



Kreditkarten

Amex: Düstere Botschaft

Nun hat die Finanzkrise also auch American Express voll im Griff. Der Gewinn des amerikanischen Kreditkartenanbieters sank im zweiten Quartal um 38 Prozent auf „nur noch“ 653 Millionen US-Dollar, für das erste Halbjahr 2008 steht ein Minus von immerhin noch 22 Prozent auf 1,644 Milliarden US-Dollar zu Buche. Dabei stiegen die gesamten Erträge im zweiten Quartal um acht Prozent auf 7,45 Milliarden US-Dollar, die Aufwand-Ertrags-Relation verbesserte sich von 37,5 auf 31,1 Prozent. Die eigentlich schlechte Nachricht nicht nur für American Express, sondern vor allem für die amerikanischen Banken ist die Entwicklung im US-Kreditkartengeschäft: Hier brach der Gewinn von noch 580 Millionen US-Dollar im Vorjahr auf nur noch 21 Millionen US-Dollar per Ende Juni 2008 ein. Zwar stiegen die Zinseinnahmen durch verstärkten Einsatz der Karte durch die Verbraucher ebenfalls noch an, um ein Prozent auf 3,6 Milliarden US-Dollar. Doch zahlen immer weniger Konsumenten ihre Schulden auch zurück: In Folge erhöhten sich die Wertberichtigungen im zweiten Quartal drastisch von 640 Millionen auf 1,5 Milliarden US-Dollar. Hierin sind nicht nur echte Abschreibungen für die vergebenen Kartenkredite enthalten, sondern auch 136 Millionen US-Dollar an Abschreibungen auf den Fair Value verbriefteter Forderungen. Das Eingeständnis, American Express könne seine Gewinnziele in diesem Jahr, ein Wachstum von vier bis sechs Prozent, wegen der schlechten konjunkturellen Lage nicht mehr erreichen, blieb nicht ohne Wirkung: Die Aktie verlor nachbörslich in der Spitze 12,5 Prozent.

Das sind in der Tat schlechte Nachrichten – nicht nur für die amerikanischen Banken! Sie sind zwar nicht direkt von den Schwierigkeiten von Amex betroffen, denn anders als die Wettbewerber Mastercard und Visa schultert der Konzern die Abschreibungen alleine. Im Falle der beiden anderen Kreditkartenanbieter sind dagegen die Karten herausgebenden Banken Leidtragende im Falle von erhöhten Wertberichtigungen. Doch trifft es mit American Express den Anbieter, der sich voll auf das Premium-Segment und damit die besserverdienende und vermeintlich sicherere Kundschaft spezialisiert hat. Und zum anderen zeigt sich, dass sich die Verschuldungssituation der privaten Haushalte nach rund einem Jahr Kreditkrise keineswegs verbessert hat. Dem gesamten Schuldenberg der privaten Haushalte von rund 15 Billionen US-Dollar steht ein Vermögen von rund 70 Billionen US-Dollar gegenüber – das entspricht einer Verschuldungsquote von fast 21 Prozent. Ein trauriger Rekord! Das Volumen an ausstehenden Konsumentenkrediten hat sich nach Angaben der Notenbank Fed im Jahresvergleich per Mai 2008 um 5,9 Prozent erhöht. Zum gleichen Zeitpunkt sind aber die Zinsen für Kreditkartenkredite auf 12,5 Prozent weiter gesunken. Das zeigt das ganze Dilemma der Fed und der US-Banken: Mittels Leitzinssenkungen wird versucht, die



Gespräch des Tages

stark vom Konsum abhängige und damit auf Pump basierende amerikanische Wirtschaft am Laufen zu halten. Dies wird von den Instituten auch brav an die Verbraucher weitergegeben, die damit weiter fröhlich shoppen gehen. Zu niedrigeren Zinsen und mit immer geringer werdenden Rückzahlungschancen. Den Kartengesellschaften und Banken muss man vorwerfen, dass sie es in den vergangenen zwölf Monaten nicht geschafft haben, trotz des „perfekten“ Umfelds einer Kreditkrise, ihre Portfolios und Bilanzen zu bereinigen.

Wenn es mit American Express also schon den „Premium-Anbieter“ trifft, so kann man getrost davon ausgehen, dass auch in den Gewinn- und Verlustrechnungen der amerikanischen Banken in den kommenden Quartalen Bremsspuren aus der Konsumentenkreditkrise zu erkennen sein werden. Und davor sollte man sich fürchten. Auch hier in Deutschland. Denn obwohl die heimischen Banken nicht unmittelbar mit amerikanischen Verbrauchern verbandelt sind, so sind sie es doch sicherlich indirekt. Darf man ernsthaft glauben, dass sie auf ihrer mühsamen Suche nach Renditen bei verbrieften amerikanischen Hypothekenkrediten haltgemacht haben? Und vielleicht muss man gar nicht so weit schauen. Denn, ist ernsthaft zu vermuten, dass in all den verbrieften Ratenkredit- und Leasingforderungen heimischer Institute immer nur das Beste vom Besten steckt? Nicht zuletzt BaFin-Chef Jochen Sanio hat bereits vergangenen Herbst vor den Folgen einer Konsumentenkreditkrise in Amerika gewarnt – und dass man auf das Wort von Deutschlands oberstem Bankenaufseher doch lieber vertrauen sollte, haben nun nach einem Jahr Finanzkrise sicherlich auch die zähesten seiner Kritiker eingesehen. Es bleibt spannend.

Baufinanzierung

Change. Yes, we can!

Für die Wahl zum US-Präsidenten läuft sich der demokratische Aspirant schon einmal auf Auslandsreisen warm. Dass dieser es sich gerne gefallen lässt, mit John F. Kennedy verglichen zu werden, darf ihm als allzu menschliche Eitelkeit nachgesehen werden. Sollte der Einzug ins Weiße Haus unter der Losung „Change. Yes, we can.“ tatsächlich gelingen, wird er ganz andere Krisen zu meistern haben als der legendäre Vorgänger. Gelingt es der hilflos wirkenden Noch-Regierung nämlich bis zum Herbst nicht, das Subprime-Krisen-Domino aufzuhalten, wird dem neuen Präsidenten – ob demokratisch oder republikanisch – eine finanzwirtschaftliche Hypothek aufgebürdet, deren Bewältigung weniger den Charme eines Kennedy, sondern vielmehr die Fähigkeiten eines Franklin D. Roosevelt erfordert. Die Krisen des vorigen Jahrhunderts haben gezeigt, wie schnell ein eben noch intakt erscheinendes Wirtschaftssystem in die Depression schlittern kann. Die frühe Warnung des BaFin-Präsidenten Jochen Sanio, dies werde die schlimmste Bankenkrise seit 1931, kann heute nicht mehr bestritten werden. Countrywide, Bear Stearns, Indymac und die

seit einem Jahr fast täglich verkündeten Geschäftseinstellungen von US-Hypothekenfinanzierern sind schmerzliche, aber noch keine systemgefährdenden Zusammenbrüche. Doch wenn im Zuge dieser Pleitewelle jetzt die beiden Angelpunkte des US-Hypothekensystems Fannie Mae und Freddie Mac, die mittlerweile 80 Prozent der Eigenheimfinanzierungen auf der Bilanz haben sollen, mürbe werden und – trotz gelockerter Mindestanforderungen und üppiger Staatshilfen – Gerüchte von einer bevorstehenden Insolvenz der beiden Institute die Runde machen, dann geht es ans Eingemachte.

Auf 5 000 000 000 000 – in Worten: fünf Billionen – US-Dollar belaufen sich die ausstehenden Schuldverschreibungen der beiden Häuser. Kommt es zum Kollaps, werden die Schockwellen durch alle Märkte fegen. Dann ist es fast schon egal, für welches Übel sich die alte beziehungsweise die neue Regierung entscheidet. Lässt sie Fannie Mae und Freddie Mac über die Klinge springen und den heimischen Immobilienmarkt implodieren, ist auch das internationale Finanzsystem gefährdet. Denn von den Forderungsausfällen wären auch die Zentralbanken betroffen. Besonders pikant: Den USA droht in diesem Fall der Verlust des AAA-Ratings. Dies hätte nicht nur Folgen für den US-Haushalt, sondern auch für dessen Finanzierer in aller Welt, nicht zuletzt für die deutschen Pfandbriefbanken. Eine staatliche Rettungsaktion der beiden Banken können die Vereinigten Staaten jedoch nur mittels massiver Staatsverschuldung stemmen, die aber schon heute über neun Billionen US-Dollar beträgt.

Besonders erschreckend ist, wie wirkungslos die milliarden-schweren Staatshilfen für das Hypotheken-Doppelgestirn ver-puffen. Wundern kann dies freilich nicht, denn im Epizentrum der Krise rumort es weiter und heftiger denn je. Erst in diesem Sommer dürfte das Subprime-Debakel seinen Höhepunkt erreichen, wenn beim Großteil der mit günstigen Lockkonditionen versehenen Baufinanzierungen die Zinsanpassung ins Haus steht. Dabei haben die Erschütterungen schon längst die Prime-Hypotheken – und damit deren Garanten Fannie Mae und Freddie Mac – erreicht. Der Druck kommt einerseits von den zunehmenden Zwangsverkäufen, die auf die Immobilienpreise drücken und die Sicherheiten der Hypothekarkredite entwerten, andererseits verstärkt eine US-amerikanische Spezialität die Bankenkrise: Weil die Baufinanzierungen reine Objektbeleihungen sind, können die Häuser „strafzinsfrei“ zusammen mit dem Kredit an die finanzierende Bank übergeben werden. Diese Möglichkeit nutzen derzeit noch solvente Hausbesitzer, um ihr altes Heim gegen eine neue, bessere und vor allem günstig zu erwerbende Wohnung einzutauschen. Damit geraten auch die solidesten Baufinanzierer unter Druck.

Angesichts dieses amerikanischen Häuserk(r)ampfes ist die Solidität der hiesigen Finanzierungskultur nicht hoch genug einzuschätzen. Beleihungswert, Festzins, Pfandbrief und Bausparen sind die wesentlichen Fundamente im deutschen Baufinanzierungsgeschäft. An diesen darf nicht ohne Not herumgeklempnert werden. Den als Innovation angepriesenen Forderungen nach Vollfinanzie-

rungen und Abschaffung der Zinsbindung darf nicht nachgegeben werden. Denn beides ist hierzulande keine Neuheit, sie haben sich aber am Markt nicht durchgesetzt. Dass auch dem Gesetzgeber die Nachhaltigkeit und Sicherheit des Systems wichtig sind, zeigt die Vorsicht, mit der die Regelungen – zum einen den Pfandbrief, zum anderen den Kredithandel betreffend – modifiziert und ergänzt werden. Diese Behutsamkeit wäre auch bei der Wohnungsbauprämie wünschenswert gewesen. Deren erweiterte Zweckbindung schafft eben nicht jenen pädagogischen Anreiz zum langfristigen Zielsparen, der ursprünglich mit dieser Förderung verbunden wurde. Zudem stützt ein intakter Mietmarkt mit qualitativ guten Beständen zu bezahlbaren Preisen das hiesige System, denn damit ist Mieten eine Alternative zum Eigentum und umgekehrt. Um diese Ausgewogenheit zu wahren, braucht es die Förderung des Mietwohnungsbaus ebenso wie die Unterstützung für jene, die Eigentum erwerben. Vielleicht kann ein künftiger US-Präsident von den hiesigen Erfahrungen etwas mitnehmen, um Lösungen für die heimischen Probleme zu finden, die längst keine allein amerikanischen mehr sind. Roosevelt soll es einmal so formuliert haben: „Im Leben gibt es etwas Schlimmeres als keinen Erfolg zu haben: Das ist, nichts unternommen zu haben.“ L.H.

Citibank-Verkauf

Französische Genossen

„Ein Markt – eine Bank“: Um sich neben dem üblichen Wettbewerb nicht auch noch innerhalb der Familie Konkurrenz zu machen, verfolgen die deutschen Genossenschaftsbanken diesen Grundsatz mit wachsender Konsequenz – jüngstes Beispiel dafür ist einmal mehr die Frankfurter Volksbank, die durch die angekündigte Fusion mit der Volksbank Main-Taunus unter anderem Überschneidungen der Geschäftsgebiete beseitigen will. Über Staatsgrenzen hinweg gibt es solche Absprachen nicht. Sie waren bisher auch nicht nötig. Mit dem zunehmenden Interesse ausländischer Kreditinstitute am deutschen Retail-Markt und zugleich einem nie da gewesenen Angebot an Kaufobjekten hat sich diese Situation geändert. Nach Übernahme der Citibank durch den französischen Crédit Mutuel betritt ein genossenschaftlicher Wettbewerber aus dem Ausland den deutschen Markt – und zwar bundesweit. Den genossenschaftlichen Verbund mag dies vermutlich nur mäßig zu begeistern. Man trägt es jedoch mit Fassung: Ein Wettbewerber ist ein Wettbewerber, aus welchem kreditwirtschaftlichen Lager er auch kommen mag.

Aus deutscher Sicht wird die getroffene Entscheidung vielfach als verpasste Chance zu einer Marktberreinigung gewertet. Für die Deutsche Bank ist es bereits die zweite entgangene Gelegenheit: Schon 1973 hätte sie das Vorgängerinstitut der Citibank, die damalige KKB, kaufen können. Doch damals wie heute konnten die Verantwortlichen für das Privatkundengeschäft den Konzernvorstand aber offenbar nicht genügend begeistern. Für die Volks- und Raiffeisenbanken muss die Entscheidung zugunsten des Crédit

Mutuel nicht von Nachteil sein. Je nachdem, wie engagiert sich die Franzosen dem deutschen Markt nähern, wäre die Übernahme durch eine deutsche Großbank mit einer anschließenden Bündelung der Retail-Aktivitäten für die regionalen Institute vielleicht deutlich stärker zu spüren gewesen. Möglich also, dass der eine oder andere Volksbanker den Verkauf an den Crédit Mutuel sogar mit einer gewissen Erleichterung aufgenommen hat.

Vielleicht lässt sich dem Markteintritt der Franzosen auf längere Sicht sogar etwas Positives abgewinnen. Dass das Ratenkreditgeschäft der Citibank unter der Ägide der Franzosen in einen reinen Vertrieb des Easy Credit (mit Rücksicht auf die Volks- und Raiffeisenbanken tunlichst im White-Label-Ansatz) umgewandelt wird und dem Verbund somit ein hübscher Zusatzertrag zufließt, wäre vermutlich etwas sehr optimistisch gedacht. Dass sich mit der Zeit in marktfernen Bereichen eine Kooperation realisieren lässt oder die heutige Citibank etwa bei der Bargeldversorgung vom Cash-Pool zu den VR-Banken wechselt, wäre immerhin nicht völlig undenkbar. Auch ohne solche Annäherungen gilt: Ganz neu ist die Konfrontation mit einem Wettbewerber aus dem französischen Genossenschaftslager für die deutschen Institute nicht. Mit der Stuttgarter Creditplus-Bank ist hierzulande eine „Enkelin“ des Crédit Agricole aktiv. Als Spezialinstitut ist sie für die Volks- und Raiffeisenbanken nur im Geschäftsfeld Ratenkredit zu spüren und hat Vertriebspartner im öffentlich-rechtlichen Lager. Für die Neuerwerbung des Crédit Mutuel heißt dieses Engagement: Zumindest im Kerngeschäft der heutigen Citibank machen sich die französischen Genossen hierzulande künftig auch gegenseitig Konkurrenz.

Eindeutig zufrieden mit dem Verkauf an den Crédit Mutuel dürfte man im Talanx-Konzern sein: Während beim Postbank-Verkauf die Gefahr droht, dass die erst vor Kurzem um 15 Jahre verlängerte Vertriebsvereinbarung mit der PB Leben mit bestehenden Aktivitäten des Investors in Konflikt gerät, ist diese Gefahr für die mit der Citibank kooperierende CiV jetzt vom Tisch, da der Crédit Mutuel keine entsprechenden Verbindungen mitbringt. Das bis 2026 laufende Abkommen mit der CiV wird also nur in der Frage der Marke tangiert. Bei Bankassurance-Aktivitäten unterhält Talanx für jeden Kooperationspartner eine eigene Versicherungsgesellschaft, die sich aus Vertriebsgründen – der besseren Wiedererkennung und höheren Mitarbeiteridentifikation wegen – vom Namen her an den Partner anlehnt. Gemäß dieser Strategie steht für die CiV wohl in absehbarer Zeit ein Namenswechsel an.

Kartenzahlungsverkehr

Selbstbewusste Sparkassen

In den europäischen Kartenzahlungsverkehr kommt Bewegung – Sepa sei Dank. Die deutsche Sparkassenorganisation verkündete kürzlich stolz, die auf Drängen des Zentralen Kreditausschusses im November vergangenen Jahres ins Leben gerufene European Alliance of Payment Schemes (EAPS) sei „die erste und bislang einzige

europäische Alternative zu Maestro und V-Pay, die erfolgreich am Markt gestartet ist". Zu den sieben Gründungsmitgliedern sind inzwischen weitere acht Systeme hinzugekommen, mit denen direkt oder über Eufiserve bilaterale Verträge abgeschlossen wurden. Die Zahl der bislang über EAPS abgewickelten Transaktionen liegt bei rund 20 Millionen Stück pro Jahr, was laut Aussage des DSGVO etwa einem Viertel des möglichen Potenzials entspricht. Ein voll ausgeschöpftes EAPS würde, so hieß es weiter, rund 50 Prozent des grenzüberschreitenden Volumens an Debitzahlungen, das bislang über Mastercard/Maestro oder Visa/V-Pay erfolgt, auf die eigenen Systeme ziehen. Im Moment wird bereits untersucht, ob man die Sparkassen europaweit verknüpfen kann.

Das alles sind klare Worte in Richtung der beiden Wettbewerber, allerdings wird es bis dahin noch ein weiter Weg sein. Es fängt bereits damit an, dass die deutschen Banken mal wieder nicht mit einer Stimme sprechen. Zwar unterstützen die deutschen Großbanken und die DZ Bank via Zentralem Kreditausschuss auch das Gemeinschaftsprojekt Girocard und damit EAPS. Allerdings machen sich die Beteiligten, vor allem der Branchenprimus, auch schon wieder selbstständig und versuchen gemeinsam mit französischen Banken eine weitere Alternative ins Leben zu rufen – Monnet. Im Werben um weitere EAPS-Partner muss das zwar nicht zwangsläufig von Nachteil sein, einfacher macht es die Sache aber wohl nicht. Beim DSGVO sieht man die neue Konkurrenz noch gelassen. „Wir setzen auf die Kraft des Produktes und auf die Kraft des überlegenen Systems“, heißt es. Vor allem die Verknüpfung bestehender Netze sieht man im Vergleich zu einer Neugründung rein aus Kostengesichtspunkten als Vorteil an. Auch das auf einer Interchange basierende Monnet-Modell ist durch das Mastercard-Urteil sicherlich nicht einfacher geworden. Und ein Leben ohne Interchange schmerzt die deutschen Banken erheblich, wird doch schon eine Fee von weniger als 0,5 Prozent als keineswegs kostendeckend für ein typisch deutsches Kreditkartenportfolio erachtet. Ob die Europäische Kommission unter diesen Umständen dem Vorhaben Monnet weiterhin offen gegenübersteht, darf zumindest mit einer kleinen Portion Skepsis betrachtet werden. Und ob die Verantwortlichen von Monnet Alternativen in der Tasche haben, ist bislang noch nicht nach außen gedrungen.

Hinsichtlich der Einführung des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraumes Sepa dagegen marschieren die deutschen Kreditinstitute stramm in die gleiche Richtung. Die heimische Kreditwirtschaft liege „zu 100 Prozent im Plan“, so der DSGVO. Praktisch alle Banken seien für Sepa-Zahlungen erreichbar. Damit liegt die Bundesrepublik dank der deutschen Gründlichkeit und der fortschrittlichen Zahlungsverkehrssysteme an der Spitze. In der Eurozone sind bislang erst rund 71 Prozent aller Banken Sepa-fähig, in der Nicht-Eurozone erst 29 Prozent. Lediglich hinsichtlich der Einzugsermächtigungen gibt es auch in Deutschland noch Klärungsbedarf. Um den Aufwand für die Banken so gering wie möglich zu halten, wird angestrebt, dass bestehende Einzugsermächtigungen auch unter Sepa ihre Gültigkeit behalten. Der Kunde muss darüber informiert werden und aktiv widersprechen, sollte er dies nicht wünschen. Entschieden ist dies aber noch nicht.

Rechenzentren

Finanz Informatik: Geschafft!

„Es ist geschafft!“ Dass allen Beteiligten die Erleichterung über die nun endgültig realisierte Fusion der beiden verbliebenen Rechenzentren der Sparkassenorganisation zur künftigen Finanz Informatik deutlich anzusehen war, untermalt in anschaulicher Weise, wie belastend das Thema Konsolidierung in vielen Ecken des öffentlich-rechtlichen Bankensektors ist. Zumindest bei der IT darf nun, nach vorübergehendem Säbelrasseln aus Hannover, ein (endgültiger) Haken gemacht werden. Zieht man in Betracht, dass vor einer Dekade noch zehn Rechenzentren die bundesdeutschen Sparkassen mit der notwendigen Technik versorgten, ist es tatsächlich ein bemerkenswerter Schrumpfungsprozess gewesen. Dieser wird überdies nicht weniger beachtlich, wenn man zudem bedenkt, dass die Umstellung auf ein anderes Kernbankensystem wahrlich keine einfache Übung ist. Auch wenn optimistische Technik-Liebhaber nicht müde werden, zu betonen, dass die IT „immer funktioniert“, allemal weil sie es muss. Und tatsächlich haben sowohl Sparkassen Informatik wie auch Finanz-IT die jeweils eigenen Konsolidierungsprozesse – erstere ist Anfang 2003 aus vier, letztere Anfang 2001 aus drei Vorgängerunternehmen entstanden – technisch mit Bravur gemeistert.

Ohne das nun Erreichte in den Schatten zu stellen – die S-IT stellt neben Primärinstituten, Landesbanken, Bausparkassen oder öffentlichen Versicherern gleichwohl nur einen Mikrokosmos im öffentlich-rechtlichen Ökosystem dar. Und der Deutsche Sparkassen- und Giroverband denkt bekanntlich an vielen anderen Stellen schon seit längerem über weitere Konsolidierungen nach – gerade auch in deutlich höheren verbundpolitischen Sphären und mit spürbar härteren Bandagen. Nichtsdestotrotz erhoffte man sich an der DSGVO-Spitze zur Verkündung der Zielüberquerung bei den beiden IT-Dienstleistern, dass sich der jüngste Konsolidierungsschritt „beflügelnd auf die gesamte Organisation“ auswirken wird. In zehn Jahren von zehn auf eins hat bei der IT zwar funktioniert. Im Landesbankensektor etwa hat man es (teilweise notgedrungen und immer mit viel Wirbel) bislang aber nur auf sieben „geschafft“.

Da es bekanntlich dem DSGVO-Präsidenten ein Anliegen ist, deren Zahl noch weiter zu schrumpfen – was auch mancherorts in Politik und Wissenschaft gerne propagiert wird –, kann dieser jetzt in jedem Fall auf einen weiteren (Rand-)Erfolg verweisen. „Die Sparkassen-Finanzgruppe muss sich in Teilen wie ein Konzern verhalten, um keiner werden zu müssen“, schrieb Heinrich Haasis unlängst mit Hinweis auf die Konsolidierungserfolge in der Wertpapierabwicklung, in Teilen des Zahlungsverkehrs und nun in der IT. Eine – für manche sicherlich etwas ketzerische – Frage also, die man sich S-weit stellen muss, ist, ob Landesbanken vorwiegend zum Backoffice oder doch zur Marktpräsenz der Organisation gehören. Ersteres würde eine Konsolidierung sicherlich deutlich einfacher gestalten.