

Investment Banking

Banken, die die gesamte Bandbreite aller Bankdienstleistungen anbieten und allen Kundengruppen offenstehen, nennt man **Universalbanken**.

Banken, die sich auf einzelne Geschäftsfelder konzentrieren und nur mit bestimmten Kundengruppen zusammenarbeiten heissen **Spezialbanken**.
Zu ihnen zählen unter anderem die Investmentbanken.

Ihre Kunden sind **keine Einzelpersonen, sondern grosse Unternehmen Finanzinstitutionen Pensionskassen Gemeinden oder auch ganze Staaten.**

Ihnen bieten die Investmentbanken verschiedenste Dienstleistungen an.

So beraten und begleiten Investmentbanken zum Beispiel Firmen, die an die Börse gehen, die andere Firmen übernehmen oder mit ihnen fusionieren, die Grossprojekte finanzieren oder auch Anleihen am Markt platzieren.

Sie übernehmen für ihre Auftraggeber aber auch den Handel im Devisen- oder Rohstoffbereich oder mit Wertpapieren aller Art.

Und das ist noch nicht alles, Investmentbanken handeln nämlich nicht nur im Auftrag, sondern auch auf eigene Rechnung, und zwar in ganz grossem Stil.

Sie vervielfachen ihre Einsätze gern, indem sie fremdes Kapital aufnehmen.

Also hebeln und gehen so oft hohe Risiken ein.

Ein besonders lukrativer Bereich für Investmentbanken ist die Entwicklung von und der Handel mit Derivaten mit denen Anleger auf steigende oder fallende Kurse, Preise oder Zinssätze wetten können.

In diesem Bereich werden die höchsten Umsätze überhaupt erzielt.

Seine Blütezeit hat das Investment Banking von der Mitte der 80er Jahre des vergangenen Jahrhunderts bis zur Weltfinanzkrise von 2007 und 2008 erlebt.

Grund dafür war die Deregulierung, also der fortschreitende Abbau von gesetzlichen Einschränkungen für die Banken.

Ein besonderer Meilenstein war 1986 der sogenannte Big Bang also der Urknall, als die britische Premierministerin Thatcher die Trennung von Investmentbanken und Geschäftsbanken aufhob, Kapitalkontrollen abschaffte und ausländische Banken in der City of London zuließ.

Zu den Banken, die sich die Deregulierung umgehend zunutze machten, zählte vor allem die Deutsche Bank, die 1989 die britische Investmentbank Morgan Grenfell und dann 10 Jahre später die US Investmentbank Bankers Trust übernahm und so das Investmentbanking zu ihrem Kerngeschäft machte. Die Deutsche Bank liefert aber nicht nur ein gutes Beispiel für den Aufstieg des Investmentbankings, sondern auch für seinen Niedergang.

Denn sie hat ihren historischen Abstieg, vor allem, genau diesen Bereich zu verdanken.

Dieser Niedergang begann mit dem beinahe Crash von 2007 und 2008, der die Finanzwelt in ihren Grundfesten erschütterte, zu einem Zeitpunkt zu dem allein der hochriskante Derivate Sektor auf 600 Billionen US-dollar angewachsen war, also zehnmal so gross war, wie der Wert aller Waren und Dienstleistungen, die 2007 weltweit erzeugt und erbracht wurden.

Kein Wunder also, dass die Krise diejenigen, die die höchsten Risiken eingegangen waren, am härtesten traf. **Von den fünf grössten Investmentbanken der Welt, verschwanden damals drei fast über Nacht vom Markt. Nämlich Lehman Brothers, Bears Sterns und Merrill Lynch, während sich die beiden anderen grossen, Goldman Sachs und Morgan Stanley, von der US-Zentralbank Fed zu traditionellen Geschäftsbanken um deklarieren liessen.**

Auch im Jahrzehnt nach der Krise, fanden die Investmentbanken nie wieder zu alter Stärke, sondern rutschten mehrheitlich in eine anhaltende Abwärtsspirale. Dass sie auch heute nicht mehr an ihre frühere Bedeutung anknüpfen können, liegt daran, dass sich der gesamte Bankensektor gewaltig verändert hat.

Zum einen müssen Banken heute mehr Eigenkapital einbringen und werden etwas stärker überwacht, was das Investment Geschäft schwieriger und teurer macht.

Zum anderen aber, spielen das Privatkundengeschäft und die Vermögensverwaltung heute eine immer grössere Rolle und da kommen die Hedgefonds ins Spiel.

Da Hedgefonds wie Banken handeln dürfen, ohne deren Beschränkungen zu unterliegen, haben fast alle grossen Banken in den vergangenen Jahrzehnten eigene Hedgefonds gegründet oder die Geschäfte, die ihnen untersagt sind, in Hedgefonds ausgelagert.

Die Hedgefonds wiederum, haben ihre riesigen Gewinne genutzt, um als Teilhaber bei den Banken einzusteigen.

Auf diese Weise ist eine Symbiose entstanden, die den Hedgefonds immer mehr Macht verliehen hat. Da gleichzeitig das Vermögen des oberen Prozent der Weltbevölkerung explodiert ist und Hedgefonds ja weitgehend als deren Vermögensverwalter arbeiten, haben sie heute eine in der Geschichte fast einmalige Sonderstellung, die, die der Investmentbanken zu ihren Glanzzeiten bereits weit übertrifft.

Und da zurzeit alles darauf hindeutet, dass die Konzentration immer grösserer Vermögen in immer weniger Händen sogar noch zunehmen wird, dürften die Hedgefonds die Investmentbanken in der vor uns liegenden Periode noch weiter überflügeln.

Die Zeit ist reif, für ein demokratisches Geldsystem.

Hedgefonds sind Vermögensverwaltungen für Milliardäre, die wie Banken arbeiten dürfen, ohne ihren Regularien zu unterliegen.

Da keine Grossbank daran gehindert werden konnte, selbst einen oder mehrere Hedgefonds zu gründen, um all die Geschäfte zu betreiben, die ihr vorher verboten waren, wurde mit der Einführung von Hedgefonds nicht etwa eine Konkurrenz zu den Banken geschaffen, sondern deren Macht fast unendlich erweitert.

Zudem wurden Briefkastenfirmen erlaubt und auf diese Weise, die ganz legale Steuervermeidung durch die Gründung von Offshore Firmen in den Steuerparadiesen dieser Welt gefördert.

Ausserdem wurden bis dahin verbotene Aktienrückkäufe gestattet, durch die, die Grosskonzerne die eigenen Kurse an den Börsen manipulieren konnten, was sie seitdem in immer grösserem Ausmass tun.

Leerverkäufe (Verkauf von Aktien) erlaubten Investoren auf fallende Kurse zu setzen und sich an den Verlusten anderer Unternehmen zu bereichern.

Zudem wurden immer mehr Derivate auf den Markt geworfen.

Finanzprodukte, die heute den mit Abstand grössten Raum im gesamten Finanzsektor einnehmen und deren Funktionsweise für das Verständnis des gegenwärtigen Finanzsystems unabdingbar ist.

Das Wort Derivat kommt vom lateinischen Verb „diri“ was gleich ableiten

Derivate sind Finanzprodukte, deren Preis sich vom Preis eines anderen Produktes ableitet und diesem anderen Produkt kann es sich um alles mögliche handeln: einen Rohstoff, einen Aktienkurs oder auch einen Zinssatz.

Derivate sind also im Grunde nichts anderes, als Wetten mit denen man auf steigende oder fallende Preise, Kurse oder Zinsen setzt.

Mit ihnen kann man innerhalb sehr kurzer Zeit sehr hohe Gewinne erzielen aber auch sehr hohe Verluste erleiden.

Obwohl Derivate historisch einmal zur Eingrenzung von Risiken entstanden sind, dienen sie in ihrer heutigen Form **fast ausschliesslich der Bereicherung von Spekulanten.**

Dazu schaden sie der Realwirtschaft, indem sie ihr Geld entziehen und einzelne Marktteilnehmer, zum Beispiel durch Wetten auf fallende Kurse, vom Unglück anderer profitieren lassen.

Der Derivatemarkt hat auch dafür gesorgt, dass die Intransparenz im Finanzsektor gewaltig zugenommen hat, da ein grosser Teil der Derivate, zu Deutsch, über den Tresen gehandelt wird und daher nicht in den Büchern der Finanzinstitute auftaucht.

Ausserdem begünstigen Derivate illegale Aktivitäten im Finanzwesen.

Wer nämlich über Insiderinformationen verfügt, kann selbstverständlich besser auf kommende Entwicklungen wetten als der, der sie nicht hat. Und wer sehr viel Geld hat, kann seine Marktmacht gezielt einsetzen und so dafür sorgen, dass die eigene Wette aufgeht.

Um sich gegen dieses Finanz-System zu erheben, braucht man selbstverständlich auch entsprechende Informationen.

Die Mainstream Medien werden bekanntlich grösstenteils von dieser Finanzindustrie unterstützt.

Wie wichtig es gerade in unserer Zeit ist, unabhängige Nachrichtenportale zu konsultieren, die eben nicht von dem grossen Player unterstützt werden, das ist von allerhöchster Bedeutung.

Die Mainstream Medien befinden sich alle in den Händen der grossen, also ganz egal, wen und wem man da sieht.

Ob das die grossen Fernsehsender sind oder ob das die grossen Presseorgane sind. Allerdings ist aufgefallen, dass in den letzten Wochen und Monaten die alternativen Webseiten wirklich sehr grossen Zulauf erhalten haben.

Im Moment ist es wichtiger als jemals zuvor, weil das die die grösste Chance der Menschheit ist, in dieser Krise zu besteht in dem viele Leute den wahren Charakter dieses Systems erkennen.

Den wahren Charakter dieses Systems zu erkennen, bedeutet, zu verstehen welche Bedeutung die Vorgänge im Hintergrund haben.

Dass man sich also nicht von dem blenden lässt, was man im Vordergrund nur sieht, sondern dass man fragt, wer steht dahinter, wer erhält den Zügel in der Hand, wer bewegt was und wer verfolgt welche Interessen.

Wenn man den Leuten das klar machen kann, dann kann man auch klarmachen, dass es wichtig ist gegen diese Interessen vorzugehen und sich gegen diese Interessen zusammenzuschliessen.

Es gilt sich auch zu wehren, zum Beispiel gegen das Demonstrationsverbot, dagegen das Webseiten abgestellt werden oder dass Leute mundtot gemacht werden sowie, dass Leute in Psychiatrie eingeliefert werden.

Die einzigen, die wirklich dagegen angehen können, sind im Moment die alternativen Medien. Hoffen wir, dass diese alternativen Medien gegenüber den Mainstream Medien mehr Einfluss gewinnen.

Zusammenfassung, was Investmentbanken tun:

Eine Investmentbank unterstützt Unternehmen dabei, finanzielle Dinge zu tun, insbesondere Unternehmen dabei zu helfen, *Geld* für ihre Geschäfte zu beschaffen, und Unternehmen beim Kauf und Verkauf anderer Unternehmen zu helfen.

Kern des Geschäfts ist das Beratungsgeschäft, das Unternehmen bei Fusionen und Übernahmen sowie bei der Kapitalbeschaffung berät.

Ein Investmentbanker könnte zu einem Unternehmen gehen und Dinge sagen wie: "Hier sind einige andere Unternehmen, die Sie kaufen könnten" oder "Sie sollten einige Anleihen verkaufen" oder was auch immer.

Eine wichtige Funktion in diesem Geschäft ist **die Kapitalerhöhung**. Wenn ein beratender Banker zu einem heissen Tech-Startup geht und sagt: "Wir denken, dass Sie einen Börsengang mit einer Bewertung von 20 Milliarden US-Dollar durchführen können", ist das nett, aber dann möchte das Startup vielleicht den Börsengang durchführen. Die Bank benötigt Verkäufer, die Telefonnummern für grosse Aktieninvestoren (Investmentfonds, Hedgefonds usw.) haben und sie anrufen und sagen können: "Hey, Sie sollten diese Aktie kaufen."

Die beratenden **Investmentbanker haben Beziehungen zu Unternehmen**, aber um Kapitalbeschaffungen durchzuführen, brauchen sie Verkäufer, die **Beziehungen zu Investoren haben, die diese Aktien kaufen**.

Investment-Banker rufen Investoren periodisch an, um ihnen unter anderem **Aktien-Börsengänge anzubieten, um neue Aktien mit einem gewissen Potenzial zu verkaufen**.

Zuerst gilt es aber **Beziehungen zu Investoren aufzubauen** (und selbst davon zu profitieren). Sie helfen somit bei der **Kapitalbeschaffungen für Ihre Firmenkunden**.

Oftmals behalten die Investmentbanken diese neu emittierten Aktien aber selbst und verdienen (und verliert gelegentlich) direkt viel Geld auf eigene Rechnung.

Bei neuzeitlichen Investmentbanken dominiert dieses Geschäft im grossen Stil:

"Sales and Trading" – umfasst zeitweise das gesamte Unternehmen und verdienen mehr Geld und ist wichtiger geworden als das eigentlich Beratungs- und Vermittlungsgeschäft. Es ist jedoch viel riskanter und kapitalintensiver als das Beratungsgeschäft.

Um Aktien, Anleihen (Obligationen) und Derivate zu handeln benötigt man aber viel Geld, während das Beratungsgeschäft mit einem Telefon, einer Kopie von Excel und einigen Flugtickets erledigt werden kann.

Und so gibt es einige Investmentbanken - "Boutiquen" -, die sich an die Beratungsarbeit halten und keine Verkaufs- und Handelsgeschäfte vornehmen. Wenn ein Unternehmen Anleihen verkaufen oder einen Börsengang durchführen möchte, **muss es wahrscheinlich eine grosse Full-Service-Bank mit dem eigentlichen Verkauf beauftragen, kann sich aber immer noch von einer Boutique beraten lassen.**

Eine andere Sache, die ein Unternehmen von Ihnen erwarten könnte, ist nur Geld. Wenn Sie ein Unternehmen beim Kauf eines anderen Unternehmens beraten und es Geld leihen muss, um dieses Unternehmen zu bezahlen, können Sie es bei der Ausgabe von Anleihen beraten - **aber wenn Sie ihm das Geld auch selbst zu einem ansprechenden Zins leihen können, ist das ein guter Kundenservice.**

Im Allgemeinen ist dieses Geschäft des "Geldverleihs an Unternehmen" kein besonderes Investmentbanking-Geschäft; Dies ist ein normales Bankgeschäft. Aber wenn Sie heutzutage eine grosse Full-Service-Investmentbank sind, ist es hilfreich, an eine Geschäftsbank angeschlossen zu sein, damit Sie Ihren Kunden Kredite aussprechen können.

Sie tun all diese Dinge, helfen Unternehmen, Unternehmen zu kaufen und zu verkaufen, helfen Anlegern, Wertpapiere zu kaufen und zu verkaufen, so dass Sie etwas Know-how beim Kauf und Verkauf von Unternehmen und Wertpapieren entwickeln. Manchmal sehen Sie ein Unternehmen oder ein Wertpapier und denken: "Ich sollte das selbst kaufen." Und so entwickeln Sie Merchant-Banking (Kauf von Unternehmen) und proprietär Handel (Kauf von Wertpapieren) Geschäfte. Oder Sie sammeln Mittel von Investoren, um dies zu tun, und bauen Private-Equity- oder Hedgefonds-Unternehmen auf.

Sie verkaufen all diese Aktien und Anleihen an institutionelle Anleger in Ihren Verkaufs- und Handelsgeschäften, Sie entwickeln ein Gefühl, um zu wissen, welche Aktien und Anleihen sie kaufen müssen.

Damit werden sie in die Lage versetzt, Unternehmen zu gründen – und Vermögensverwaltung zu betreiben unter dem Titel: Private Banking -, um das Geld der Kunden gegen entsprechende Gebühren zu verwalten.

Eine kleine Geschichte

Nachstehend eine Geschichte, die mit einer kleinen Boutique-Beratungsbank beginnt und sich zu einem riesigen Finanzsupermarkt entwickelt.

Aber Sie können aus anderen Richtungen kommen. Sie könnten als Vermögensverwaltungsfirma beginnen und **reichen Menschen helfen, ihr Geld zu investieren.** Sie könnten es nützlich finden, ein Handelsgeschäft aufzubauen, damit Sie effizienter Aktien und Anleihen für sie kaufen können, und dann könnten Sie dieses Geschäft erweitern, um mit Hedgefonds und Investmentfonds sowie Ihren ursprünglichen reichen Kunden umzugehen.

Vielleicht möchten Sie in der Lage sein, Ihren reichen Kunden Aktien in heißen IPOs (Initial Public Offering – erstmaliges öffentliches Angebot von Wertpapieren eines Unternehmens in Form eines Börsengangs) zuzuteilen, also bauen Sie ein Kapitalmarktgeschäft mit Bankern auf, die zu Unternehmen gehen und sagen können: **"Hey verkaufen Sie einige Ihrer IPO-Aktien an unsere reichen Kunden."** Wenn Ihre Banker ohnehin Unternehmen besuchen, geben sie ihnen möglicherweise **allgemeine Ratschläge zur Kapitalbeschaffung,** und jetzt **steigen Sie in das Beratungsgeschäft ein.**

Die Unternehmen werden wahrscheinlich auch über Fusionen sprechen wollen. Schon bald sind Sie auch eine Full-Service-Universalbank.

Und natürlich müssen Sie nicht alles im eigenen Haus bewerkstelligen. Wenn Sie als Investmentbanking-Boutique beginnen, können Sie ein Retail-Brokerage kaufen. Wenn Sie als Vermögensverwalter beginnen, können Sie ein Beratungsunternehmen kaufen.

Der Punkt in dieser Abhandlung ist, dass diese Dinge nicht nur eine zufällige Ansammlung von Unternehmen sind. **Sie alle unterstützen sich gegenseitig.**

Ein gutes Verkaufs- und Handelsgeschäft ist in jeder Kombination gut für das Beratungsgeschäft sowie das Vermögensverwaltungsgeschäft und umgekehrt.

Investmentbanken sitzen grundsätzlich zwischen Investoren, die Geld haben, und Unternehmen, die Geld wollen.

Ihre Aufgabe ist es, die Unternehmen an Investoren und die Investoren an die Unternehmen zu verkaufen. Je mehr Dienstleistungen sie ihren Anlegern anbieten können, desto besser ist es für ihre Firmenkunden und umgekehrt.

Eine grobe Konzeption der Credit Suisse Group AG könnte sein, dass es ein Vermögensverwalter ist – mit auch anderen Bereichen, wie der einer Geschäftsbank. Aber vielleicht auch **als Schweizer Bank für die Verwaltung des Geldes reicher Leute -, der das Investmentbanking-Geschäft aufgebaut und erworben hat.**

Am bekanntesten war es, eine Investmentbank namens First Boston zu erwerben.

Für eine Weile hiess der Investmentbanking-Arm der Credit Suisse - „Credit Suisse First Boston“, so dass es einige der Gütesiegel (und Beziehungen) des alten CS-Geschäfts behalten konnte.

Aber schliesslich liess CS First Boston diesen Namen fallen und wurde nur noch Credit Suisse, ein Full-Line-Finanzdienstleistungs-Supermarkt, der Derivate handelt und Vermögenswerte verwaltet und Fusionsberatung und alles andere anbietet.

Das hat in den letzten Jahren **schlecht funktioniert**, so dass sich die Credit Suisse **nun wieder zum Vermögensverwalter aufteilt**:

Die Credit Suisse Group AG unternahm die bisher dramatischsten Schritte zur Sanierung der Bank und enthüllte eine Umstrukturierung, die eine **Kapitalerhöhung in Höhe von mehreren Milliarden Dollar**, den Abbau von Tausenden von Arbeitsplätzen und die Ausgliederung der Investmentbank vorsieht.

Das Unternehmen plant, 4 Milliarden Franken (4,1 Milliarden US-Dollar) durch eine Bezugsrechtsemission und den Verkauf von Aktien an Investoren, darunter die saudische Nationalbank, zu sammeln, hiess es.

Es zerschlägt effektiv die Investmentbank, trennt das Beratungs- und Kapitalmarktgeschäft und verkauft einen Grossteil seines SPG-Geschäfts an Apollo Global Management Inc. und Pacific Investment Management Co.

Die Überarbeitung ist ein dringender Versuch, die Glaubwürdigkeit der Credit Suisse wiederherzustellen, nachdem eine Reihe von grossen Verlusten und Managementchaos ihren Status als einer der renommiertesten Kreditgeber Europas erschüttert hat.

Vorstandsvorsitzender Ulrich Koerner und Verwaltungsratspräsident Axel Lehmann, die als Krisenmanager hinzugezogen wurden, stehen nun vor der Aufgabe, die grösste Sanierung in der jüngeren Geschichte der Bank durchzuführen und gleichzeitig die künftig bestimmende Vermögensverwaltungseinheit zu schützen.

Das Strategie-Update vom November 2022 der Credit Suisse, in dem dargelegt wird, wie sie versuchen wird, die Stränge ihres Geschäfts zu entwirren.

Sie wird grösstenteils zur Vermögensverwaltung zurückkehren - eine historische Stärke und ein relativ sicheres und attraktives Geschäft -, aber die Beibehaltung der Vermögensverwaltung erfordert einige Verkäufe und Handelsaktivitäten.

Während sie sich weiterhin voll und ganz der Betreuung institutioneller Kunden (wie PK's) verschrieben haben, **werden ihre führenden Fähigkeiten bei Cross-Asset-Anlegerprodukten sowie Aktien-, Devisen- und Zinszugang eng mit dem Wealth Management- und Swiss Banking-Geschäft abgestimmt sein.** Dies soll es der Credit Suisse ermöglichen, ihren Kunden massgeschneiderte Lösungen anzubieten und sich **von anderen reinen Vermögensverwaltern abzuheben.**

Nicht zu viel Verkauf und Handel. Wenn Sie hauptsächlich die Vermögensverwaltung unterstützen, ist es wahrscheinlich ein Risiko und eine Versuchung, zu viele Leute zu haben, die komplizierte Verbriefungsgeschäfte abschliessen,

Die Credit Suisse hat eine Rahmen- und Exklusivitätsvereinbarung abgeschlossen, um einen wesentlichen Teil ihrer Securitized Products Group (SPG) an eine Investorengruppe unter Führung von Apollo Global Management zu übertragen.

Gemäss den Bedingungen der geplanten Transaktion würden Anlagen, die von verbundenen Unternehmen von Apollo und PIMCO verwaltet werden, **die Mehrheit der Vermögenswerte von SPG** von der Credit Suisse und andere damit verbundene Finanzierungsgeschäfte von der Credit Suisse erwerben.

Dies auf Grundlage eines Investment-Management-Vertrages, um die verbleibenden Vermögenswerte im Namen der Credit Suisse zu verwalten. Das SPG-Team wird auf der neuen Plattform bestimmte laufende Dienstleistungen von der Credit Suisse erhalten, um so eine nahtlose High-Touch-Erfahrung für Kunden sicherzustellen.

In der Zwischenzeit wird CS sein Beratungsgeschäft loswerden und es in eine Boutique-artige unabhängige Investmentbank ausgliedern, die wieder „CS First Boston“ heisst.

Das Kapitalmarktgeschäft und die Beratungsaktivitäten der Investment Bank werden – nach einer Übergangsphase – zur Gründung von „**CS First Boston**“ führen, einem Unternehmen **mit einer Partnerschaftskultur**, von der anzunehmen ist, dass sie wettbewerbsfähig und attraktiv ist, um Investoren, Mitarbeiter und unternehmerische Kunden zu gewinnen. **Die künftige CS First Boston sieht die Gewinnung von Fremdkapital sowie eine bevorzugte langfristige Partnerschaft mit der neuen Credit Suisse vor.**

Nur die Zukunft wird zeigen, ob die neue - absolut notwendige - CS-Strategie 2022 zu einem Erfolg wird oder nicht.

Die Vergangenheit jedenfalls zeigt ein Destaster der Sonderklasse.