

Bei uns in Frankfurt

Die Sache mit der Sprache

Von Harald Freiburger

„Vielen Dank, wssischbsch“, hatte die Dame am anderen Ende der Leitung gesagt, und der Frankfurt-Frischling, erst ein paar Tagen vorher von der Münchner Zentrale verschickt, hatte nur Bahnhof verstanden. Hinterher ergaben Recherchen bei alteingesessenen Kollegen, dass die Frau „Vielen Dank, weiß ich Bescheid“ gesagt hatte. Das muss einem erst mal einer sagen.

Der Frankfurter Dialekt zeichnet sich durch eine Ansammlung von Zischlauten aus, bei der dem „s“ und dem „sch“ überragende Rollen zufallen. Nur ab und zu wird ihnen ein anderer Buchstabe beigemischt. „Mssisch“ zum Beispiel heißt „muss ich“. Es wäre interessant, in einem Laden mal „schsssssch“ zu sagen und abzuwarten, was man dafür bekommt. Mssisch mal ausprobieren.

Es heißt ja immer, Frankfurt sei die Stadt des Geldes, aber davon ist nichts zu sehen. Weder liegt es auf der Straße herum noch sind die Gebäude besonders herausgeputzt noch tragen die Menschen ihr Geld zur Schau. Der einzige, allerdings nicht zu übersehende Hinweis auf das Geld sind die hohen Häuser der Banken. Überhaupt ist in Frankfurt immer irgendetwas am Himmel zu sehen, entweder ein Hochhaus oder ein Flieger („Flieschä“). Das kommt daher, dass es im Einzugsgebiet eines Flughafens liegt, von dem es heißt, er sei der eigentliche Mittelpunkt und die Stadt selbst nur ein kleiner Vorort davon.

Halt, es gibt noch einen zweiten Hinweis aufs Geld: den Vermieter. Der fährt nämlich einen Commerzbank-gelben Hummer. Womit auch klar wäre, in was die künftigen monatlichen Mietzahlungen investiert werden: in Benzin. Ansonsten aber sind die Frankfurter offensichtlich keine Angeber, was schon einmal der erste große Vorteil gegenüber dem Sitz der Zentrale ist. Weitere werden sich sicher finden. Da mssisch nur noch ein bissch hier wohnen.

500 Millionen Schaden bei HSH Nordbank

Hamburg – Die Londoner Niederlassung der HSH Nordbank hat ihrer Muttergesellschaft einen vorläufigen Schaden von 500 Millionen Euro eingebrockt. Finanzkreise bestätigten entsprechende Medienberichte. Verwickelt in den Fall ist der selbe Ex-Bankmitarbeiter, der möglicherweise weitaus geringere Summen in dunkle Kanäle geleitet hat und deshalb zum Ziel polizeilicher Ermittlungen wurde. Es handelt sich aber um zwei getrennte Vorgänge. Die Bank selbst wollte die Berichte nicht kommentieren. Die Abschreibungen von 500 Millionen Euro sind im Jahresabschluss für das vergangene Jahr enthalten. Dabei handelt es sich um eine Wertberichtigung. Sollten die Papiere im Wert steigen, kann der endgültige Schaden geringer ausfallen.

Nach den Informationen hat die Londoner Niederlassung der HSH Nordbank im Jahr 2007 mehr als 500 Millionen Euro investiert, die bei der Muttergesellschaft falsch deklariert und deshalb auch falsch bilanziert wurden. Während die Zentrale der HSH Nordbank meinte, es handle sich um vergebene Kredite, steckten hinter den Investments tatsächlich weitaus riskantere sogenannte Kreditersatzgeschäfte. *dpa*

Autohersteller locken mit hohen Rabatten

Stuttgart – Trotz Auslaufens der Abwrackprämie können Autokäufer weiterhin auf günstige Neuwagen hoffen. Zwar unterstützt der Staat die Käufer nicht mehr mit Steuergeld, nun sind aber Rabatte von bis zu 42 Prozent möglich. Das ergab eine Stichprobe des Magazins *Auto Motor und Sport* bei 60 Modellen. Marktführer VW gewährte den Angaben zufolge relativ niedrige Nachlässe, das krisengeplagte Unternehmen Opel dagegen sehr hohe. Die Gewinner der Abwrackprämie Subaru und Suzuki räumen dem Bericht zufolge nur 12 Prozent Nachlass ein, während Opel beim auslaufenden Astra auf bis 42 Prozent vom Listenpreis verzichtet. Opel unterscheidet demnach deutlich zwischen den Modellen: Auf einen Corsa gibt es 21 Prozent Rabatt, auf Verkaufsschlager Insignia nur 18 Prozent. *AP*

	MI	DO	FR	SA
	Festgeld	Telefonkarte	Tagesgeld	Sparbriefe
Ratenkredite				
Kreditbetrag 10 000 Euro				
	Mindestbetrag in Euro	Zinssatz in Prozent 60 und 72 Monate LZ**		
SKG Bank	5000	5,95	6,45	
Netbank	1000	6,39	6,39	
Allg. Beamten Kasse	500	6,75	7,95	
ING-DiBa	5000	7,12	7,12	
FFS-Bank	5000	8,35	8,35	
SEB-Bank	2000	8,99*	8,99*	
Postbank	10 000	9,94*	9,94*	
Hypovereinsbank	2500	9,99	10,99	
Ziraat-Bank	2500	10,53*	11,08*	
Schlechtester Anbieter	1500	11,74*	12,24*	

*Basis: unabhängiger Mittelwert
**Laufzeit
Angaben ohne Gewähr. Stand: 08.10.2009; Quelle: biallo.de
Täglich aktualisierte Tarife: www.sueddeutsche.de/sparrmeister

„Jesus würde monieren, dass sich Chefs einfach Geld nehmen“

Der ehemalige Pfarrer und heutige Börsenexperte Uwe Lang über die Moral der Manager, ethische Kapitalanlagen und darüber, warum Reiche in den Himmel kommen

Uwe Lang, 65, war evangelischer Pfarrer. Dann fing er an, über die Börse zu schreiben – und gab mit 50 Jahren seinen Pfarrersjob auf, um hauptberuflich Aktien-tippis zu verbreiten. Ein Gespräch über Gott und das Geld, Anlageerfolge ohne Rüstungsaktien, warum Jesus vieles für möglich hält, und was Eheprobleme mit den Finanzen zu tun haben.

SZ: Herr Lang, viele Menschen rücken im Alter nach links. Ex-CDU-Generalsekretär Heiner Geißler etwa ging zu At-tac. Sie dagegen gaben 1992 ihren Job als evangelischer Pfarrer auf, um ausgerechnet Börsenbücher zu schreiben. Wie kam das? Viele religiös Bewegte lehnen ja den Mammon ab.

Lang: Es war ein strategischer Reiz. Die Börse ist wie Schach. Ich schrieb ein Buch, bei dem es zu 14 Auflagen kam. Daraufhin gab ich auch Börsendienste heraus. Es war mal eine Abwechslung.

SZ: Sind Sie über die Jahre konservativ geworden?

Lang: Nein. Ich bin seit 1971 Mitglied der SPD und gedenke es auch zu bleiben.

SZ: Und wenn Sie an der Börse reich werden? „Eher kommt ein Kamel durch ein Nadelöhr als ein Reicher in den Himmel“, heißt es in der Bibel.

Lang: Jesus sagt auch: Bei Gott sind alle Dinge möglich. Das kommt gleich anschließend an den Satz, den Sie zitieren. Theologen sind Geld gegenüber nicht so kritisch, wie manche meinen. Was Jesus angeprangert hat, war die Geldgier.

SZ: Jesus warf die Geldwechsler aus dem Tempel. Was würde er zur Finanzkrise sagen, zu den Gehältern der Topmanager?

Lang: Jesus würde wahrscheinlich ähnliches sagen wie ich in meinen Büchern – und monieren, dass sich die Topmanager das Geld einfach nehmen. Sie sitzen gegenseitig in ihren Aufsichtsräten und genehmigen es sich. Ich würde solche Einkommen sehr hoch besteuern. Und die Aktionäre sollten über das Gehalt abstimmen. Ich bin Anhänger einfacher Marktmechanismen. Angebot und Nachfrage entscheiden über das Gehalt, fertig. Beim Sport funktioniert das auch.

SZ: Im Sport wird sehr hoch bezahlt. **Lang:** Aber es kassiert nur ein Spitzengeld, wer für ein Team als unersetzbar gilt. Zum Beispiel Frank Ribery bei den Bayern. Josef Ackermann dagegen ist jederzeit ersetzbar.

SZ: Gibt es Aktien, bei denen Sie moralische Bedenken haben?

Lang: Probleme habe ich mit dem Handelskonzern Walmart, weil die ihre Angestellten so schlecht behandeln. Oder mit reinen Rüstungskonzernen wie Rheinmetall. Ich gebe aber zu, ich würde die Aktien empfehlen, wenn ich sie für einen Renner halten würde.

SZ: Klingt nach Doppelmoral. **Lang:** Ich zeige nur, was lohnend sein könnte. Dann entscheiden die Kunden.

SZ: Kaufen Sie selbst Rüstungsaktien? **Lang:** Nein. Ich bin anerkannter Wehrdienstverweigerer.



Foto: Robert Haas

Reden wir über Geld mit Uwe Lang

SZ: Soll man ethisch anlegen?

Lang: Ich mag die expliziten Ethik-Fonds nicht. Viele dieser Aktien sind sehr teuer, etwa Solaraktien.

SZ: Moses kritisierte Zinsen, von Armen sollte man keine nehmen. Im Hebräischen gibt es für Zins und Wucher nur ein Wort. Auch die Reformatoren Luther und Calvin hatten Probleme mit hohen Zinsen. Und nach der Finanzkrise wollen manche Linke die Zinsen verbieten.

Lang: Wer auf Zinsen verzichtet, manipuliert die Märkte. Schauen Sie sich die Probleme der arabischen Staaten an. Die

„Aktienfonds sind für mich ein rotes Tuch – zu teuer.“

dürfen keinen Zins nehmen, suchen aber nach Umwegen. Die Reformatoren wollten nur, dass sich Menschen in Not bedingungslos helfen – und nicht auch noch Zinsen verlangen. Grundsätzlich spricht nichts dagegen, sich den Geldverleih bezahlen zu lassen.

SZ: Hm. Können christliche Regeln überhaupt helfen, die Finanzkrise zu lösen?

Lang: Jesus hat gesagt: Liebe deinen

Nächsten wie Dich selbst. Da steckt alles drin, was man wissen muss.

SZ: Wurde das Gebot der Nächstenliebe vor der Krise missachtet, indem sich zu viele zu viel auf Kosten anderer nahmen?

Lang: Banker verließen sich darauf, dass ihrem Institut nichts passieren kann, weil sie zu groß sind und daher im Notfall gerettet werden müssen. Deshalb gingen einige unverantwortbare Risiken ein und maximierten ihr Einkommen.

SZ: Sie haben Ihr Interesse an der Börse anfangs mit strategischem Denken begründet. Was genau ist Ihre Strategie?

Lang: Wichtig ist, aus der Vergangenheit zu lernen. Wenn die langfristigen Zinsen sinken, ist das gut für die Börse, solange sie höher sind als der kurzfristige Geldmarktsatz. Wenn die Zinsen wieder steigen, sollte man sich nach einem halben, dreiviertel Jahr aus Aktien verabschieden. Diese Grundregel bewährt sich seit mehr als hundert Jahren.

SZ: Welche Regeln sehen Sie noch?

Lang: Steigende Ölpreise sind schlecht für die Börse, und zwar schon sehr kurzfristig. Außerdem stieg der Dax viele Jahre fast parallel mit dem Dollar. Und: Im Durchschnitt ist jedes dritte Jahr an der Börse ein Baisse-Jahr. Das kann man sich merken und danach handeln. Ich rate, nach drei bis vier Jahren Gewinne mitzunehmen.

SZ: Sie prognostizierten den Crash 1987 richtig, auch 2000 warnten sie rechtzeitig. Wie lagen sie vergangenes Jahr?

Lang: Schlecht. Ich dachte, bis Sommer sind alle Verluste passiert. Aber nach der Lehman-Pleite ging es erst richtig nach unten.

SZ: Wagen Sie eine Prognose, nachdem Sie 2008 falsch lagen?

Lang: Es gehen momentan nur Aktien. Mit Immobilien ist nicht viel los, außer man möchte drin wohnen. Anleihen bringen nichts, Aktiendividenden sind wesentlich höher als die Zinsen. Nur wer glaubt, der große Crash stehe erst bevor, muss die Finger von Aktien lassen.

SZ: Wie kann ein vorsichtiger Anleger auf der Hut sein?

Lang: Indem er Standardwerte kauft, mit Dividendenrenditen von vier bis fünf Prozent.

SZ: Welche Renditen halten sie grundsätzlich für realistisch an der Börse?

Lang: Zehn Prozent müssten bei einem reinen Aktiendepot machbar sein, wenn man rechtzeitig ein- und aussteigt.

SZ: Viele Ihrer Empfehlungen basieren auf Computerauswertungen von Finanzdaten. Die großen Banken haben aber leistungsfähigere Computer und

mehr Leute. Wieso sollten die Menschen Ihren Prognosen trauen?

Lang: Die Banken haben eigene Interessen, weshalb unter Umständen manches nicht veröffentlicht wird. Wenn die Banken etwas veröffentlichen, dann ist es schon längst passé, die Banken haben dann für sich selbst schon gekauft.

SZ: Wer nicht so viel Zeit für Aktien hat, soll der Fonds kaufen?

Lang: Bloß nicht. Aktienfonds mit ihren Ausgabeaufschlägen sind für mich ein rotes Tuch, zu teuer. Es ist ja bekannt, dass 80 Prozent aller Fondsmanager nicht schaffen, den Index zu schlagen. Sie haben es zugegebenermaßen auch schwer. Wenn die Aktienkurse unten sind, will kaum ein Kunde investieren und wenn die Märkte haussieren, springen alle auf und die Fondsmanager

„Ab und zu predige ich noch. Und erzähle auch mal was über üppige Managergehälter.“

sind gezwungen, das Geld in Aktien zu investieren, auch wenn es vielleicht langsam Zeit wäre, wieder auszustiegen.

SZ: Sie stehen mit mehreren Anlagen auf Kriegsfuß. Lebensversicherungen bezeichnen Sie als „dümmstes Investment überhaupt“.

Lang: Bei den Kapitallebensversicherungen kassieren viel zu viele Leute ab. Eine Lebensversicherung ist wie ein Fonds, mit dem Unterschied, dass anstelle des Ausgabeaufschlags noch viel höhere Abschlussprovisionen für die Vermittler fällig werden. Das zehrt gewaltig an der Rendite.

SZ: Was haben Sie bislang an der Börse verdient?

Lang: Mehrere hunderttausend Euro.

SZ: Was waren Ihre größten Fehlkäufe?

Lang: Da gab es einige. General Motors hielt ich lange Jahre für einen Wert, der die Wende schafft, verkauft aber zum Glück rechtzeitig. Ähnlich ging es mir mit American Airways.

SZ: Was verdienten Sie als Pfarrer? **Lang:** So etwa 3500 Euro brutto, aber das war damals, 1992, netto ähnlich.

SZ: Predigen Sie manchmal noch? **Lang:** Ja, ab und zu helfe ich noch aus. Und erzähle auch schon mal was über die zu üppigen Managergehälter.

SZ: Werden Sie noch oft als Seelsorger in Anspruch genommen?

Lang: Oh, ja, mit Geld und vor allem nach dem Verlust von Geld kommen bei den Menschen große Ängste auf. Als Seelsorger stellt man oft fest, dass hinter großen Problemen etwa in der Ehe im wesentlichen Geldprobleme stecken.

SZ: Also macht Geld glücklich. **Lang:** Kein Geld macht jedenfalls unglücklich.

Interview: Simone Boehringer und Alexander Hagelüken

Aufpassen bei der Autoversicherung

Immer mehr Gesellschaften entzerren den Kündigungstermin. Der Kunde verliert so den Überblick

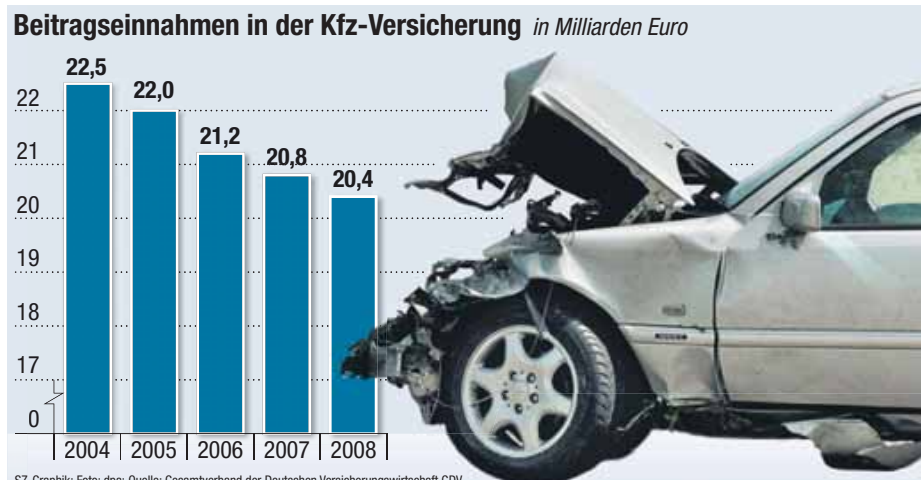
Von Elke Dolle-Helms

München – Chefarztbehandlung nach einem Autounfall, Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit, üppige Rabatte für Frühbucher oder eine zusätzliche Allgäuerpolice als Geschenk – wer in diesen Wochen seinen Autoversicherer wechseln will, den umwerben die Anbieter mit Extras wie noch nie. Jedes Jahr im Herbst buhlen die Kfz-Versicherer um Kunden; denn die meisten Versicherungsverträge sind zum 31. Dezember kündbar. Doch damit könnte bald Schluss sein: Denn immer mehr Gesellschaften weichen von der strengen Kopplung ihrer Kfz-Verträge an das Kalenderjahr ab und erlauben flexible Vertragsabschlüsse. Verbraucherschützer sehen dieses Vorgehen skeptisch. Der Kunde verliert dann den Überblick.

Die sogenannte Hauptfälligkeit der Versicherung, und damit auch der Zeitpunkt, zu dem die Police gekündigt werden kann, orientiert sich dann also nicht mehr nur am 1. Januar. Entscheidend ist das Datum, an dem der Kunde seinen Vertrag abgeschlossen hat. Vorreiter sind hier Allianz, Ergo und Nürnberger, die die gewohnte Hauptfälligkeit der Verträge bereits abgeschafft haben. Kleinere Versicherer wollen folgen oder erlauben den individuellen Vertragsabschluss heute schon von Fall zu Fall.

Hintergrund für das Vorgehen der Versicherer ist der heftige Preiskampf um neue Kunden, der seit fünf Jahren tobt. Gewinner dieses Wettrenns sind regelmäßig die günstigen Versicherer, allen voran die HUK-Coburg und Direktversicherer, die ohne Außendienst arbeiten. Profitiert haben in den vergangenen Jahren aber auch die Kunden: Die Gesamteinnahmen der Kfz-Versicherer sanken seit 2004 um knapp zehn Prozent (Grafik). Gleichzeitig hat sich der Kraftfahrzeugbestand in Deutschland um etwa vier Prozent erhöht. Real war der Preisverfall bei den Versicherungen also noch größer.

Die Verlierer dieses Preiswettbewerbs, dazu zählen zum Beispiel der Marktführer Allianz und der zur Münchner Rück gehörende Ergo-Konzern, wollen gegensteuern – und setzen nun auf den Kniff mit der Hauptfälligkeit. Ihr



SZ-Graphik; Foto: dpa; Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV

Kalkül: Entfällt der generelle Kündigungstermin am 1. Januar, entzerrt sich die Schlacht um den Kunden. Selbst wenn er, durch die Werbung der Versicherer im Herbst angestachelt, über einen Wechsel des Anbieters nachdenken würde, könnte er gar nicht wechseln – bei Hauptfälligkeit im Sommer könnte er ja erst dann kündigen. „Der Verbraucher verliert den Überblick“, kritisiert Elke Weidenbach, Versicherungsexpertin bei der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen in Düsseldorf.

Seit Jahren schon profitieren die Autofahrer von sinkenden Tarifen.

Aber auch Versicherer kritisieren das Vorgehen der Konkurrenz: „Preisbewusste Kunden werden es schwerer haben, einen günstigen Anbieter zu finden“, heißt es bei HUK-Coburg. Der Konzern führt noch einen weiteren Minuspunkt für Autofahrer ins Feld: So rücken schadenfreie Fahrer im neuen Versicherungsjahr in der Regel in eine günstigere Schadenfreiheitsklasse auf. Von diesen Preisnachlässen profitiert der Kunde verspätet, wenn er die Hauptfälligkeit seines Vertrages vom 1. Januar etwa auf den 1. Juli verlegt. Dann müsse er ein halbes Jahr

warten, bis er in den Genuss seines Rabattes komme. Laut HUK würden so 200 Millionen Euro verspätet an die Kunden weitergegeben. Die Konkurrenten argumentieren aber, dieses Problem bestehe eher theoretisch: So kann der Versicherer den neuen Schadenfreiheitsrabatt allen Kunden, die ihre Prämie monatlich zahlen, bereits zum 1. Januar weitergeben, nicht nur zur Hauptfälligkeit. Ein flexibler Fälligkeitstermin habe vielmehr auch Vorteile für den Kunden: Er könne auch einen Termin wählen, an dem er beispielsweise Sonderzahlungen seines Arbeitgebers erwarte – einige Haushalte seien im Januar knapp bei Kasse.

Eines deutet darauf hin, dass bereits die diesjährige Schlacht der Autoversicherer weniger heftig ausfällt als in den vergangenen Jahren. So wurde jedes vierte, in diesem Jahr neu gekaufte Auto auch gleich über den Händler versichert. Um von der Abwrackprämie zu profitieren, lockten viele Autobauer zusätzlich mit großzügigen Rabatten und passenden Versicherungen. „Das typische Wechselgeschäft wird 2009 weitaus geringer ausfallen als gewohnt“, urteilt die hnw consulting GmbH aus Hamburg.

Verbraucherschützer raten Schnäppchenjägern: Um von eventuell weiter sinkenden Versicherungsbeiträgen zu profitieren, dürfen die Kunden künftig den neuen, individuellen Kündigungstermin nicht aus dem Blick verlieren.

Mitten im Müll

Der Ex-Chef der britischen Pleitebank Northern Rock ist zurück

Von Andreas Oldag

London – Monatlang war Adam Applegarth abgetaucht. Sportsfreunde sichten den ehemaligen Chef der britischen Pleitebank Northern Rock zuweilen beim Cricket-Spiel im heimatischen Sunderland. Doch jetzt ist der athletische Brite, der als „Batsman“ (Schlagmann) auf dem Spielfeld agiert, zurück in der Branche. Der 47-Jährige übernimmt beim amerikanischen Finanzinvestor Apollo Management einen wichtigen Posten als Finanzberater. Ironie der Geschichte: Der unstrittige Banker, der Northern Rock faule Hypothekenkredite und Verluste in Milliardenhöhe bescherte, soll ausgerechnet auf seinem alten Terrain wieder aktiv werden. „Applegarth ist doch Experte in Sachen kunstvoller Verpackung von Finanzprodukten“, scherzt ein Analyst in der Londoner City.

Für Applegarth kommt der Ruf der Amerikaner jedenfalls zur rechten Zeit. So hat Apollo einen europäischen Fonds mit einem Volumen von etwa einer Milliarde Euro aufgelegt, der gezielt auf dem britischen, deutschen, spanischen und portugiesischen Markt faule Hypothekentitel und notleidende Wertpapiere aufkaufen soll. Der ehemalige Northern-Rock-Chef erscheint als der richtige Mann, der den Finanzmüll aufbereitet und an den risikobereiten Anleger bringen soll.

Applegarth gilt als einer der Hauptverantwortlichen für das Northern-Rock-Desaster. Als junger Management-Trainee hatte er seine Karriere bei der Provinzbank in Newcastle begonnen. Sein Ehrgeiz trieb ihn schon bald an die Spitze des Instituts, wo er dann als Firmenchef vom Jahre 2001 an begann, das große Rad zu drehen. Er refinanzierte das Kreditgeschäft des Baufinanzierers über den internationalen Markt und schlug damit einen ähnlichen Weg ein wie viele amerikanische Hypothekenbanken. Spätestens im Sommer 2007, als die Immobilienpreise auch in Großbritannien auf breiter Front einbrachen, wurde jedoch sehr rasch deutlich, dass das Geschäftsmodell von Northern Rock auf tönernen Füßen stand. Applegarth stand vor einem Scherbenhaufen.

Bilder von Kunden, die vor den Filialen Schlange standen und ihr Erspartes retten wollten, gingen um die Welt – und brannten sich in das Gedächtnis vieler Briten ein. Nur ein Notkredit der Notenbank und Garantien im Volumen von insgesamt 55 Milliarden Pfund (etwa 64 Milliarden Euro) retteten Großbritannien fünfgrößten Baufinanzierer vor dem Untergang. Die 1866 gegründete Bank, die wegen ihrer Standhaftigkeit einst „The Rock“ (der Felsen) hieß, gilt unter Branchenexperten längst als „The Wreck“, also als Wrack.

Doch das Wrack, an dem der britische Staat nun die Mehrheit hat und das dem Steuerzahler im ersten Halbjahr 2009 einen Verlust von 724 Millionen Pfund bescherte, ist auch ein Politikum: Eine Pleite wäre für die Labour-Regierung eine Katastrophe, zumal wenige Monate vor den Unterwahlen 2010 wichtige Wählerstimmen in der nordostenglischen Region Newcastle auf dem Spiel stehen.

Applegarth kann sich indes über eine üppige Abfindung und Pensionszahlungen in Höhe von 840 000 Pfund freuen – und hat es trickreich verstanden, bislang alle Schadenersatzansprüche von Northern-Rock-Aktionären abzuwehren. „Er hat einfach gewartet, bis sich der erste Zorn in der Öffentlichkeit gelegt hat“, heißt es in London. Das machen übrigens Applegarths gestrauchelte Bankerkollegen nicht anders. Sir Fred Goodwin, Ex-Chef der Royal Bank of Scotland, verzog sich nach seinem Rauswurf im Herbst 2008 nach Südf frankreich. Nun sei er aber zurück in Edinburgh, um sein Comeback vorzubereiten, heißt es. Und nach einem kurzen Abtauchmanöver hat es Andy Hornby, Ex-Chef der Halifax Bank of Scotland, bereits geschafft, einen neuen Job zu ergattern. Er führt seit kurzem die Drogeriemarktkette Alliance Boots.



Adam Applegarth Foto: Bloomberg