



Landesbanken I

Gespannte Gelassenheit

Es ist nur ein scheinbarer Widerspruch, mit Blick auf die Landesbanken in Mainz und Frankfurt gleichzeitig von Gelassenheit und Anspannung zu sprechen. Erstere bezieht sich auf die zuletzt erreichte Positionierung am Markt. Aber das daraus resultierende Selbstbewusstsein schützt in beiden Häusern nicht vor Unruhe. Denn die Ungewissheit der Entwicklungen rund um die Landesbank Berlin, die von der LRP wie von der Helaba nur sehr begrenzt beeinflussbar sind, können bekanntlich erhebliche Auswirkungen auf den weiteren Weg des Sparkassensektors und damit auch auf die beiden nicht direkt beteiligten Landesbanken haben.

Vom heutigen Ergebnis her beruhigend wirkt aber in beiden Häusern erst einmal die Ertragsentwicklung im vergangenen Jahr. In Mainz war die Ertragsrechnung von einem rückläufigen Zinsüberschuss (minus 7,7 Prozent) auf knapp 280 Millionen Euro, einem deutlich gewachsenen Provisionsüberschuss (plus 15,2 Prozent) auf 91,6 Millionen Euro sowie einem mehr als verdoppelten Nettoertrag aus Finanzgeschäften (52,2 Millionen Euro) geprägt. Dass sich die Verwaltungsaufwendungen um 11,6 Prozent auf knapp 216 Millionen Euro erhöht haben, ist bei rückläufigem Verwaltungsaufwand (67,9 nach 70,8) Millionen Euro ausschließlich auf den Anstieg der Personalkosten zurückzuführen. Letzterer resultiert nicht zuletzt aus 64 neuen Mitarbeitern – für die Bank ein ermutigender Beleg für den Aufbau neuer Geschäftsfelder. Wie stabil diese Ergebniskomponenten nach den Neuordnungen im LBBW-Konzern künftig sind, wird sich erst in den kommenden Abschlüssen zeigen. Auffällig stark ist im Berichtsjahr 2006 jedenfalls in Mainz (minus 65,9 Prozent auf 15,1 Millionen Euro) wie auch in Frankfurt (minus 70,5 Prozent auf 40,0 Millionen Euro) der Aufwand aus Risikoversorge/Bewertungsergebnis zurückgegangen. Und diese Gunst wird sicher nicht von Dauer sein.

Ebenfalls durch letzteren Effekt begünstigt, erreichte die Helaba ein Betriebsergebnis nach Bewertung in Höhe von 466,4 Millionen Euro, das wegen der vollständigen Berücksichtigung der Frankfurter Sparkasse und der Vollkonsolidierung der Hannover Leasing freilich nicht mit dem Vorjahr vergleichbar ist. Zudem werden in Frankfurt anders als in den Vorjahren die Zinsen für stille Einlagen nicht im Zinsaufwand ausgewiesen, sondern als Teilgewinnverwendung gezeigt. In ihrem „Als-ob-Vergleich“ weist die Helaba auf der Ertragsseite eine Steigerung des Nettoergebnisses aus Finanzgeschäften um gut 70 Prozent aus, die maßgeblich auf ein überdurchschnittlich gutes Handelsgeschäft mit komplexen Zinsprodukten im zweiten Halbjahr zurückgeführt wird. Die deutliche Erhöhung des sonstigen betrieblichen Überschusses um mehr als 40 Millionen Euro resultiert ebenso aus der Erstkonsolidierung der Hannover Leasing wie mehr als die Hälfte des Anstiegs der Verwaltungsaufwendungen (plus 87 Prozent). Durch eine Steigerung der Ertragseffizienz bei ausgewählten Tochtergesellschaften und der LBS will man in Frankfurt die Cost Income Ratio von 68,1 (67,9) Prozent in Richtung der angestrebten 60 Prozent bringen.

Mindestens ebenso wichtig für die entspannte Berichterstattung sind in beiden Landesbanken neben dem passablen Ergebnis 2006 die strategischen Fortschritte. Jedes auf seine Art haben beide Häuser in den letzten Jahren an Profil gewonnen. So spricht es jedenfalls für konstruktive Arbeitsteilung mit der LBBW, wenn Friedhelm Plogmann nicht nur selbstbewusst und überzeugt gemeinsame Grundprinzipien wie die Vermeidung von Doppelarbeiten, keinen Wettbewerb im Konzern und ein „Gesicht“ zum Kunden vorträgt, sondern auch sehr konkret eine ganze Reihe von Tätigkeitsfeldern auflisten kann, auf die sein Institut fokussiert ist. Das fängt an beim Kompetenzzentrum im Immobiliengeschäft für Frankreich und den Benelux-Ländern, reicht über das Asset Management Consulting für institutionelle Kunden und führt hin bis zu regionalen Umsatz- und branchenbezogenen Abgrenzungen im Firmengeschäft. Auch die starke Stellung der Luxemburger LRP-Tochter im Gesamtkonzern stärkt das Selbstwertgefühl in Mainz. Und aus LRP-Sicht wirkt es sehr motivierend, wenn gewisse Zuständigkeiten oder zentrale Aktivitäten aus Stuttgart nach Mainz verlagert und dort verstärkt auf- und ausgebaut werden. Dass mit Hans-Joachim Strüder der zuständige LBBW-Vorstand mit Zustimmung der BaFin diese Funktion auch bei der LRP ausübt, spricht freilich auch für kluge Stuttgarter Weitsicht. Bestimmte Rahmenbedingungen im Investmentbanking sind bei allem Bemühen um eine Aufwertung des Finanzplatzes Stuttgart in der Nähe Frankfurts vielleicht doch ein bisschen besser angesiedelt.

Günther Merl kann ebenfalls auf eine gut funktionierende Zusammenarbeit verweisen, nicht mit einer anderen Landesbank, sondern innerhalb der hessisch-thüringischen Sparkassenorganisation. Die Verbindlichkeit der Leistungsabnahme und die Vereinbarungen zu einer gemeinsamen Risikopolitik gelten als Orientierungsmaßstab für andere Regionen. Darüber hinaus hat er das Immobiliengeschäft zum echten Ertragsbringer ausgebaut, mit der Helaba Invest das Asset Management gestärkt, mit der Frasca (und der 1822 direkt) das Privatkundengeschäft hereingeholt, mit der Hannover Leasing die Finanzierungskompetenz erweitert und selektiv Auslandsstützpunkte eröffnet. Kurzum, er hat eine Bank gebaut, die in ihrer Mischung aus Wholesale und Retailgeschäft ein wenig mit der LBBW vergleichbar ist – wenn auch in kleinerem Format. Insofern ist es vielleicht auch kein Zufall, dass man in Frankfurt wie in Stuttgart das eigene Haus als „europäische Regionalbank mit internationaler Reichweite“ (Merl) wahrgenommen wissen will.

Nicht direkt beeinflussbar bleibt Berlin: Sollte dort der DSGV den Zuschlag erhalten, so lassen sich die vorsichtigen Äußerungen der Landesbankenchefs zu möglichen Szenarien deuten, wird man über die Zukunft der Wholesale-Teile der Dekabank und der Landesbank Berlin im Sparkassenlager heftig nachdenken müssen.

Landesbanken II

WestLB: Veränderungswillig

In der Aufbereitung der Themen, die ihm besonders wichtig erscheinen, kultiviert Thomas Fischer eine sehr persönliche Form der Kommunikation mit den Medien. Er versteht es außerordentlich gut, solche Dinge derart überspitzt vorzutragen beziehungsweise

mit bissigen und unterhaltsamen Randbemerkungen zu würzen, dass der Aufmerksamkeitsgrad des geeigneten Auditoriums an diesen Stellen deutlich über den Normalpegel steigt und damit vermutlich auch die Wahrscheinlichkeit einer Aufnahme in die Berichterstattung. Wenn diese Beobachtung zutreffend ist, dann sollten in der Würdigung des Geschäftsjahres 2006 der WestLB das künftige Verhältnis zur Sachsen-LB, die Kooperation rund um die Readybank und die Payback-Karte und der Hinweis auf die Konsortialführung bei Benchmarkanleihen für Baden-Württemberg und Bayern nicht fehlen. Überdies hat der Vorstandsvorsitzende zwar bei jeder sich bietenden Gelegenheit mit mitfühlenden Redewendungen sein tiefes Verständnis für das ausgeprägte Informationsbedürfnis der Medien zum Verkaufsprozess der Landesbank Berlin artikuliert. Aber er hat dabei ein ums andere Mal unmissverständlich klar gemacht, sich als direkt Beteiligter nicht die geringste Bemerkung erlauben zu können, auch wenn damit „völlig irre Dinge länger in der Welt bleiben, als das sonst der Fall wäre“.

Besonderen Stellenwert hat derzeit offenbar die Weiterentwicklung der Zusammenarbeit mit der Sachsen-LB beziehungsweise der Sachsen-Finanzgruppe. Quasi als Aufmacher wurde auf die Osteuropa-Initiative der drei Partner für Firmenkunden verwiesen, die eine gemeinsame Betreuung deutscher und einheimischer Unternehmen im Corporate- und Investmentbanking umfasst. Angesichts der optimistischen Erwartungen für das Wachstum der Unternehmenskredite wurden als erste Ziel- beziehungsweise „erweiterte Heimatmärkte“ Polen, die Tschechische Republik, Ungarn, Russland und die Ukraine ausgemacht. Die Kundenbetreuung in der Region soll von Leipzig aus gesteuert werden und vor Ort von Warschau, Prag, Budapest, Moskau und Kiew aus erfolgen. Über dieses konkrete Projekt hinaus gibt sich Fischer inzwischen ausgesprochen optimistisch, noch im laufenden Jahr mit den beiden Partnern in Sachsen in eine „noch genau zu formulierende Beziehung“ zu treten, die auch für andere Landesbanken interessant sein könnte. Den vom sächsischen Finanzminister Mitte März in den Landtag eingebrachten Gesetzentwurf zur Umwandlung der Sachsen-LB von einer Anstalt des öffentlichen Rechts in eine Aktiengesellschaft wertet er in diesem Zusammenhang als ermutigendes Signal der dortigen Entscheidungsträger, die anstehende Konsolidierung im Landesbankenbereich konstruktiv zu begleiten.

Das Thema Payback-Kooperation und Gründung der Readybank als Plattform und Tor zu über 30 Millionen Mitgliedern des Kundenbindungssystems fällt in die strategische Agenda Verbundgeschäft. In Abstimmung mit den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen, aber auch in Kontakt zum DSGV will die WestLB diesen Bereich ausbauen und spricht seit dem Start am 1. März 2007 von täglich 1 500 Kartenanträgen für die angebotene Zahlkarte. In drei Jahren will Thomas Fischer mit diesem Projekt Geld verdienen, das von seinem Kollegen Günther Merl nach dem Stand heute als „überschaubare Einrichtung“ bewertet wird. Stärkere Impulse in der Zusammenarbeit mit den Sparkassen gehen derzeit in der Tat von anderen Feldern aus, angefangen vom Depot-B-Geschäft mit einem Volumen von 3,5 Milliarden Euro an strukturierten Produkten, gefolgt vom Depot-A-, vom Auslands- und vom Konsortialgeschäft.

Besondere Wachstumschancen verspricht sich die WestLB im Geschäft mit öffentlichen Kunden und verweist auf Geschäftsbeziehungen zu 77 Prozent der 396 Städte und Gemeinden in NRW und darüber hinaus zu 200 weiteren Kommunen und kommuna-

len Unternehmen in ganz Deutschland. Die besonders gefeierte Konsortialführung bei Benchmarkanleihen in Bayern und Baden-Württemberg ermuntert zu einem Ausbau des Vertriebs außerhalb des eigenen Bundeslandes. Für die Zukunft setzt die Bank auf den stärkeren Zugang zum internationalen Kapitalmarktgeschäft. Mit weltweit 28 Standorten, einem Anteil der internationalen Erträge von mehr als der Hälfte, der Fokussierung als Structured Finance House mit sechs Kernsektoren und etwa einem halben Dutzend Kernprodukten sieht man sich bereits ebenso gut positioniert wie in der internationalen Projektfinanzierung. Dort will die Bank innerhalb von drei Jahren dem Volumen nach weltweit von derzeit Rang 9 (3,963 Milliarden Euro) unter die Top fünf vorrücken.

Einem direkten Vergleich der Ertragsrechnung mit den „anderen früheren Landesbanken“ ist die WestLB für das Berichtsjahr 2006 übrigens insofern entzogen, als sie ein Jahr früher als gefordert zur Bilanzierung nach IFRS übergegangen ist. Und auch die Endkontrolle des vom Aufsichtsratsvorsitzenden vorgegebenen Ergebnisses 2006 bedarf auf dieser Basis einer Überleitungsrechnung. Das ausgewiesene Ergebnis vor Steuern ist dabei von den 181 Millionen Euro aus dem Verkauf der HSH Nordbank und einem Restrukturierungsaufwand von 193 Millionen Euro beeinflusst, der auch die Cost Income Ratio (71,6 Prozent) nach oben treibt. Bei rückläufigem Zinsüberschuss (minus 14 Prozent auf 1,144 Milliarden Euro), nahezu unverändertem Provisionsüberschuss (325 Millionen Euro), spürbarem Anstieg beim Handels- (plus 34,9 Prozent auf 429 Millionen Euro) und Finanzanlageergebnis (plus 95,4 Prozent auf 551 Millionen Euro) ist die Nettoauflösung der Kreditrisikovorsorge noch einmal um 127 auf 202 Millionen Euro gestiegen. Das dürfte bei erstmals seit 2003 wieder neu aufgebauten Risikoaktiva (plus 10 auf 96 Milliarden Euro) nicht so bleiben. Neue beziehungsweise stärkere Ertragsquellen müssen her.

PS: Mit der bekannt gewordenen Fehlspekulation im Eigenhandel mit VW-Aktien in 100-Millionen-Euro-Höhe ist das Ergebnis 2006 ohnehin zu relativieren und das Jahr 2007 erheblich vorbelastet. Und viel schlimmer noch: Dieser Vorfall muss die Anteilseigner an schlimme frühere Zeiten erinnern und ruft die Chancen und Risiken des neuen Geschäftsmodells wach. Immerhin hat diesmal das Risikocontrolling funktioniert, und die Bank hat schnell reagiert.

Sparkasse Köln-Bonn

Kleine Zeichen

Auch wenn Dietmar Binkowska auf dem in den Vorjahren gemeinsam mit Gustav Adolf Schröder eingeschlagenen Weg fortschreiten will und sich insofern nicht als typischer Nachfolger versteht, „der alles anders macht als sein Vorgänger“, war die erste Bilanzpressekonferenz des neuen Vorstandsvorsitzenden schon ein wenig anders als gewohnt. Das fing mit dem Hinweis an, als Vorstandsvorsitzender mit dem Private Banking und zwei Bonner Privatkundenbereichen weiterhin Verantwortlichkeiten in operativen Bereichen wahrnehmen und damit das „Ohr am Kunden“ haben zu wollen. Es setzte sich damit fort, dass der Finanz- und Controlling-Vorstand die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2006 präsentieren durfte. Und es endete mit der Ankündigung, die

nächste Bilanzpressekonferenz der Sparkasse nicht in Köln, sondern in Bonn abhalten zu wollen.

Zwei Tage nach der offiziellen Verabschiedung von Schröder und einen Tag nach dem Abschiedsempfang für dessen Stellvertreter Michael Kranz hat der neue Vorstandsvorsitzende bei der Präsentation der Unternehmenszahlen 2006 den Vergleich mit seinem Vorgänger sicher nicht von sich aus gesucht, sah sich in der Aussprache aber mehrmals damit konfrontiert. Bei der Wahl zum Aufsichtsrat der WestLB in dessen Rolle zu schlüpfen, ist ihm dieser Tage nicht geglückt. Und in anderen Feldern will er das vielleicht gar nicht. Allem Eindruck nach versucht er gleich zum Start nicht den leisesten Verdacht aufkommen zu lassen, als könnten die Interessen der Träger vor betriebswirtschaftliche Belange gehen.

„Auf dem Weg zu einer Vertriebsparkasse“ lautet die klare Ansage zur strategischen Ausrichtung – das ist übrigens wieder ein klares Zeichen von Kontinuität. Ansatzpunkt für bessere Ergebnisse seines Hauses im operativen Geschäft sind für Binkowska dabei weniger die Kosten als die Umkehrung des „negativen Ertragstrends“. Fokus Kunde, aktive Beratung und offensive Begleitung dieses Kulturwandels sind an dieser Stelle seine Stichworte, die in der gesamten S-Organisation häufig zu hören sind. Die heutige Quote von 74 Prozent der Mitarbeiter im Vertrieb soll weiter erhöht werden, wobei an dieser Stelle die Frage bleibt, ob das nicht zwangsläufig die Kosten treibt. Mit der bisherigen Cost Income Ratio von 71,7 Prozent und einer Eigenkapitalrendite von 4,6 Prozent bleibt ohnehin im immer wieder reizvollen Vergleich mit der Kreissparkasse Köln noch viel Potenzial.

Trotz der angestrebten Stärkung der kundennahen Bereiche und den damit verbundenen Auswirkungen auf die Personalstruktur seines Hauses hat sich Binkowska ausdrücklich zu der sozialpolitischen Verantwortung für die 5.570 Beschäftigten und zum Engagement für die Region bekannt. Bei aller wohlwollenden Betrachtung und dem natürlichen Interesse als großer Anteilseigner an einer hohen Verbundquote der WestLB, so hat er unmissverständlich zum Ausdruck gebracht, will die Sparkasse Köln-Bonn „als verantwortungsvoller Arbeitgeber“ auch auf die Sicherung der Arbeitsplätze im eigenen Haus achten. Die Argumentationslinie: Wenn eine Sparkasse dieser Größenordnung (Bilanzsumme zum 31. Dezember vergangenen Jahres 29,848 Milliarden Euro) jahrelang auf eine Autarkie von der WestLB ausgerichtet war, lässt sich der Hebel nicht ohne weiteres umlegen.

Sparkassen-Rating

Selbstbewusstsein durch Masse

Es gibt sicher eine Reihe von Kapitalmarktaktivitäten, die in der deutschen Sparkassenorganisation zwar aufgegriffen und umgesetzt, aber nicht besonders forsch in die Öffentlichkeit getragen werden. Denn die Gruppe weiß nur zu gut, dass die hiesigen Aktienbanken oder mehr noch die kapitalmarktgeprägten (angelsächsischen) Wettbewerber bei so schönen Dingen wie etwa der Verbriefung oder auch manchen Lösungen zur Unternehmensfinanzierung mindestens ebenso langjährige Erfahrung wie Spar-

kassen und Landesbanken haben und deshalb eine gewisse Zurückhaltung in der eigenen Außendarstellung angemessen sein kann. Ganz anders ist das in Fragen rund um das Unternehmensrating, besonders für Mittelständler. Dass auf diesem Feld das Selbstbewusstsein der Sparkassenorganisation spürbar ausgeprägter ist als in anderen Bereichen, liegt ganz einfach an der komfortablen Datenbasis als Marktführer. Seit dem Jahr 2002 ist dort bei Sparkassen und Landesbanken das sogenannte Sparkassen-Rating im Einsatz und hat für den Mittelstand von bis zu 500 Mitarbeitern und bis zu 500 Millionen Euro Umsatz mittlerweile eine Datenfülle erbracht, die zwangsläufig verfeinerte Auswertungen nahelegt. Mit einem selbst auf 43 Prozent veranschlagten Marktanteil bei Mittelstandskunden und einer immer besser werdenden Datenhistorie, das weiß auch der DSGVO, lässt sich nach verschiedenen Auswertungskriterien eine Trennschärfe erreichen, wie sie andere Institute in diesem Segment mangels Masse gar nicht darstellen können.

Entsprechend offensiv nutzt die Sparkassenorganisation die vorhandenen Marktdaten denn auch seit einiger Zeit für ein neues Dienstleistungsangebot – das sogenannte Stärken-Potenzial-Profil (SPP). Über die reine Rating-Note hinaus kann dabei die gruppeneigene Datenbank den Firmenkunden der Sparkassen eine individuelle Standortbestimmung in ihrem jeweiligen Markt liefern. Konkret können in einem individuellen Rating-Feedback diverse Unternehmenskennziffern errechnet und im Vergleich zur Branche und/oder im Zeitablauf dargestellt werden. Das Ganze erfolgt auf Wunsch verbal oder visuell (grüner, gelber oder roter Bereich) und signalisiert dem Firmenkunden für unterschiedliche Kennziffern im günstigen Fall Stärke oder zumindest einen neutralen Entwicklungsstand, im ungünstigen Fall aber dringlichen Handlungsbedarf. Die Möglichkeit einer ausführlichen Situationsbeschreibung des Unternehmens bezieht sich nicht nur auf eine Momentaufnahme, sondern kann inzwischen auch historische Zeitreihen liefern und damit Verbesserungen beziehungsweise Verschlechterungen deutlich machen. Verglichen werden können die Unternehmen schließlich nicht nur mit der aktuellen Lage der Branche, sondern auch mit der Branchenentwicklung.

Dass dieser neue technische Tool den Sparkassen und Landesbanken als Türöffner zur Kundenakquise dienen könnte, glaubt man beim DSGVO weniger. Aber natürlich darf man sich von der neuen Dienstleistung eine Intensivierung des Dialogs zwischen den Instituten und ihren Firmenkunden mit all seinen positiven Aussichten für ein Cross-Selling erhoffen. Wenn das neue Instrument im Laufe dieses Jahres in einem Roll-Out mehr und mehr über die gesamte Sparkassenorganisation verbreitet ist, sieht man gute Möglichkeiten, sich als geschätzter Sparringspartner für fundierte betriebswirtschaftliche Analysen zu positionieren. Insbesondere im Zuge der üblichen Jahresgespräche mit den Firmenkunden verspricht sich der DSGVO für die S-Institute reichlich Möglichkeiten, langfristige, weil vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen und zu erhalten.

Weil man bei solch intensiven Strategiegelgesprächen sehr schnell in die Grenzbereiche zur Unternehmens- und der Steuerberatung gerät, könnte sich bald die Frage stellen, ob und inwieweit man den Einsatz von SPP mit Gebühren belegen sollte. Auch wenn seitens des DSGVO betont wird, die SPP als Ertragskomponente nicht einmal ansatzweise diskutiert zu haben, ist das in der praktischen

Umsetzung sicherlich eine Frage des allgemeinen Zuspruchs beziehungsweise der Intensität der Beratung und damit letztlich auch des Aufwands. Solche Kosten/Nutzen-Überlegungen werden erfahrungsgemäß sowohl die Sparkassen als auch ihre Kunden anstellen müssen.

Allfinanz

Kulturrevolution bei W&W

Dass Alexander Erdland exakt 365 Tage nach seinem Amtsantritt als Vorsitzender des Vorstands im Bauspar- und Versicherungskonzern Wüstenrot & Württembergische AG, Stuttgart, die vorläufigen Ergebniszahlen für das Geschäftsjahr 2006 verkündete, ist gewiss kein Zufall. Schließlich kommt der Rückblick auf das Jahr eins der Reorganisation des Unternehmens auch einer persönlichen Bilanz gleich. Folglich trägt nicht nur das Zahlenwerk die Handschrift des neuen Konzern-Chefs, auch ihm selbst ist die Arbeit daran deutlich anzusehen.

Allein der Zeitpunkt und die Art, wie der Konzern die vorläufigen Zahlen verkündet, zeigt, dass es dem Vorstandsvorsitzenden ernst ist mit der Restrukturierung. Als Steuermann will er zusammen mit seinem Holding-Kollegium sowohl Richtung als auch Schlagzahl der W&W-Mannschaft vorgeben. Die bislang gepflegten „kulturellen“ Unterschiede soll es künftig nicht mehr geben. Folglich dürfen Bausparkasse und Versicherungen ihre Zahlen für nicht mehr separat verkünden. Indem nur noch die Konzern-Holding den Geschäftsverlauf kommentiert, soll nach außen, aber mehr noch nach innen, klar gemacht werden, dass es sich bei W&W um einen einzigen Vorsorgekonzern handele.

Dazu war die Bündelung der Geschäftsfelder von fünf auf zwei – nämlich Bausparen/Bank sowie Versicherung – längst überfällig. So wurden doch nicht nur die bürokratischen Abläufe vereinfacht, sondern durch die Installation eines übergreifenden Management-Boards endlich eine einheitliche Konzern-Steuerung geschaffen, die allerdings noch beweisen muss, dass sie effizienter und erfolgreicher ist als das bisherige. Zumindest soll mit der Einrichtung von drei Group Boards – für Vertrieb, Risiko und Operations – zwischen dem Management-Board und den Geschäftsfeldern die richtigen Signale an den Markt, mehr aber noch an die eigene Belegschaft gesendet werden.

Was Erdland nach seinem ersten W&W-Jahr an Zahlen zu verkünden hatte, war für den Markt von der Tendenz her keine Überraschung, denn bereits im Vorfeld hatte sich der Vorstandsvorsitzende erklärt (siehe Immobilien & Finanzierung 1-2007, Seite 12). Bei der Bausparkasse verringerte sich das eingelöste Neugeschäft im Jahr 2006 erwartungsgemäß um 5,5 Prozent auf 7,3 Milliarden Euro, weil unprofitables und nicht nachhaltiges Geschäft gestoppt wurde. Weil die Branche zeitgleich um ein Prozent zulegte, sank der Marktanteil von 8,0 auf 7,6 Prozent. Rückläufig war auch das Neugeschäft in der Baufinanzierung von Wüstenrot Bausparkasse, Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank und Württembergische Leben, die zusammen Darlehen in Höhe von 4,12 Milliarden Euro ausreichten. Für dieses Minus um 13,8 Prozent waren neben der ge-

änderten Risiko- und Margenorientierung vor allem alte Schwächen bei den Systemen, Arbeitsprozessen und Bearbeitungszeiten verantwortlich. Lediglich bei den Prolongationen gelang die Trendwende: Mit 550,7 Millionen Euro wurden 39,7 Prozent mehr Kredite als im Vorjahr verlängert.

Besonders stolz zeigte man sich bei W&W über das Lebens-Geschäft, wo die Neubeiträge von 462,0 auf 578,5 Millionen Euro gewachsen sind. Mit diesem Plus von 25,2 Prozent liegt der Konzern über dem Branchendurchschnitt von 19,1 Prozent. Zu verdanken sei dies vor allem der Vereinfachung bei den Riester-Produkten. Deren Absatz stieg binnen Jahresfrist von 17 401 Verträgen auf 57 681 Policen im Jahr 2006 – ein Zuwachs um 231,5 Prozent. Im Komposit-Geschäft der Württembergische Versicherung AG (inklusive Württ-UK und der Karlsruher Versicherung) musste ein Beitragsabrieb um 0,4 Prozent auf 1,611 (1,617) Milliarden Euro hingenommen werden. Allerdings bewegt sich die Branche bei einem Minus von 1,1 Prozent. Dass die Neubeiträge bei der Württembergischen um 3,4 Prozent auf 160,4 Millionen Euro gesteigert wurden, konnte jedoch die Neugeschäftsverluste bei der Karlsruher nicht vollständig kompensieren, sodass sich für den Konzern ein Rückgang um 1,7 Prozent auf 178,6 Millionen Euro ergibt.

Bei den dargestellten Vertriebsleistungen gilt es jedoch zu beachten, dass der Wüstenrot-Außendienst wesentlich erfolgreicher im Cross-Selling aktiv war, als die Versicherungsvertreter. So entfielen nicht nur 64 Prozent des Fonds-Absatzes der Gruppe in Höhe von 387 Millionen Euro (plus 25,2 Prozent), sondern auch ein Drittel des Neugeschäfts bei den Lebensversicherungen auf die Bausparkasse – ohne dass ein äquivalenter Teil des Bausparneugeschäfts von der Assekuranz kam. An dieser Stelle müssen Erdland und seine Vorstandskollegen trotz allen Lobs für die Versicherungen noch viel Überzeugungsarbeit leisten – zeigt sich doch gerade in diesem Bereich, dass der Konzern von einer gemeinsamen Identität noch weit entfernt ist.

Allianz Global Investors

Willkommene Anpassung der Statistik

Dass sich die neu formierte Allianz Global Investors in der Rangfolge der großen fünf der hiesigen KAG-Gruppen per 31. Dezember 2006 beim Mittelaufkommen auf der Spitzenposition und beim gesamten Vermögen auf Rang zwei ansiedeln darf, mag nach den Eindrücken der BVI-Marktstatistiken im vergangenen Jahr noch einigermaßen überraschend erscheinen. Denn in der öffentlichen Wahrnehmung der seinerzeit noch quartalsweise erscheinende Branchenstatistik genießen die Publikumsfonds traditionell stärkere Beachtung. Und in diesem Segment lag die KAG aus dem Hause Allianz-Dresdner mit einem Mittelaufkommen von 0,6 Milliarden Euro eindeutig hinter den Investmentgesellschaften der Deutschen Bank (DWS/Deam mit 5,7 Milliarden Euro) sowie der Union- (2,5 Milliarden Euro) als auch der Deka-Gruppe (1,4 Milliarden Euro). Zu verdanken hat die heutige AGI ihre insgesamt viel bessere Marktposition im Neugeschäft vor allem den Spezialfonds. Denn dort rangiert der Asset Manager der Allianz-Gruppe mit 7,3

Milliarden Euro an Nettomittelaufkommen im Quintett der Großen deutlich vorn. Und nur die Master-KAG-Konzepte der Inka/HSBC mit 10,1 Milliarden Euro und der Universal (5,4 Milliarden Euro) konnten mehr beziehungsweise annähernd so viele Mittel auf sich ziehen. Waren es im Berichtsjahr 2005 die Publikumsfonds für Institutionelle, die der heutigen AGI einen Anteil von fast 30 Prozent am BVI-Neugeschäft mit Publikumsfonds bescheren, so haben die institutionellen Anleger im Berichtsjahr 2006 ihre Gelder wieder überwiegend in Spezialfonds eingebracht.

Legt man schon für das vergangene Jahr die seit Februar gültige Erhebungsmethode unter Hinzurechnung der freien Assets zugrunde, findet sich die AGI über alle Vehikel hinweg per 31. Dezember vergangenen Jahres mit 187,1 Milliarden Euro Assets unter Management nur hinter DWS/Deam mit 200,3 Milliarden Euro, aber weit vor Deka- (148,6 Milliarden Euro) und Union-Gruppe (135,2 Milliarden Euro). Und bezieht man künftig bei den freien Assets auch die 89,5 Milliarden Euro ein, die für die Allianz-Gruppe direkt verwaltet werden, summiert sich das über alle Segmente hinweg gemanagte Vermögen der AGI auf knapp 280 Milliarden Euro.

Im Übrigen sind bei der Berichterstattung 2006 der AGI drei Dinge bemerkenswert. Da ist erstens die Aufteilung des Nettomittelaufkommens nach Anlageklassen im Geschäft mit Publikumsfonds. Während viele der anderen Gesellschaften – angesichts der positiven Entwicklung am Aktienmarkt – mehr oder weniger bedauernd Abflüsse an Aktienfonds registrieren mussten (BVI-Gesellschaften insgesamt minus 5,6 Milliarden Euro), kann die Allianztochter in dieser Anlageklasse immerhin einen Zuwachs von 0,5 Milliarden Euro zeigen. Wie bei anderen KAGs hängt zweitens das Neugeschäft vergleichsweise stark an der erfolgreichen Platzierung neuer Produkte. 4,9 Milliarden Euro an neuen Anlagegeldern verdankt die Gesellschaft dem Absatz von Produkten, die vor weniger als zwölf Monaten neu aufgelegt wurden. Und drittens fällt die Hartnäckigkeit auf, mit der die AGI jegliche Aussagen zum Anteil der einzelnen Vertriebskanäle am Neugeschäft (Allianz, Dresdner Bank, Drittvertriebe) vermeidet.

Kapitalanlagegesellschaften

Änderung der Bilanzformblätter?

Matthias Piller, Leiter Grundsatzfragen Rechnungswesen, Steuern und Finanzen, Union Asset Management Holding AG, Frankfurt am Main, schreibt der Redaktion: „Über den vom Bundesministerium der Finanzen am 18. Januar 2007 vorgelegten Entwurf zur Novelle des seit Anfang 2004 geltenden Investmentgesetzes und weiterer damit in Verbindung stehender Gesetze wurde in den Medien schon ausführlich berichtet. Ein scheinbarer Nebenaspekt mit nicht unerheblichen Auswirkungen für die Kapitalanlagegesellschaften (KAGen) wurde in der bisherigen Diskussion jedoch noch nicht angesprochen: Der Gesetzesentwurf enthält keinen Hinweis auf eine Änderung des § 340 Handelsgesetzbuch (HGB).

In diesem Paragraphen wird der Anwendungsbereich für die von den normalen Regelungen des HGB abweichenden besonderen

Ausweis- und Bewertungsvorschriften für Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute definiert. Die Kreditinstitutseigenschaft für KAGen soll zwar mit Streichung des § 1 Abs. 1 Nr. 6 KWG entfallen, sie sind aber auch keine Finanzdienstleistungsinstitute im Sinne des § 1 Abs. 1a KWG. KAGen sollen vielmehr durch die Einführung eines § 1 Abs. 1c KWG zu Instituten eigener Art werden. Auf Basis des vorliegenden Novellierungsentwurfes fielen sie somit aus den Sondervorschriften der §§ 340 – 340o HGB heraus.

Dies hätte zur Folge, dass die besonderen Jahresabschlussformblätter der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) auf KAGen keine Anwendung mehr finden, sondern die allgemeinen Bilanz- und GuV-Formblätter nach § 266 beziehungsweise § 275 HGB zu verwenden wären.

Diese Tatsache macht es notwendig, unter Inanspruchnahme des § 265 Abs. 1 HGB sinnvolle Abweichungen von den normalen Bilanz- und GuV-Formblättern des HGB vorzunehmen – sofern der Gesetzesentwurf an dieser Stelle nicht nachgebessert wird, um die Fortgeltung der RechKredV auch für KAGen aufrechtzuerhalten. So sollte zum Beispiel aus der GuV weiterhin ein Provisionsüberschuss ablesbar sein, der für das Kerngeschäft der KAGen von entscheidender Bedeutung ist.

Eine denkbare Alternative zu diesem Vorgehen wäre die Aufnahme von Sondergliederungsvorschriften für KAGen direkt in das Investmentgesetz (InvG), wie das im Novellierungsentwurf etwa in § 110 InvG für die Investmentaktiengesellschaften vorgesehen ist.

Neben dieser reinen Ausweisänderung ergeben sich durch die geplante Veränderung der Gesetzeslage aber auch materielle Änderungen bei den Bewertungsvorschriften. Davon seien nur einige beispielhaft erwähnt. So soll neben der Möglichkeit zur offenen Risikovorsorge über den Sonderposten für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB auch die Möglichkeit zur Bildung stiller Vorsorgereserven nach § 340f HGB entfallen. Die in § 340f Abs. 3 HGB geregelte Möglichkeit zur Überkreuzkompensation, das heißt der Verrechnung von Abschreibungen und Zuschreibungen sowie Kursverlusten und Kursgewinnen aus Wertpapierbeständen der Liquiditätsreserve, würde für KAGen damit ebenfalls entfallen – was bei den unter Umständen hohen Bilanzbeständen aus der Dotation von Sondervermögen von erheblichem Einfluss auf die GuV-Darstellung der KAGen sein kann.

Diese Sonderbewertungsvorschriften wurden den Kreditinstituten vor vielen Jahren aber gerade deshalb eröffnet, um ihnen in gewissem Umfang eine Ergebnisglättung zu ermöglichen und damit das Vertrauen des Publikums in die Bonität der Kreditwirtschaft zu stärken. Auch die heute nach § 6 Abs. 4 RechKredV für KAGen vorgeschriebenen Sonderangaben zu Anzahl und Nettoinventarwert der von ihr verwalteten Sondervermögen würde auf Basis des Novellierungsentwurfes keine direkte Anwendung mehr finden.

Vor dem Hintergrund der hier verkürzt dargestellten Auswirkungen des Gesetzesentwurfes auf die Jahresabschlüsse der KAGen muss im weiteren Gesetzgebungsprozess noch diskutiert werden – auch wenn es nur ein ‚Neben aspekt‘ sein sollte.“