



Landesbanken

Spiel mit dem allerletzten Kredit

Zeitweilig durfte man im langen Verlauf der Finanzmarktkrise den Eindruck haben, als seien die deutschen Landesbanken in ihrer Vergangenheitsbewältigung und Zukunftsausrichtung schon weiter als es ihrem Bild in der Öffentlichkeit entsprach. Während insbesondere die WestLB und die Sachsen-LB in den Medien noch als Prügelknaben für wirklich alle Schlechtigkeiten dieser Finanzmarktmisere herhalten mussten, glaubte man die internen Meinungsbildungsprozesse trotz aller landsmannschaftlichen Verankerung der Institute doch grundsätzlich in Richtung Konsolidierung unterwegs. Spätestens mit dem letzten Quartal dieses Jahres wird dieses Bild wieder kräftig zurechtgerückt. Die zuletzt zu Tage getretenen Meinungsverschiedenheiten um die strategische Ausrichtung der Deka-Bank sind dabei noch als notwendiger Teil eines sachlichen Ringens um Zukunftsfähigkeit zu verstehen. Doch was sich landespolitisch in den vergangenen Wochen von der Hamburg/Kieler Notoperation über das „Zeichen für die Finanzstandorte“ aus Hannover und Magdeburg, die anhaltende Düsseldorf-Schönfärberei und dem bewertungstechnischen Misstrauensvotum des Stuttgarter Ministerpräsidenten an den LBBW-Vorstand bis hin zu der typisch Münchener Abschirmung an Krisenmanagement und Lösungsansätzen offenbarte, könnte sich leicht als Spiel mit dem letzten Kredit erweisen. Bei allem Verständnis für die Irritationen der Bundespolitik über eine allzu kleinliche Regelauslegung des europäischen Beihilferechtes im völlig unübersichtlichen Maßnahmenwust der europäischen Staaten, kann man sich für Fortschritte im deutschen Landesbankensektor allmählich nur resignierend wünschen, dass sich Neelie Kroes mit ihrer EU-Wettbewerbsbehörde einen Rest an gestaltendem Einfluss bewahrt.

Leasing I

Offene Abgrenzung

Zwei oder mehr Interessenverbände in einer Branche sind in der deutschen Wirtschaft gar nicht so selten. Den geradezu klassischen Fall liefern der ADAC und die wesentlich kleineren und weniger bekannten AvD und ACE (Auto Club Europa). Schon seit Jahrzehnten praktizieren die Automobilclubs ein mehr oder weniger kultiviertes Nebeneinander mit gelegentlichen kleinen Seitenhieben. Im Derivatemarkt, um ein gegenläufiges Beispiel aus dem Finanzdienstleistungssektor zu geben, ist hierzulande in der heftigsten Bewährungsphase der noch jungen Geschichte eine Bündelung der Kräfte gelungen. Aus den beiden Interessengemeinschaften Derivate Forum und Deutsches Derivate Institut (DDI) ist zu Beginn dieses Jahres der Deutsche Derivate Verband (DDV) geworden, der das frühere Positionsgerangel der beiden Vorgängerorganisationen überflüssig macht. Zusammen mit den Schwesterverbänden aus den Nachbarstaaten wurde Mitte des

Jahres mit der European Derivatives Association (euderas) gar ein europäischer Dachverband gegründet.

Bei allen gemeinsamen Anliegen einer Branche kann es freilich auch unterschiedliche Interessenlagen geben, die sich in einer eigenen Gruppierung konzentrierter artikulieren lassen. Ein solches Beispiel bietet traditionell die deutsche Leasingbranche mit den beiden Gruppen der herstellerebenen und der herstellerebenen abhängigen Gesellschaften. Speziell die Automobilwirtschaft hat für ihre teils auf Verkaufsförderung ausgerichteten Banken und Leasinggesellschaften schon vor vielen Jahren einen eigenen Arbeitskreis der Autobanken gegründet, der die spezifischen betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Themen seiner Mitglieder artikuliert. „Ihr Selbstverständnis hebt die herstellerebenen Autobanken deutlich von ihren Wettbewerbern – Sparkassen, Volksbanken, Kreditfinanzierern oder freien Autobanken – ab“, heißt es ausdrücklich auf der eigenen Homepage. Welche Marktposition in dem überschaubaren, aber wichtigen Marktsegment der Finanzierung rund um das Auto dahintersteckt, wird gleich mitgeliefert. Im Geschäftsjahr 2007 reklamieren die zwölf Mitglieder des Arbeitskreises einen Marktanteil von über 64 Prozent im Neuwagenbereich und immerhin noch über 50 Prozent im Gebrauchtwagenmarkt für sich. Das bedeutet rund 824 000 neue Leasingverträge und 1,17 Millionen Autokäufer mit einer Finanzierung. Das Gesamtvolumen der Neuzugänge wird auf 37,5 Milliarden Euro veranschlagt.

Der Arbeitskreis der Autobanken ist dabei wesentlich übersichtlicher als der rund 200 Mitglieder zählende Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL), der in seiner Ausrichtung auf Finanzierungslösungen für die gesamte Wirtschaft naturgemäß viel breiter aufgestellt ist. In einigen Fällen, etwa VW Financial Services, der Fiat Bank oder der Honda Bank gibt es freilich Doppelmitgliedschaften. Im Normalfall läuft die Lobbyarbeit des größeren Verbandes und des auf den Automobilsektor spezialisierten Arbeitskreises vergleichsweise geräuschlos nebeneinander. Derzeit gibt es aber spürbare Interessenunterschiede, die allerdings nicht intern behandelt, sondern in die Öffentlichkeit getragen werden.

Sowohl der BDL (Kreditwesen 23-2008) als auch dessen gewichtiges Mitglied Deutsche Leasing setzen sich beim Thema der Restwertentwicklung im wichtigen Segment des Fahrzeugleasings deutlich hörbar von den Autobanken ab. Gründe für diese eindeutige Abgrenzung dürfte zum einen die Unruhe im Lager des deutschen Kraftfahrzeuggewerbes und zum anderen die Neunmonatszahlen aus der Autobranche sein. Die Händler haben das Thema in den vergangenen Jahren wiederholt ins Spiel gebracht, um zu klären, wer die Risiken aus der Restwertentwicklung zu tragen hat. Und die Zahlen der Autobranche zum dritten Quartal haben zu Tage gefördert, um welche Summen es sich dabei handelt. Wenn allein bei BMW die über die normalen Ansätze hinaus zusätzlich notwendige Risikovorsorge für Kreditausfälle und Restwert Risiken in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres auf rund 500 Millionen Euro veranschlagt wird, mag das einen Eindruck von den Belastungen geben, die der gesamten Autobranche und ihren Finanzdienstleistern drohen. Im Nachgang zu den öffentlichen Äußerungen von BDL und DL deuten darauf auch die von VW Financial Services bei dem SoFFin beantragten Garantien zur Finanzierung von Autokrediten aus dem Rettungspaket der Bundesregierung hin.

Von solchen Risikoszenarien der herstellerebenen Auto-Leasinggesellschaften wollen sich die herstellerebenen Anbieter verständlicherweise absetzen. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern aus dem herstellernahen Autoleasing, so betont Hans-Michael Heitmüller für die Deutsche Leasing, habe sein Haus schon im April 2005 die Restwerte erstmals um 3,5 Prozent abgesenkt und zwar gleich auf die unverbindliche Preisempfehlung (UPE) bezogen. Und in der Zwischenzeit habe es mehrmals Anpassungsrunden nach unten gegeben, bis hin zu den beschlossenen zwei Prozent auf die UPE zum 1. Januar 2009. Das habe zwar die machbaren Leasingkonditionen am Markt erschwert, aber bis September 2008 keinerlei Zusatzrisiken beschert, so seine implizierte Anspielung auf die Preisgestaltung und die hohen Marktanteile der Autobanken im Fahrzeugleasing. Schließlich wollen sich weder die DL noch die gesamte Branche nachsagen lassen, die Risikolage nicht im Griff zu haben. Und bevor in Zeiten der Finanzmarktkrise das Image Aller Schaden zu nehmen droht, gibt es lieber mal Seitenhiebe gegen die Kollegen auf der herstellerebenen Seite.

Leasing II

Guten Mutes in die Wirtschaftsflaute

In diesem Jahr macht es sich außerordentlich gut, ein Geschäftsjahr mit dem Stichtag 30. September zu haben. Die Deutsche Leasing (DL) hat an der mittlerweile ziemlich exotisch anmutenden Berichtsperiode festgehalten und wurde damit von der Lehman-Pleite nur in ihren ersten Ausläufern tangiert. Trotz Finanzmarktkrise darf die sparkasseneigene Gesellschaft mit einem Neugeschäft in der Gruppe von 9,03 (7,838) Milliarden Euro, einem Plus von rund 15 Prozent, von einem „Prädikatsjahr“ sprechen, gar eine halbe Milliarde Euro über dem hausinternen Plan. Als Hauptwachstumsträger wird dabei das vendorgetriebene Neugeschäft im Ausland genannt. Hauptsächlich mit dieser Begleitung des Exports von Investitionsgütern deutscher Hersteller konnten im Berichtsjahr 1,6 Milliarden Euro generiert werden, das bedeutet eine Verdopplung gegenüber dem Vorjahr.

Diese Erfolgsmeldung ist freilich schon Vergangenheitsbewältigung, denn im bereits angelaufenen Geschäftsjahr 2008/2009 sieht sich auch die DL voll mit der Wirtschaftsentwicklung „nach Lehman“ konfrontiert. Erste Auswirkungen der noch einmal dramatisch verschärften globalen Finanzkrise auf die Finanzierungsseite und deutliche Konsequenzen einer konjunkturellen Abschwächung werden inzwischen spürbar registriert. Doch in der Gesamtbeurteilung ihrer Aussichten für die kommende Wirtschaftsflaute gibt sich die Gesellschaft noch erstaunlich optimistisch. Generell gründet sie ihre Zuversicht auf ein funktionierendes Geschäftsmodell. Die Strategie mit dem Anspruch eines führenden Unternehmens für Asset Finance und Dienstleistungen rund um Investitionen in Europa wurde gerade für zehn weitere Jahre fortgeschrieben, und zwar ziemlich unverändert in seinen Eckpfeilern, „mit einer etwas stärkeren Gewichtung der Ertragsseite“. Auch ohne konkrete Zahlen zu nennen, soll es Wachstumsziele vorsehen, die in der momentanen Wirtschaftslage sehr ambitioniert klingen. Für das laufende Geschäftsjahr sind das beispielsweise vier Prozent.

In der Tat kann die Deutsche Leasing einige Aspekte anführen, die beim heutigen Stand ein vergleichsweise gutes Abschneiden nahe legen. So berichtet die Gesellschaft in den ersten zwei Monaten des Geschäftsjahres (also bis Ende November 2008) von einem Verlauf, der vom Ergebnis wie dem Volumen her zufriedenstellt. Ein Plus im Inland von wiederum 15 Prozent und ein Rückgang um drei Prozent im Ausland sollen erst einmal relativ komfortabel bis in das Frühjahr nächsten Jahres tragen. Die insgesamt schwieriger werdende Refinanzierung, auch mit dem ganz oder teilweise Ausfall einiger Partner aus dem Landesbankenbereich, hofft die Gesellschaft durch die Einlagenschwemme bei ihren Eigentümern, den Sparkassen, besser auffangen zu können als viele Wettbewerber. Und zusätzliche Geschäfte verspricht sich die DL künftig als alleiniger Gesellschafter der Deutsche PPP, etwa als „Kompetenzcenter innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe für Public Private Partnerships im Bereich des öffentlichen Hochbaus“. Im PPP insgesamt hofft man im Zuge konjunkturpolitisch motivierter Zusatzinvestitionen der öffentlichen Hand auch ein wenig in die Lücke springen zu können, die durch das geringere Engagement von Landesbanken und Hypothekenbanken entstehen könnte.

Ein überaus wichtiger Anhaltspunkt für Zuversicht bei der DL und der Branche ist aber ein allgemeiner Erfahrungswert. Schwierige wirtschaftliche Phasen haben dem Leasing in der Vergangenheit immer einen Zuwachs beschert und seinen Anteil bei den außenfinanzierten Investitionen mit inzwischen 54 Prozent klar vor das Kreditgeschäft rücken lassen. Die Branche baut auf ihre Flexibilität bei Finanzierungslösungen und darf dabei auf reale Wirtschaftsgüter als Sicherheiten vertrauen, deren richtige Bewertung ein ganz zentrales Element der Geschäftsmodelle ihrer Anbieter darstellt. Unsicherheit schafft Leasing-Klima. Wieso sollte dieser bewährte Ausblick nicht auch für diese Krise gelten?

Mittelstandsgeschäft

Warten auf den Einbruch

Während in vielen Lebensbereichen Mitte Dezember 2008 die Zeit des Rückblicks anbricht, richtet sich im Mittelstandsgeschäft der Blick schon nach vorn. So hat etwa die EZB in puncto Kreditversorgung für den Mittelstand in ihrem Bank Lending Survey für das dritte Quartal 2008 nicht nur eine Erhöhung der Margen für durchschnittliche und risikoreichere Ausleihungen konstatiert, sondern auch eine Einengung der nicht-preislichen Konditionen wie die Höhe der Kredite, ihre Fristigkeit und Sicherheitenanfordernisse. Waren von der Verschärfung der Kreditrichtlinien zunächst eher die großen als die kleinen und mittleren Unternehmen betroffen, stellt die Zentralbank nach einer vorübergehenden Stabilisierung im zweiten Quartal 2008 schnell eine erhebliche Verschlechterung bei allen Unternehmensgrößen fest. Für das letzte Quartal des Jahres sehe es sogar noch kritischer aus. Dementsprechend sei die Nachfrage nach Unternehmenskrediten im untersuchten Zeitraum erheblich zurückgegangen.

Dass man in Zeiten wie diesen kein oder deutlich weniger Geschäft mit dem Mittelstand machen könne, mag derweil die Deutsche Bank nicht ganz akzeptieren. Sie erhöhte zwischen Oktober

2007 und Ende September 2008 ihre Ausleihungen an mittelständische Kunden nach eigenen Angaben um rund elf Prozent von 36 auf 40 Milliarden Euro. Wenn die Wachstumsraten zurückgingen, so die Analyse der Entwicklung der ersten drei Quartale, dann hauptsächlich deshalb, weil Unternehmen ihre Investitionsentscheidungen verschieben würden. An ihren Zielen für das Jahr 2010 – darunter insbesondere die Ausweitung der Kundenzahl von derzeit etwa 930 000 auf eine Million – hält die Bank freilich (erst einmal) selbstsicher fest. Für die angekündigte Verkürzung der Bilanzsumme im Konzern gebe es genügend andere Möglichkeiten als das Zurückfahren des Kreditvolumens im Mittelstandsgeschäft.

Gibt es in Sachen Finanzkrise also eine Diskrepanz zwischen Theorie und Praxis? Der Creditreform-Wirtschaftsindikator bringt weiteres Licht ins Dunkel: Die mittelständischen Unternehmen in Deutschland behaupten sich noch gut in der Gemengelage von Finanzmarktkrise und den gesamtwirtschaftlichen Abschwungstendenzen, heißt es dort. Zwar sind die Bücher noch voll, doch in den Bestelleingängen und Umsatz- und Ertragszahlen spüren die Unternehmen schon scharfen Gegenwind. Angesichts der gemeinhin herrschenden Unsicherheit fällt der Ausblick für 2009 dementsprechend gedämpft aus. Der Tendenz nach liefert der Indikator seit Monaten klare Zeichen. So zeigte er im dritten Quartal 2008 den vierten Rückgang in Folge. Darunter leiden natürlich Investitionsvorhaben und damit auch die Nachfrage nach Krediten.

Diese These wird auch von der Mittelstandsumfrage der genossenschaftlichen DZ Bank gestützt. Für den Herbst 2008 registriert das Institut sogar, dass die Geschäftsaussichten seit Betreiben der Studie noch nie so pessimistisch eingeschätzt und die Lagebeurteilung sowie die geschäftlichen Erwartungen noch nie eine derart dramatische Diskrepanz aufgewiesen haben. Auch hier verdeutlicht sich also wieder die derzeit herrschende Unsicherheit. Zum Zeitpunkt der Befragung im September 2008 war freilich die Stimmung im Mittelstand von der Verschärfung der Finanzmarktkrise noch wenig berührt – drei Viertel der Teilnehmer beurteilen die Lage ihres Unternehmens weiterhin mit gut oder sehr gut. Anders bei den Geschäftserwartungen: Hier ist der Anteil der Befragten, die für die kommenden sechs Monate eine Verschlechterung ihrer Geschäfte erwarten, von neun auf 24 Prozent gestiegen. Nur noch 24 Prozent (Frühjahr: 39 Prozent) erwarten eine Verbesserung. In den drei vorausgegangenen Umfragen hatte zudem der Überschuss geplanter Personalaufstockungen über Personalabbaupläne bei rund 20 Prozentpunkten gelegen; in der aktuellen Umfrage ist er auf vier(!) Prozentpunkte gesunken.

Trotz all dieser negativen Tendenzen und Aussichten existieren aber auch hoffnungsvollere Indikatoren. So hat sich der Mittelstand laut aktuellem Zustandsbericht der KfW Bankengruppe in den vergangenen Jahren auf veränderte Finanzierungsbedingungen eingestellt und insbesondere seine (vormals berüchtigt niedrige) Eigenkapitalausstattung deutlich erhöht. Weniger ausgeprägt erscheinen zudem die Schwächesymptome in den Investitionsplanungen der Mittelständler. 72 Prozent der Befragten (Frühjahr 75 Prozent) wollen laut DZ-Bank-Studie auch in den kommenden sechs Monaten investieren, 20 Prozent (Frühjahr 24 Prozent) planten zum Befragungszeitpunkt sogar (noch) höhere Investitionen als im abgelaufenen Jahr. Nicht zum Bild einer Rezession passen auch die Absatzpreiserwartungen, 37 Prozent der Unternehmen rechnen nämlich mit steigenden und nur 14 Pro-

zent mit fallenden Preisen. Die aktuelle Lagebeurteilung des Mittelstands fällt also keinesfalls einheitlich aus. Das Warten auf den „richtigen“ Einbruch geht weiter – wenn er denn kommt.

Deutsche Börse/Nyse

Auf Augenhöhe

Über die Wirkung des Wirbels um Fusionsgespräche – beziehungsweise deren Ende – zwischen der Deutschen Börse und dem transatlantischen Wettbewerber Nyse Euronext, der Anfang Dezember 2008 durch die Presse windete, kann sich der Frankfurter Handelsplatzbetreiber nicht beschweren. Zum einen nämlich hat das seinen Börsenwert binnen weniger Tage um rund zehn Prozent in die Höhe getrieben, was angesichts der gegenwärtigen Börsenstimmung und insbesondere der vertrauensschädigenden Nachwirkungen der VW-Kurs-Kapriolen Ende Oktober 2008 wohl gerne als eine Art „Kurskorrektur“ vereinnahmt wird. Zum anderen dürfte der selbstbewusst wirkende Auftritt in den letzten Tagen das Profil der Börse deutlich geschärft haben. Nach langer Zeit vermittelt sie wieder das Gefühl, aktiv und nicht von den beiden Hedgefonds The Children's Investment Fund (TCI) und Atticus getrieben zu agieren. Immerhin kann sich der (am Börsenwert gemessen) doppelt so „schwere“ deutsche Marktbetreiber gegenüber der (an den Handelszahlen gemessen) größten Börse der Welt selbstsicher auf Augenhöhe bewegen. An der Tatsache, dass ein Zusammenschluss mit der erst jüngst selbst verschmolzenen Nyse Euronext kartellrechtliche und nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen Geschäftsstrategie betriebswirtschaftliche Fragen aufgeworfen hätte, ändert das freilich nichts. Und auch nicht daran, dass die Handlungsoptionen der Deutschen Börse in Sachen Fusionen sehr eingeschränkt bleiben.

Bankgeschichte

Lotterieranleihen als Vorläufer der Zertifikate

Prof. Dr. Friedrich Thießen, TU Chemnitz, schreibt der Redaktion: „Im Zusammenhang mit der gegenwärtigen apokalyptischen Entwicklung an den Finanzmärkten wird von vielen auf die Rolle der Zertifikate hingewiesen, welche das unerfahrene Publikum in die Irre führten. Hier sei auf die Vorläufer der Zertifikate, die Lotterieranleihen des 19. Jahrhunderts verwiesen. Die Parallelen zur gegenwärtigen Situation sind unübersehbar.“

Die preußische Provinzial-Correspondenz vom 24. Mai 1871 meldete: „Alle wirklichen Volksfreunde werden es gerechtfertigt finden, daß dem bisherigen Zustande ein Ende gemacht ist. Die Regierung hatte ein Verzeichnis von 81 verschiedenen Lotterieranleihen vorgelegt, aus welchem recht deutlich hervorging, durch wie schwindelhafte Unternehmungen die Spiellust des großen Publikums ausgebeutet wird. Ebenso wie es längst als eine Pflicht des Staats erkannt worden war, die Spielbanken aufzuheben, ebenso war es Pflicht, der Ausbeutung der unerfahrenen Menge

durch den Schwindel unsolider Lotterie-Anleihen und damit zugleich der Ausbeutung unseres Geldmarktes durch das Ausland ein Ziel zu setzen ...

Unsere Gesetzgebung verhinderte es bisher durchaus nicht, daß Papiere auf den Markt kommen, welche mit einem Darlehns-geschäft zugleich eine beliebige Geldlotterie verbinden. Das war ein innerer Widerspruch der Gesetzgebung, der bisher nur dadurch erträglich scheinen konnte, daß den Regierungen das Konzessionsrecht in Betreff der Lotterie-Anleihen zustand. Aber dies war nur ein scheinbarer Grund der Beruhigung, denn dasjenige, was die inländischen Regierungen an inländischen Prämienanleihen nicht zuließen, das konnte vom Auslande frei hereinströmen, und die Erzeugung von Prämienanleihen ist bereits ein Gegenstand einer Fabrikation geworden. Dieselbe ist in ganz jüngster Zeit in Hamburg in Angriff genommen und in Holland weiter ausgebildet worden, wo sich ein Konsortium von Bankhäusern zur Fabrikation einer Prämienanleihe zusammengefunden hat. Dieser Zustand, vermöge dessen im Inlande in der Ertheilung von Konzessionen zur Verbindung der Lotterie mit einem Darlehns-geschäft nach verschiedenen Grundsätzen verfahren wird und vermöge dessen dem Auslande gegenüber durchaus gar kein Hemmiß der Einführung solcher Papiere besteht, dieser Zustand, der unseren Markt der Spekulation des Auslandes darauf, durch Benutzung der Spiel-leidenschaft Kapital zu wohlfeilerem Zinsfuß an sich zu bringen, Thür und Thor öffnet, dieser Zustand ist nicht länger beizubehalten, und von der Erkenntniß des Bedürfnisses, daß Ausgabe und Inverkehrsetzung von Prämienanleihen einer einheitlichen gesetzlichen Regelung zu unterwerfen sind, waren sowohl die Anträge des preußischen Abgeordnetenhauses und des Norddeutschen Reichstages, als auch die Vorlage der Regierung hervorgerufen.

Im Reichstage trat eine Richtung hervor, welche statt der Regelung ein absolutes Verbot aller Prämienanleihen befürwortete; die Regierung war jedoch der Ueberzeugung, daß diese Ansicht über das Ziel hinaus-schieße und nicht der herrschenden Volksauffassung entsprechen würde, welche die Prämienanleihen nicht als absolut verwerflich erkenne. Von anderer Seite war vorgeschlagen, bestimmte gesetzliche Vorschriften und Normen aufzustellen, nach welchen Prämienanleihen zulässig sein sollten, um einen Unterschied machen zu können zwischen soliden und schwindlerischen Prämienanleihen; es ergab sich jedoch, daß es mit Rücksicht auf die Natur des Gegenstandes überaus schwierig sein würde, allgemeine Regeln aufzustellen, durch welche der Zweck in Wahrheit erreicht werden könnte, indem alle erfindbaren Bedingungen leicht umgangen werden können.

Die Mehrheit des Reichstages hat sich denn in wesentlicher Uebereinstimmung mit der Staatsregierung dafür erklärt, daß Prämienanleihen künftig nur auf Grund eines Reichsgesetzes und nur zum Zwecke einer Anleihe des Reiches oder eines Einzelstaates im Reiche ausgegeben werden dürfen. Um aber ferner die bisher bereits in Deutschland coursirende Masse von Lotterie-Anleihen kontrollieren zu können, ist für dieselben eine Abstempelung eingeführt, welche für Schuldverschreibungen bis zu 100 Thalern auf 5 Sgr. und für Schuldverschreibungen über 100 Thaler auf 10 Sgr. festgesetzt ist. Endlich sind mit ziemlich harten Strafen diejenigen bedroht, welche die verbotenen neuen oder die zur Abstempelung nicht präsentirten älteren Prämienpapiere zum Gegenstande ihrer Geschäfte machen.“

Unternehmensführung

Swiss Life und MLP: Konsequenz in Wiesloch

Am 21. November 2008 kam die Meldung aus Zürich: Swiss Life hat den im August 2008 angekündigten Einstieg bei MLP abgeschlossen und ist nun mit 24,32 Prozent an dem Finanz- und Vermögensberater beteiligt. Damit ist ein Engagement komplett, das sich die Schweizer nach den Erfahrungen bei AWD vermutlich einfacher vorgestellt hatten. Denn während der Kauf von AWD in bestem Einvernehmen vollzogen und durch entsprechend wohlwollende Kommunikation seitens der Hannoveraner begleitet wurde, konnte davon bei MLP keine Rede sein. Wo sich AWD bemühte, aufkommende Zweifel der bestehenden und potenziellen Kundschaft an der Verträglichkeit einer solchen Integration in den Swiss-Life-Konzern mit dem Konzept der neutralen Beratung zu beschwichtigen, nutzte man in Wiesloch eben solche Zweifel für eine Medienkampagne gegen den Einstieg des Versicherers.

Die Übernahme eines unabhängigen Finanzdienstleisters durch einen Produktanbieter zerstöre dessen Unabhängigkeit, heißt es damals in einer Stellungnahme. Da Letztere aber nun einmal elementarer Bestandteil des Geschäftsmodells sei, auf den Kunden und Berater größten Wert legten, würde dadurch erheblicher Wert vernichtet. Anders als etwa Continental gegenüber der Schaeffler Gruppe hatte MLP damit ein hervorragendes Argument gegen eine Übernahme an der Hand. So sehr der Versicherer das Bekenntnis zum Modell der unabhängigen Beratung auch betonen mag – eine Unabhängigkeit, die nicht einmal die Berater selbst propagieren, würde doch erheblich an Glaubwürdigkeit verlieren.

Einen Erfolg hat man mit dem so begründeten Widerstand bei MLP erzielt. Wenn auch der Einstieg der Schweizer nicht verhindert werden konnte, hat Swiss Life doch schon im Sommer angekündigt, auf eine weitere Aufstockung der Anteile ohne die Zustimmung von MLP zu verzichten und sich bisher auch daran gehalten. Danach, dass diese Zustimmung gegeben würde, sieht es derzeit nicht aus.

Durch die Minderheitsbeteiligung des Versicherers in seiner Handlungsfreiheit nicht behindert, hat das Unternehmen zeitgleich mit dem Abschluss der Transaktion im November die Produktpartnerschaft mit Swiss Life ausgesetzt. Um jeglichen Anschein von Interessenkonflikten zu vermeiden, werden im Neugeschäft keine Produkte der Swiss-Life-Gruppe mehr vermittelt. Das ist konsequent und mag der Differenzierung zum Wettbewerber AWD durchaus dienlich sein. Denn bei den Hannoveranern wird laut Unternehmensangaben seit März 2008 die verstärkte Zusammenarbeit mit dem Mehrheitsgesellschafter (Swiss Life hält 96,71 Prozent an AWD) vollzogen. Nach außen hin sichtbar wird sie in der Person von Manfred Behrens, zuvor CEO Deutschland von Swiss Life, der seit September 2008 als Co-CEO von Carsten Maschmeyer fungiert. Selbstredend wird darauf hingewiesen, dass Swiss-Life-Produkte in den Bereichen Berufsunfähigkeit und betriebliche Altersvorsorge die Kriterien erfüllen, um zur Best-Select-Palette des „Finanzoptimierers“ zu gehören. Ein „G'schmäcke“, wie der Schwabe sagt, ein latentes Missbehagen also, bleibt aber dennoch.