

Aus der Sicht eines Finanzberaters

Klaus Peter Oberbillig

März 2008-03-08

Bereits seit zwei Jahren verfolge ich die Publikationen auf hartgeld.com mit großem Interesse. Zunächst war ich sehr skeptisch bezüglich der Thesen und überwiegenden Meinungen, die hier publiziert werden – allerdings hat sich dies im Laufe der Zeit geändert.

Heute habe ich zwei Bankschließfächer angemietet, bin nach langen Recherchen in einigen Minenaktien investiert, halte Bargeldreserven, werde die Immobilienkredite weitestgehend tilgen und traue keinem selbsternannten Finanzexperten mehr!

Ich selbst bin Geschäftsführer einer Versicherungsmaklergesellschaft, auch als Finanzmakler tätig und beschäftige mich sehr stark mit den derzeitigen Geschehnissen auf den Finanzmärkten. Aber weshalb habe ich meine Meinung zur bekannten Problematik geändert:

- Die explosionsartige Verbreitung von Derivaten Finanzinstrumenten, die keineswegs durch reale Werte gedeckt sind.
- Der erhöhte Druck auf Finanzdienstinstitute durch überhöhte Kostenanteile die entsprechenden Gewinne zu erwirtschaften – aber wer möchte schon auf das kostenlose Konto verzichten?
- Die Tatsache, dass viel zu viele Personen in Deutschland und auch sonst wo von dieser Branche existenziell abhängig sind.
- Die unkontrollierte, weil gewollte Erhöhung der Geldmengen, um den totalen Kollaps solange wie möglich hinaus zu schieben.
- Bezüglich der tätigen Personen sei der recht hohen Anteil an Juristen (recht zweifelhafter Qualität!) zu erwähnen, die man benötigt, um den vielfältigen Unwägbarkeiten zu begegnen.
- Die schwindende und teilweise nicht mehr vorhandene Kompetenz von Ratingagenturen, die offensichtlich im Überschwang von Aufträgen ihre eigentliche Aufgabe vollkommen vergessen haben.
- Die völlig irrationale Anlagepolitik von regionalen und internationalen Kreditinstituten, die die Risikoaversion einfach ausgeschaltet haben und in Einzelfällen diese Strategie bitter bezahlen werden (sogar eine regional (Saarland) tätige Sparkasse war hier investiert).
- Die Erkenntnis, dass natürlich auch Versicherungsgesellschaften in diese Produkte investiert haben und die Gewissheit, dass der Kunde für diese Engagements wird bluten müssen. Wir haben die Versicherer um entsprechende Stellungnahmen gebeten und haben bis heute erst eine, immerhin positive, erhalten.

Ich könnte diese Liste noch weiterführen, aber letztendlich sind alle Argumente bekannt und es wird die kommende Krise nur der überstehen, der sich rechtzeitig darauf einstellt.

Uns allen viel Glück!

Kontaktmail: oberbillig@freenet.de