aktien und Indizes mitzunehmen und auf einen Blick informiert zu sein. Über eine dynamische Datenanbindung erhalten Sie immer die aktuellen Kursstände.

Darüber hinaus bietet Ihnen der db-markets ticker zusätzliche Services für Ihr Mobiltelefon und Ihr E-Mail-fähiges Endgerät, damit Sie jederzeit die für Sie relevanten Finanzinformationen erhalten:

- **db-markets ticker (SMS-Service) – Kurse auf Ihr Mobiltelefon:** Verzichten Sie nicht auf den Vorzug, unterwegs über Kurswerte informiert zu sein. Mit dem SMS-Service aus dem db-markets ticker rufen Sie die aktuellsten Werte Ihres Portfolios direkt per SMS über Ihr Mobiltelefon ab.
- **db-markets ticker (E-Mail-Service) – Kurswerte per E-Mail:** Der E-Mail-Service aus dem db-markets ticker ist die perfekte drahtlose Ergänzung zum db-markets ticker. Rufen Sie die für den Ticker auf Ihrem PC eingerichteten Werte jederzeit per E-Mail ab. Sie erhalten die aktuellen Daten direkt auf Ihr E-Mail-fähiges Endgerät.

- **db-markets ticker (broadcast-Service) – immer informiert:** Mit dem broadcast-Service aus dem db-markets ticker erhalten Sie zweimal täglich um 07:00 und 22:00 Uhr eine Übersicht der wichtigsten Währungskurse und Indizes direkt von db-markets auf Ihr Mobiltelefon. Darüber hinaus bekommen Sie Nachrichten, die von den Mitarbeitern von Global Markets als besonders wichtig und kursrelevant eingestuft werden, per SMS oder E-Mail.

Eine weitere Möglichkeit, um als Treasurer auf dem Laufenden zu bleiben, sind die Telefonkonferenzen mit den erfahrenen Finanzmarkt-Experten von Deutsche Bank Research. Capital Market Sales der Deutschen Bank bietet Finanzinteressierten die Teilnahme an regelmäßigen Finanzmarkt-Telefonkonferenzen an. Hier erhalten Sie neben Analysen zu Marktbewegungen auch volkswirtschaftliche Hintergrundinformationen und Prognosen zur Marktentwicklung.

### 3.2 Professionelle Unterstützung für die Durchführung Ihres Risikomanagements

Wie oben angesprochen, ist es wichtig, die Risikopositionen fortlaufend zu überprüfen, um zu sehen, ob nicht neue Risiken hinzugekommen sind und ob das Risikomanagement überhaupt wirksam ist. Außerdem können sich Positionen im Zeitverlauf aufgrund von Marktanpassungen verändern oder neue hinzukommen, was natürlich im Rahmen des Managements berücksichtigt werden muss.

Insofern ist eine fortlaufende Analyse wichtig. Vielfach kann diese unter Zuhilfenahme der bereits beschriebenen Leitfäden re|venue selbst durchgeführt werden. Bei sehr komplexen Risikoportfolios ist es aber gut, wenn man einen Partner an seiner Seite weiß, der dabei hilft, die komplexen Risikofaktoren zu verstehen und zu bewerten und gleichzeitig passgenaue Lösungen zum effektiven Management der Risiken anbietet.



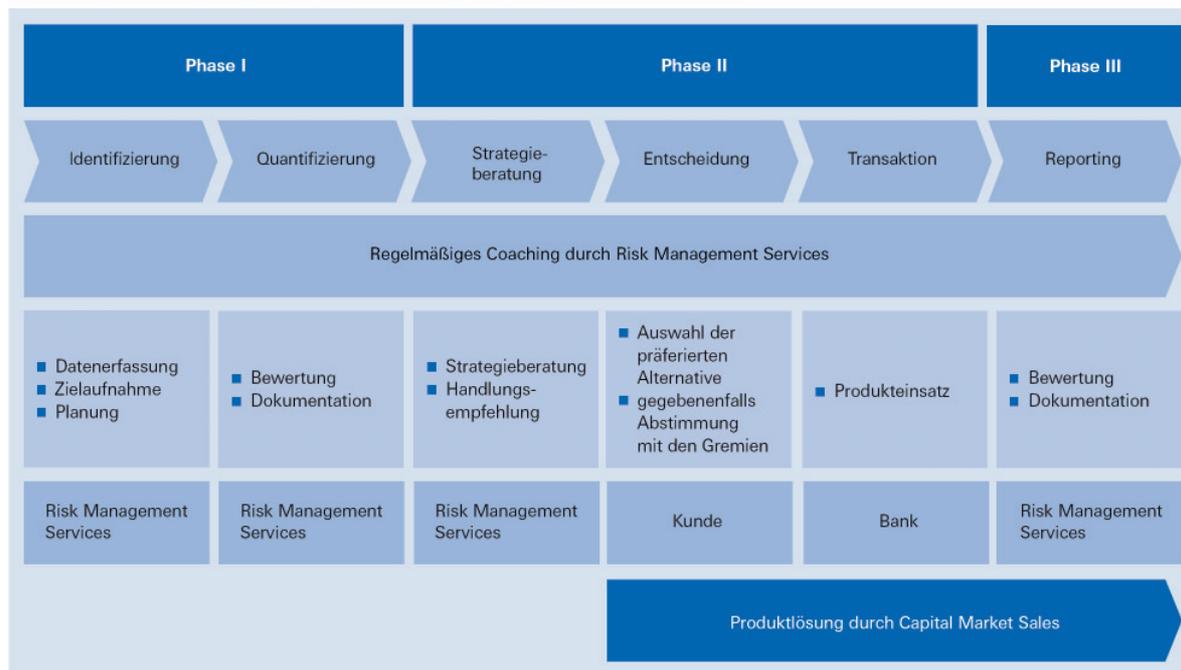
Mit Risk Management Services (RMS) und Capital Market Sales (CMS) stehen Ihnen hierfür zwei Spezialistenteams der Deutschen Bank zur Verfügung, die Ihnen durch die Integration von Risikomanagement-Know-how bei RMS und Produkt-Know-how bei CMS einen hochgradig effizienten Steuerungsansatz für Ihr Portfolio bieten.

Unsere beiden Teams arbeiten auf Wunsch Hand in Hand, wenn es um die Identifizierung und Bewertung von Risiken und die anschließende Umsetzung der Empfehlungen geht.

Die Experten unserer Risk Management Services-Gruppe haben sich auf die ganzheitliche Risikoidentifikation und -bewertung spezialisiert. Im Zentrum ihrer Tätigkeit steht nicht isoliert die Lösung eines einzelnen Problems, sondern das gesamte Zusammenspiel von Krediten, Anlagen, Zinsen, Rohstoffen und Währungen in Ihrem Portfolio. Hierbei ist die Sicht nicht auf das Deutsche Bank-Portfolio beschränkt; vielmehr wird eine bankenübergreifende Analyse des Gesamtportfolios vorgenommen.

Die Spezialisten von RMS helfen Ihnen, die wesentlichen Risiken in Ihrem Unternehmen professionell zu durchleuchten, Optimierungspotenziale aufzuzeigen sowie durch zielgerichtete Studien und Maßnahmen ein effizientes Risikomanagementkonzept zu entwickeln. Dies ist die Aufgabe von Risk Advisory, der modular aufgebauten Beratungsdienstleistung von RMS, die bereits in Kapitel 2.1 kurz erläutert wurde.

### RiskCoaching unterstützt Sie nachhaltig bei der Entscheidungsfindung



Um die Auswirkungen der empfohlenen Lösung auf Ihr Portfolio zu überprüfen, untersucht RMS im Rahmen unseres RiskCoaching Services jedes Produkt vor der Umsetzung und simuliert im Vorfeld den Einfluss auf die verwendeten Risikosteuerungskennzahlen. Dieses praxiserprobte Konzept für den Umgang mit Ihren Zins-, Rohstoff- und

---

Währungsrisiken liefert Ihnen maßgeschneiderte Analysen – vierteljährlich, monatlich oder sogar täglich. Dabei lassen Sie die Berater mit den Zahlen nicht allein: auf Basis der gemeinsam definierten Ziele erhalten Sie eine ausführliche Interpretation Ihrer Risikokennzahlen bis hin zu konkreten Handlungsempfehlungen.

Im Anschluss an die Analyse – egal ob nun selbst durchgeführt oder mit Unterstützung von RMS – setzen unsere Spezialisten von CMS die Empfehlungen zügig und unkompliziert um. Sie integrieren das richtige Produkt nahtlos in Ihr Portfolio. Mit CMS haben Sie Zugriff auf das weltweite Produktportfolio einer erstklassigen Investmentbank und Sie profitieren von einem exzellenten After-Sales-Service.

### 3.3 Einsatz von Derivaten zum Management von Risiken

Wurden die Risiken analysiert, geht es im Anschluss darum, diese zu reduzieren bzw. aktiv zu managen.

Banken bieten in diesem Rahmen diverse Sicherungsmöglichkeiten für unterschiedliche Finanzrisiken an. In der Regel kommen hier Derivate zum Einsatz, die individuell auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten werden können.

Es ist wichtig, eine Bank als Partner zu wählen, die über eine entsprechende Expertise, Ressourcen und ein großes Produktspektrum verfügt, um die vielfältigen Risikoproblemlösungen lösen zu können. Gerade in dieser Hinsicht gilt die Deutsche Bank als eine der besten und innovativsten Banken am Markt und wurde für ihre Derivate- und Risikomanagement-Expertise mehrfach ausgezeichnet. Gerade das Angebot an möglichen Produktlösungen der Deutschen Bank sucht im internationalen Bankenvergleich ihresgleichen. Und in bisherigen Finanzkrisen wie „09/11“ oder „Credit Crunch“ stellte die Deutsche Bank als eine von wenigen Marktteilnehmern handelbare Kurse, was bei der Wahl des richtigen Partners ebenfalls von Bedeutung sein dürfte.





- Derivate zur Absicherung (Plain Vanilla-Swaps, Optionen) und Optimierung von Anlagegeschäften (Strukturierte hybride Derivate aller Assetklassen)
- Steueroptimierte Produkte
- Rückdeckung von Pensionsrückstellungen

Und folgende Produkte bietet Capital Market Sales für Ihr Rohstoffrisikomanagement:

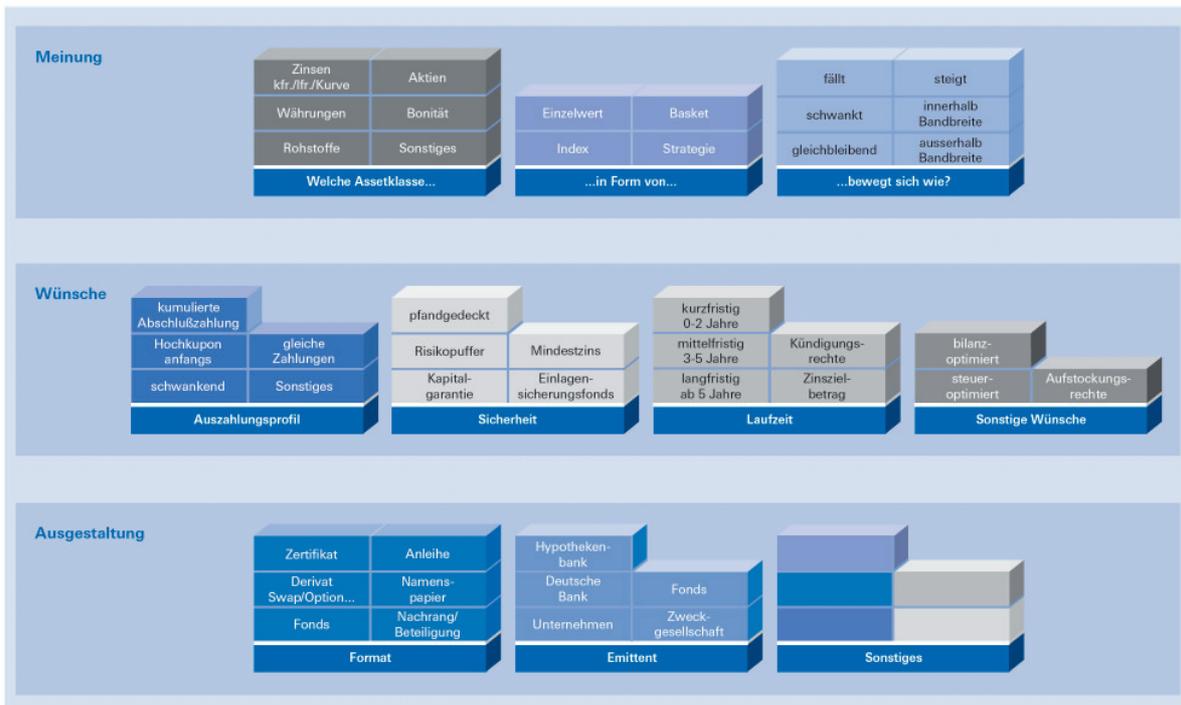
- OTC-Derivate zur Sicherung auf Edel- und Industriemetallen, Energie, Öl wie Optionen oder Rohstoffswaps
- OTC-Derivate zur Optimierung von Edel- und Industriemetallen, Energie, Öl wie strukturierte Swaps oder flexible Termingeschäfte
- Rohstoffe als Anlagemöglichkeit, z. B. über rohstoffgekoppelte Anleihen

Die mehrfach ausgezeichnete Expertise der Deutschen Bank in Bezug auf strukturierte Produkte, ermöglicht es Capital Market Sales, Ihnen individuelle Lösungen für eine Vielzahl von Problemstellungen maß zu schneiden. Durch die herausragende Expertise der Deutschen Bank können Produkte passgenau kreiert werden, so dass sie Ihren Vorstellungen entsprechen.

Doch manchmal geht es einfach nur um das schnelle und einfache Handeln und nicht um das Zuschneiden einer komplexen Produktlösung. Gerade für täglich anfallende Geschäfte, wie z. B. Währungshandel oder Termingeldprolongation ist dies besonders wichtig.

Und auch hierfür hat die Deutsche Bank die passende Lösung.

#### Unser Baukastensystem für Ihre Produktlösungen



Unser elektronisches Handelssystem **autobahn@Treasury** ermöglicht Ihnen, schnell, sicher und einfach sämtliche Geschäftsaktivitäten des Devisen- und Geldhandels vollständig auf Internetbasis abzuwickeln. Über eine ständige Verbindung zur Deutschen Bank wird jede Transaktion direkt registriert. Das erleichtert die Kommunikation und erspart Ihnen wertvolle Zeit. So können Sie es sowohl im Büro als auch weltweit mit Ihrem Notebook nutzen.

## Geschäftserfassung

autobahn@Treasury bietet Ihnen viele nützliche Funktionen:

- Handel von Währungs- und Geldmarkt-Geschäften mit der Deutschen Bank
- Intra-Company-Trading (ICT) – Plattform für den konzernweiten Devisen- und Geldhandel
- Einfache Datenverarbeitung durch Online Schnittstelle (Straight Through Processing)
- Bewertung offener Geschäftspositionen (db-position)
- Umfangreiche Auswahlmöglichkeit und Übersicht über bereits abgeschlossene Geschäfte (Blotter)

- 
- Multibankfähiger Bestätigungsaustausch von abgeschlossenen Handelsgeschäften (db-confirm)
  - Kursinformationen
  - Intraday Charts

Alle Funktionen sind dazu bestimmt, Ihr Tagesgeschäft einfacher zu machen.

## 4. Fazit

Die Zeiten, in denen Banken in Bezug auf Risikomanagement lediglich Derivate zur Absicherung anbieten, sind vorbei. Viele bieten mittlerweile auch darüber hinausgehende Serviceleistungen an.

Die Deutsche Bank hat hier ein komplettes Konzept erarbeitet, um Sie als Kunden ganzheitlich betreuen zu können. Angefangen bei der Analyse, ob und wofür ein Risikomanagement überhaupt sinnvoll ist, über Unterstützung beim Aufbau Ihres Risikomanagements sowie Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter im Unternehmen bis hin zu laufenden Informationen und maßgeschneiderten Produktlösungen.

Gerade in den aktuell sehr volatilen Zeiten ist es von eminenter Wichtigkeit, einen Partner an seiner Seite zu haben, der mehr bietet als das reine Produkt. Hier setzt Capital Market Sales der Deutschen Bank mit dem oben beschriebenen Konzept ganz neue Maßstäbe – im Sinne des Kunden.

Durch die globale Expertise und die Innovationskraft in Bezug auf derivative Produktlösungen sowie die lokale Präsenz ist Capital Market Sales Ihr Partner für Risikomanagement.

Sollten Sie an den vorgestellten Produkten und Services Interesse haben, sprechen Sie Ihren CMS-Betreuer vor Ort an.

Ansprechpartner finden Sie auf [www.db-markets.de](http://www.db-markets.de) unter Kontakt.

Wir hoffen, dass wir Ihnen hilfreiche Anregungen zum Managen Ihrer Risiken geben konnten und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg

Christian Mielke  
Bodo Sentker