



Kreditgenossenschaften

The same procedure...

Die Advents- und Weihnachtszeit ist Jahr für Jahr nicht nur die Zeit zum Besinnen und Durchschnaufen, es ist auch die Zeit für Wiederholungen: Ob Sissi oder die Feuerzangenbowle, Winnetou oder Prinz Eisenherz – mal ehrlich, ohne das würde doch etwas fehlen? Was derzeit in Frankfurt und Düsseldorf, bei den beiden letzten Mohikanern, Verzeihung, Zentralbanken der Kreditgenossen, passiert, ist auch eine Wiederholung. Allerdings eine, über die man sich nicht mehr freut, sondern nur noch herzlich lacht. Daher stammen übrigens unbestritten auch die häufig auftretenden Bauchschmerzen bei den Ortsbankern landauf landab. Denn, so scheint, auch der neuerliche Anlauf zur lange erwarteten Fusion droht (wieder mal) deutlich schwieriger zu werden als zunächst angenommen. Dabei war man sich doch eigentlich (wieder mal) schon weitestgehend einig, zumindest wurde dieser Anschein vermittelt. Und (wieder mal) bekommt der ein oder andere plötzlich kalte Füße, und damit steht es (wieder mal) Spitz auf Knopf. Ob wirklich noch bis Weihnachten alle gewollten wie versehentlichen Missverständnisse auszuräumen sind? Skepsis ist angebracht. Dabei klang es so schön vernünftig, bislang hinderliche Themen – wie beispielsweise Holding oder nicht – nicht zur Fusionsbedingung zu machen. Doch wie im richtigen Leben gilt, alles Schöne ist vergänglich. Warum das alles so sein muss? Es menschtelt halt immer und überall – bei den Genossen vielleicht noch ein bisschen mehr. Ernst nehmen kann das aber niemand mehr.

DSGV

Freier Blick auf Berlin

Zwei Kernbotschaften durften der DSGV und sein Sparkassenpräsident just am Nikolaustag in ihrer Bewertung zur Beendigung des so genannten „Sparkassenstreits“ verbreiten: die wirkliche Einstellung des Verfahrens und die Zuordnung des Falls Berlin unter das Beihilferecht. Das „von der EU-Kommission eingeleitete Vertragsverletzungsverfahren gegen die Bundesrepublik Deutschland wegen des Bezeichnungsschutzes für Sparkassen (§ 40 KWG)“ ist eingestellt worden, so wurde das in der präziseren Langfassung ausgedrückt. Und die „Verständigung zwischen Bundesregierung und EU-Kommission zum Berliner Fall ist einer beihilferechtlichen Sondersituation in Folge der Schieflage der früheren Bankgesellschaft geschuldet“. Nicht jede beliebige Privatisierungsdiskussion kann somit nach der Lesart der S-Gruppe künftig an Berlin aufgerollt werden, sondern dieser Fall hängt ausdrücklich am Beihilferecht. Und dass es in Zukunft wiederholt zu ähnlich gelagerten Fällen kommen könnte, die dessen erneuter Anwendung bedürfen, hält man in der Sparkassenorganisation naturgemäß für höchst unwahrscheinlich. Es darf aus Sicht der S-Gruppe einfach nicht mehr vorkommen, dass der weiterhin gültige § 40 KWG vom europäi-

schen Recht überlagert werden muss. Mit einem verfeinerten Risikomanagement glaubt man ein geeignetes Instrumentarium in der Hand zu haben, mit dem man die Notwendigkeit einer allgemeinen Klärung des Beihilfefalls auf unbestimmte Zeit aussetzen kann.

In Frankfurt durfte DSGV-Präsident Heinrich Haasis die gütliche Einigung somit rückblickend nicht nur als guten Tag für die Sparkassenorganisation werten, sondern ganz nebenbei auch ein wenig als nützlichen Freundschaftsdienst für den Genossenschaftssektor, dessen besondere Behandlung im § 39 KWG er bei einem anderen Verlauf des Verfahrens auf Dauer auch tangiert gesehen hätte. In erster Linie gibt das Ende des Verfahrens aber natürlich den Blick auf den im kommenden Jahr abzuschließenden Verkauf der Landesbank Berlin frei, der nun mit konkreteren Zeitgerüsten angegangen werden kann. Zwei Dinge haben sich dabei innerhalb der Sparkassenorganisation offenbar herauskristallisiert. Zum einen ist dem Präsidenten jeder Plan willkommen, der ausschließlich aus der Sparkassenorganisation kommt. Damit ist eine Einbindung privater Investoren allem Eindruck nach vom Tisch. Und zum anderen soll bei dem Gebot oder möglicherweise auch den Geboten aus der Sparkassenorganisation heraus nach einer gesellschaftsrechtlichen Konstruktion gesucht werden, die möglichst über den Fall der Landesbank Berlin hinaus einsetzbar ist, also beispielsweise auch für andere Akquisitionen, die künftig im Interesse der S-Gruppe liegen könnten. Das legt unter anderem eine Gesellschaftsform nahe, die in einem vergleichsweise kleinen Gremium entscheidungsfähig ist.

Privatbankiers

Viele Sondereffekte

So richtig vergleichbar sind die Bilanzen der Privatbankiers schon lange nicht mehr. Spätestens seit die Bundesbank diese Bankengruppe als eigenes Segment unter den Privatbankiers aufgegeben hat, ist sie in ihrer Gesamtheit statistisch nicht mehr wahrnehmbar. Und angesichts der heterogenen Geschäftsmodelle, der Einbindung einiger ehemals selbstständiger Häuser in große Konzerne sowie des teilweisen Übergangs zur Rechnungslegung nach IFRS ist die Vergleichbarkeit der Häuser untereinander weiter eingeschränkt. Aber es gibt eben noch Privatbankiers, und einige sind recht erfolgreich. Die Redaktion geht in dieser Ausgabe (Seite 1359) exemplarisch auf die Geschäftsentwicklung und die strategische Ausrichtung einiger dieser Institute ein.

Besonders auffällig sind im laufenden Jahr freilich eine Reihe von Sondereffekten, die nicht nur den Vergleich der Institute untereinander erschweren, sondern auch die Entwicklung der einzelnen Häuser im Zeitablauf relativieren. Bei Sal. Oppenheim ist das beispielsweise der Erwerb der BHF-Bank sowie die Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS. Die Geschäftszahlen von Hauck & Aufhäuser werden wesentlich durch den Ertrag aus dem Verkauf der Anteile an der Deutschen Börse tangiert. Das Bankhaus Lampe hat seinen Ableger in Luxemburg geschlossen und seine ausländischen Private-Banking-Aktivitäten in einer neuen Einheit in der Schweiz gebündelt. Die Warburg-Gruppe wurde im Berichtsjahr 2005 aufgespalten und in eine Parallelholding-Organisation über-

führt. Und HSBC Trinkaus & Burkhardt sowie die Castell-Bank haben im laufenden Jahr ihre Rechtsform zur Aktiengesellschaft beziehungsweise zur Familien-Aktiengesellschaft gewandelt.

DWS

Andere Peergroup?

Wenn die DWS kurz vor Jahresende ihre Zwischenbilanz zum laufenden Geschäftsjahr zieht, sind die Grundbedingungen für eine gute Positionierung beim Mittelaufkommen traditionell günstig. 10,352 Milliarden Euro an Neugeschäft hat die Gesellschaft in den ersten zehn Monaten 2006 einsammeln können, das sind stolze 60 Prozent des beim BVI insgesamt registrierten Mittelaufkommens. Besonders gut gelaufen sind mit einem Plus von rund 11 Milliarden Euro wieder einmal die Geldmarktfonds, die damit Abflüsse in den Segmenten Aktienfonds (minus 1,924 Milliarden Euro) und Rentenfonds (minus rund 1,5 Milliarden Euro) überkompensiert haben.

Rund die Hälfte der Zuflüsse bei Geldmarktfonds gehen DWS-typisch freilich auf institutionelle Anleger zurück. Und dieses Geschäft ist zur Jahreswende traditionell großen Schwankungen unterworfen. Weil Geldmarktfonds in den Bilanzen der Unternehmen als Forderungen verbucht werden, so die freimütige Erläuterung, erfolgt regelmäßig im Dezember eine deutliche Abwanderungsbewegung institutioneller Anleger aus Geldmarktpapieren in „Cash-Positionen“, die dann im neuen Jahr wieder umgeschichtet werden. Nach den erwarteten Abflüssen von 1,5 bis 3 Milliarden Euro aus den DWS-Geldmarktfonds im noch laufenden Dezember bedarf es also keiner allzu großer Prognosekunst, zum Jahreswechsel für die DWS gegenüber den Oktober-Werten eine schwächere Positionierung vorherzusagen. Die Gesellschaft selbst hat wie üblich die glänzenden Oktoberwerte zur Außendarstellung genutzt und darf nach dem anstehenden Dämpfer zum Jahreswechsel insofern wieder beruhigt dem Start ins neue Jahr entgegensehen, als gleich im Januar wieder die umgekehrten Umschichtungen in Geldmarktfonds einsetzen.

Besonders eindrucksvoll ausgefallen sind die Zuwächse der DWS bei den Geldmarktfonds nicht zuletzt wegen der Zuordnung des DWS Forex Strategy in dieses Segment. Dieser schon im Frühjahr 2003 aufgelegte Fonds zielt darauf ab, Kursveränderungen auf den internationalen Devisenmärkten auszunutzen, deren Entwicklung mit klassischen Anlageformen wie Aktien und Anleihen nur in vergleichsweise geringem Maße korreliert ist. Anders als bei international ausgerichteten Aktien- und Rentenfonds, so wirbt die DWS, generiert das Fondsmanagement die Erträge ausschließlich aus verschiedenen Währungsengagements sowie den zur Absicherung unterlegten Geldmarktanlagen. Über den gleichzeitigen Kauf und Verkauf von Devisen auf Termin, das heißt das Eingehen von Long- und Short-Positionen, könne der Fonds sowohl von aufwärts als auch abwärts gerichteten Wechselkursrends profitieren. Mittel- und langfristig strebt das Fondsmanagement ein Ergebnis an, das im Durchschnitt pro Jahr etwa zwei Prozentpunkte über der Wertentwicklung einer 3-Monatsgeld-Anlage in Euro liegt. Genau das ist in den vergangenen Jahren bei vergleichsweise ge-

ringer Volatilität mehr als gelungen und hat offenbar speziell viele institutionelle Anleger überzeugt. In den ersten zehn Monaten sind dem Fonds 1,96 Milliarden Euro zugeflossen und haben das Fondsvolumen auf 2,1 Milliarden Euro anwachsen lassen.

Diese institutionelle Orientierung ist auch ein maßgeblicher Grund dafür, dass die DWS sich abseits der aktuellen Zahlenspiele möglicherweise in eine andere Liga bewegt als zumindest die Deka und die Union Investment. Da ist zum Ersten die erklärte Ausrichtung auf die internationalen Märkte mit entsprechenden Investitionen in die IT und den Vertrieb sowie ein klares Bekenntnis zum weiteren Ausbau der so genannten Sicav-Fonds in der Produktpolitik. Mit dieser Produktfamilie, die mittlerweile schon 52 Fonds umfasst, kann die DWS mit geringen Modifikationen eines Basisproduktes (zum Beispiel in der Gebührenstruktur, und in unterschiedlichen Währungen) in verschiedenen Ländern tätig werden. In zehn Märkten Europas sowie in drei Ländern Asiens, so der aktuelle Zwischenbescheid, hat die Gesellschaft schon die Vertriebszulassung. Und in der Region Asien/Pazifik hat sie es immerhin schon auf ein Fondsvolumen von rund sechs Milliarden Euro gebracht. Von den großen vier der hiesigen Branche hat allenfalls die künftige Allianz Global Investors einen solch internationalen Antritt oder annähernd vergleichbare Ambitionen, die Investmentgesellschaften der Verbünde aber bei weitem nicht.

Zum Zweiten hebt sich die DWS mit ihrem klaren Bekenntnis zum Zertifikatemarkt von ihren deutschen Mitbewerbern ab – speziell jenen aus den Verbänden. Die Hinwendung zu diesem Geschäftsfeld, so wird noch einmal unterstrichen, erfolgt aufgrund der regulatorischen Asymmetrie. Kleine Themen, die von Fonds dem absehbaren Volumen nach und/oder nur mit einer unvertretbar langen Produktionszeit aufgegriffen werden könnten, sollen nun in diesem Geschäftsfeld ihren Platz finden. Und die DWS lässt keinen Zweifel daran, die gesamte Palette der strukturierten Produkte als Teil ihrer Strategie eines weltweiten Asset Managers deutlich ausbauen zu wollen. Im ersten Monat nach dem Start der luxemburgischen Verbriefungsgesellschaft DWS GO sind übrigens den zwei angebotenen Währungszertifikaten rund 30 Millionen Euro zugeflossen. Man darf also einerseits ein wenig gespannt sein, ob die breitere Aufstellung der DWS in ihrer Produktpalette sichtbare Auswirkungen auf die Marktanteile in der klassischen BVI-Statistik zeigt. Und andererseits muss man vielleicht darüber nachdenken, ob und inwieweit man solche Aktivitäten der BVI-Gesellschaften zumindest nachrichtlich in verbesserte Statistiken einbringen kann. Die klassischen deutschen Investmentgesellschaften werden künftig jedenfalls (noch) weniger vergleichbar sein als bisher.

Förderbanken

Ipex-Mission: Geld verdienen

Schön, wenn die Ansage klar und deutlich ist, dann lässt sie wenigstens keinen Interpretationsspielraum zu. Die zum 1. Januar 2008 als selbstständiges Tochterunternehmen in die Freiheit zu entlassende KfW Ipex-Bank soll demnach vor allem eines: Geld verdienen. Denn das braucht die Mutter, ist doch der hauseigene Projekt- und Unternehmensfinanzierer ein „sehr ordentlicher“ Er-

tragsbringer für die Mutter, der „nicht zu ersetzen sei“, wie es Vorstandssprecher Peter Klaus selbstbewusst formulierte. Dass die Ipx-Bank dabei im Wettbewerb keinerlei Zurückhaltung mehr zeigen wird und zeigen muss, ist selbstredend. So ist sich Klaus sicher, dass die Ausgründung die Ipx-Bank noch stärker gemacht habe. Denn nun finde keine Wettbewerbsverzerrung mehr statt. Die Bank habe eine eigene Banklizenz bei der BaFin und ein eigenes Rating bei den internationalen Ratingagenturen beantragt. Angestrebt wird eine A plus beziehungsweise ein AA minus, was natürlich deutlich unter dem AAA-Spitzenrating der staatsgetragenen KfW Bankengruppe liegt. Bei der Refinanzierung wird freilich auch künftig dieses AAA genutzt, allerdings wird die Differenz von der Ipx-Bank an die Mutter abgeführt.

Die Vorbereitungen auf die neue, die Stand-Alone-Welt, zeigen sich heute schon auch im Geschäft. So ist das Portfolio bereits sehr viel diversifizierter geworden. Von den Neuzusagen, die mit 12,2 Milliarden Euro per Ende September bereits das Jahressoll von rund zehn Milliarden Euro übertroffen haben, entfallen 2006 vier Milliarden Euro auf Deutschland und 8,2 Milliarden Euro auf das Ausland. Das Volumen verteilt sich in Deutschland auf die Sektoren Energie und Umwelt (1,5 Milliarden Euro), verarbeitendes Gewerbe, Handel und Gesundheit (1,1), Schifffahrt (0,8), Grundstoffindustrie (0,2), Schienen- und Straßenverkehr (0,2), Flughäfen, Seehäfen und Bauwirtschaft (0,1) und Telekommunikation und Medien (0,1). Im Ausland sind dagegen die Grundstoffindustrie (2,3 Milliarden Euro), die Schifffahrt (1,7), der Schienen- und Straßenverkehr (1,0), Energie und Umwelt (0,7), Luftfahrt (0,7), Telekommunikation und Medien (0,6) sowie das verarbeitende Gewerbe, Handel und Gesundheit (0,4) die Volumenbringer. Selektiert nach Produkten sind strukturierte Finanzierungen mit 3,5 der 12,2 Milliarden Euro das Hauptgeschäft, gefolgt von Direktkrediten (2,0), Avalen (1,9) und Akquisitionsfinanzierungen (1,0). Gerade die kräftige Zunahme der Avale zeigt die Ausweitung des kurzfristigen Geschäfts. Daneben gewinnt die Syndizierung immer stärker an Bedeutung, und auch die Ausplatzierung der übernommenen Risiken wird mehr und mehr zum Kerngeschäft, um die Gefahr klein und die Flexibilität groß zu halten.

Dass die KfW und damit auch all ihre Töchter stets unter besonderer Beobachtung stehen, Klaus weiß es und nimmt es hin. „Wettbewerber werden nie geliebt“, sagt er, der sein Amt als Ipx-Chef und KfW-Vorstand zum 30. April 2007 plangemäß abgeben wird. Doch sollte bis auf die Ipx die KfW doch eigentlich gar nicht im Wettbewerb stehen, sondern vielmehr nur unterstützend tätig sein. Nicht immer reicht ihr das.

Bankenaufsicht

Basel II und kein Ende – USA als Unsicherheitsfaktor?

Prof. Dr. Jürgen Singer, Lehrstuhl Bankwesen, Universität Leipzig, schreibt der Redaktion: „Die deutschen Kreditinstitute beschäftigen sich seit mehreren Jahren intensiv mit Basel II und der institutsinternen Umsetzung. Nicht nur Teams aus verschiedenen Abteilungen befassten sich in lang dauernden Gremiensitzungen mit

Basel II, in großem Umfang wurden externe Dienstleister (Beratungsunternehmen oder Software-Häuser) in die Umsetzung oder in die Entwicklung eines eigenen Ansatzes eingeschaltet. Basel II lässt sich salopp formuliert als hoch lukrative ABM der Beratungsbranche bezeichnen.

Das Basel-II-Konzept verfolgt lobenswerte Zielsetzungen: Das Adressenausfallrisiko soll genauer berücksichtigt werden, die Risikoprämie soll mehr als zuvor nach der Situation des Kreditnehmers berechnet werden, Quersubventionen sollen abgebaut werden, ein ruinöser Wettbewerb wie in der Vergangenheit erscheint vermeidbar, Bestandsrisiken sind zu vermindern. Letztlich sinkt auch die Wahrscheinlichkeit von Systemrisiken, wie sie beispielsweise durch die Finanzierung der japanischen Bubble Economy entstanden sind.

Ob diese angestrebte, risikoärmere Welt realisiert werden kann, ist aber zweifelhaft. Leider geben manche Indizien aus den Kreditabteilungen zu denken: a) Risikoprämien werden nicht in der erforderlichen Höhe eingefordert, da ansonsten Kreditgeschäfte verloren gehen, so die bereits vor Jahren geäußerte Befürchtung von Prieswasser; b) Die Kreditstandards werden gesenkt, um eine bessere Wettbewerbsfähigkeit zu erlangen; c) Sicherheiten werden hoch eingestuft, um unter die Bagatellgrenze des §18 KWG zu fallen; d) Immobilien werden hoch bewertet, um eine niedrige Eigenkapitalbindung durch die Einstufung als Realkredit zu erreichen und e) Mitarbeiter kennen inzwischen die Ansatzpunkte der Ratingverfahren, um eine bessere Ratingeinstufung zu erhalten und damit die Rechtfertigung für das erforderliche Kreditvotum zu erreichen. Um ihre Zeitvorgaben zu erfüllen, werden die Ermessensspielräume ausgenutzt, denn ansonsten sind Bonus, Arbeitsplatz oder Karriereplanung gefährdet.

Die Ursachen für diese Entwicklung liegen in dem nachvollziehbaren Bestreben, Volumen zu erhalten und Erträge zu generieren. Manche Institute, die sich vor einigen Jahren aus dem Firmenkreditgeschäft „verabschiedet“ hatten, kommen heute auf diesen Markt zurück und akquirieren über den Preis sowie über die Anforderungen an die Bonität. Der steigende Wettbewerb erzwingt dann das Abgehen von dem Basel-II-Konzept, will man nicht Kunden und Volumen an Wettbewerber verlieren.

Ob in den USA Basel II eingeführt wird, ist ohnehin fraglich. Erste Anzeichen für das Aufschieben sind bereits erkennbar, da große Institute inzwischen Einwände geltend machen und negative Folgen für ihre Wettbewerbsfähigkeit befürchten. Sollte in absehbarer Zeit die US-Konjunktur absinken, wofür die Indizien Immobilienblase, ausufernde Konsumentenverschuldung sowie Haushalts- und Handelsbilanzdefizit sprechen, dann dürften manche US-Banken in Schwierigkeiten kommen. Basel II würde, sollte es eingeführt und stringent umgesetzt werden, zu einem neuerlichen Credit Crunch beziehungsweise Credit Squeezing wie bereits Anfang der neunziger Jahre führen. Um die Konjunktur zu stützen wird vermutlich das Regulierungswerk Basel II in dieser Situation bis auf weiteres verschoben werden. Weitere Problempotenziale sind in dem ausufernden Derivategeschäft oder in der Hedgefonds- beziehungsweise Private Equity-Manie zu vermuten.

Wenn europäische Banken dann die ungleiche Wettbewerbssituation beklagen, dürfte auch in Europa Basel II ausgesetzt oder der



vorgesehene Einföhrungstermin gestrichen werden. Die Jubelarien über Basel II erinnern fatal an die Euphorie und das Hosiannah bei der Einföhrung von Basel I. Die hochgesteckten Erwartungen über Basel I erfüllten sich nur teilweise, weshalb dann Basel II ange-dacht worden ist.

Wenn der Präsident der BaFin inzwischen über Basel III und IV laut philosophiert, so gibt dies Anlass zu Beföhrchtungen: Müssen sich die deutschen Kreditinstitute dauerhaft vor allem mit Basel-Konzepten herumquälen? Gibt es dann Basel unendlich? – Basel V, VI, VII, VIII, IX.....!"

Südoiteuropa

Ungebrochener ökonomischer Konvergenztrend

Dietmar K. R. Klein, Bundesbankdirektor a. D., Frankfurt am Main, schreibt der Redaktion: „Zum sechsten Male hatte ein Veranstalter zu einer regionalen Finanz- und Investitionskonferenz für Südoiteuropa nach Dubrovnik eingeladen. Mit den Jahren ist die Teilnahme europäischer und amerikanischer Banken, Investoren und Analysten sowie von Politikern aus Südoiteuropa an diesem Treffen ständig gewachsen. Verständlich ist daher das besondere Bemühen des Gastgeberlandes Kroatien, sich für eine baldige Aufnahme des Landes in die EU herauszuputzen, nachdem das Nachbarland Slowenien bereits seit Mai 2004 Mitgliedsland der EU ist und am 1. Januar 2007 den Euro als offizielle Landeswährung einföhrt.

Überholt worden ist Kroatien auch von Bulgarien und Rumänien, die 2007 EU-Vollmitglieder werden, obgleich die Europäischen Gremien in Brüssel ihre Zustimmung nur unter bestimmten Auflagen erteilt haben. Das kroatische Realeinkommen pro Kopf auf Kaufkraftbasis beträgt 11 450 Euro (2005), das sind rund 52 Prozent mehr als in Bulgarien und 40 Prozent mehr als in Rumänien, jedoch knapp die Hälfte des Durchschnitts der EU-25. Auch bei den fortgeschrittenen Beitrittsverhandlungen in Brüssel, bei denen rund 31 Politikfelder im Rahmen der Kopenhagener Kriterien zur Diskussion stehen, glaubt man in Zagreb, sich gegenüber Sofia und Bukarest keinesfalls verstecken zu müssen. Daher hofft man inständig, dass es Kroatien erlaubt werden wird, sozusagen ‚unter dem Zaun‘ hindurchzuschlüpfen, nachdem sich in der EU unter dem Eindruck der ungelösten Verfassungskrise und einiger populistisch gefärbter Politikquerelen in Budapest, Warschau und Prag eine gewisse Erweiterungsmüdigkeit breit macht.

Auch die Vertreter der übrigen Staaten Südoiteuropas, das heißt der westlichen Balkanländer, und die dort tätigen Universal- und Investmentbanken konnten durchweg von guten volkswirtschaftlichen Daten und Geschäftsperspektiven berichten, natürlich ausgehend von einem niedrigen Ausgangsniveau. Dies gilt nicht zuletzt für Serbien, das wirtschaftspolitisch seit etwa drei Jahren auf einen liberalen Reformkurs eingeschwenkt ist. Grundsätzlich hat jedoch Serbien, das vor allgemeinen Wahlen steht, eine neue politische Rolle im westlichen Balkan noch nicht gefunden, nachdem es seine Vormachtstellung im früheren Jugoslawien ebenso verlo-

ren hat wie Montenegro und faktisch die Provinz Kosovo. Die bevorstehende Unterzeichnung eines multilateralen Freihandelsabkommens zwischen den Nicht-EU-Mitgliedern und fortschreitende ‚Euroisierungstendenzen‘ sollten nicht über die fehlende politische Stabilität in dieser Region infolge ethnisch bedingter politischer Zersplitterung hinwegtäuschen. Von 2002 bis 2006 hat das durchschnittliche Wachstumstempo Südoiteuropas zwischen fünf Prozent und sechs Prozent per annum gelegen. Die Aussichten bis 2010 sind ähnlich gut, eine schockfreie Wirtschaftsentwicklung vorausgesetzt. Damit liegt das Wachstum in Südoiteuropa noch um einiges höher als in Zentraleuropa, so dass der ökonomische Konvergenztrend im Verhältnis zur EU-25 ungebrochen ist.

Finanzminister wie Notenbankgouverneure bestreiten, dass die mehr oder minder hohen Leistungsbilanzdefizite (Ausnahme Slowenien) eine Gefahr darstellen könnten. Zukünftig würden ausländische Direktinvestitionen im Zuge der Privatisierung von Finanzinstituten und anderen Unternehmen vermehrt durch Greenfield-Investitionen ersetzt. Positiv zu werten sei auch, dass der Reformdruck unabhängig von der Aussicht auf einen EU-Beitritt anhalten werde. Dieser Optimismus wurde jedoch unter Hinweis auf anhaltend hohe Fiskaldefizite (siehe die politischen Unruhen in Budapest), hartnäckige Inflationstendenzen und ungenügende Investitionen in die regionale Infrastruktur nicht allgemein geteilt.

Während die Investmentbanken und die Private-Equity-Firmen ihre Geschäftsaussichten als Folge der Zersplitterung der Märkte als begrenzt ansehen, ist der Regionalisierungsprozess bei den Retailbanken durch die Mehrheitsbeteiligungen ausländischer Banken weit vorangeschritten (etwa Kroatien 91 Prozent, Serbien 75 Prozent). Diese werden durch die EU-Beitrittsperspektive, die hohen Wachstumsraten des nominalen BIP, die schnell zunehmende Monetarisierung der Volkswirtschaften und die hohe Kreditnachfrage sowie durch immer noch ansehnliche Kreditmargen ange-lockt. Exemplarisch dafür ist die Entwicklung der italienischen Unicredit-Gruppe. Ursprünglich 1998 und 1999 aus dem Zusammenschluss privater Banken wie Credito Italiano sowie führender oberitalienischer Sparkassen entstanden, ist die Gruppe nach der Übernahme der HVB zur weitaus größten Auslandsbank in Mittel-, Ost- und Südoiteuropa aufgestiegen. Sie bündelt und leitet ihr Retailgeschäft in diesen Regionen weitgehend über die miterworbene Bank Austria-Creditanstalt in Wien. Mit 7 000 Filialen und 149 000 Beschäftigten ist sie nun in 21 Ländern flächendeckend vertreten.

Aus der Sicht eines deutschen Beobachters ist ferner bemerkenswert, dass die Wiener RZB-Gruppe über die börsennotierte Raiffeisen International Bank-Holding AG mit dem markanten Giebelkreuz und den zwei stilisierten Pferdeköpfen mittlerweile in 15 europäischen Ländern mit 2 740 Zweigstellen tätig ist. Der Raiffeisen-Zentralbank in Wien gehören 70 Prozent des Aktienkapitals, der IFC 3,2 Prozent und der EBRD 2,8 Prozent. Die führende Retailbank Mitteleuropas mit dem bekannten Sparkassen-Logo, die börsennotierte Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG (siehe Kreditwesen 17-2005) mit einer konsolidierten Bilanzsumme von 160 Milliarden Euro, 2 700 Filialen und 48 000 Mitarbeitern in 2005, ist in Südoiteuropa vor allem in Slowenien, Kroatien, Serbien-Montenegro und seit 2006 über die neu erworbene Banca Comerciala Romana in Rumänien tätig."