

Bundesbank

Gut schnell

„Eine gute Karriere hat ihren Grundstein oft in der Bundesbank“ und „Zur Bundesbank geht man, aber man geht nicht mehr weg“, mit diesen Worten verabschiedete Bundesbank-Präsident Axel Weber seinen Namensgefährten Manfred Weber vom Bundesverband deutscher Banken vor einigen Wochen in den Ruhestand. In diesem Sinne sollte man die beiden designierten neuen Mitglieder des Bundesbankvorstands gebührend begrüßen. Denn es gibt nach wie vor durchaus Positives, das man der derzeitigen Situation an der Spitze der deutschen Bundesbank abgewinnen kann. Die Querelen um den vorgezogenen Abschied von Axel Weber haben weder in der Notenbank selbst noch in der Öffentlichkeit für nachhaltige Unruhe oder gar Unsicherheit gesorgt. Die Arbeit läuft, was nicht zuletzt dem amtierenden Vorstand zu verdanken ist. In erster Linie aber gebührt der Bundeskanzlerin Lob: Sie hat gut und schnell auf die auch für sie überraschende Situation reagiert und mit der Nachfolgeregelung für Weber und dem Ende Mai 2011 mit Auslaufen seines Vertrages ausscheidenden Vizepräsidenten Franz-Christoph Zeitler kaum Raum für Spekulationen oder Verwirrungen gelassen. Das liegt auch an den Kandidaten.

Mit Jens Weidmann rückt ein Mann an die Spitze der Bundesbank, dem man durchaus zutrauen kann, ein guter Präsident zu werden. Viele Voraussetzungen hat er: Er gilt als ausgezeichnete Ökonom. Er promovierte über europäische Geldpolitik, hospitierte während der Studienzeit in der Banque de France und der Zentralbank von Ruanda, arbeitete beim IWF ebenso wie beim Sachverständigenrat und im Management der Deutschen Bundesbank. Beobachter bezeichnen ihn als zielstrebig, entschlossen und stressresistent, gleichzeitig aber auch als unpräzise. Er war in den vergangenen Jahren einer der engsten Vertrauten von Bundeskanzlerin Merkel, kennt dadurch die Spielregeln auf dem internationalen Parkett und die handelnden Personen. Sein Alter von 42 Jahren dürfte eher ein Vorteil denn ein Nachteil sein. Und die Nähe zur Politik? Immer wieder spielte politische Erfahrung bei der Besetzung von Präsidentenstühlen in Notenbanken eine Rolle. Auch beim amtierenden EZB-Chef Jean-Claude Trichet meinte so mancher, sich Sorgen machen zu müssen. Hans Tietmeyer war seinerzeit einer der engsten Vertrauten des Finanzministers. Alle haben sie mit dem Schritt durch die Tür der Notenbank die Vergangenheit hinter sich gelassen und sich der neuen Aufgabe gestellt und intensiv gewidmet. Die Chance, das zu zeigen, hat auch Weidmann verdient, der nun aus der zweiten Reihe in das Rampenlicht treten muss.

Dafür hätte man ihm sicherlich ein bisschen mehr Eingewöhnungszeit gewünscht, die ihm sein Vorgänger und auch Förderer Axel Weber aber nicht geben konnte oder wollte.

Auch die künftige Vize-Präsidentin ist zweifelsohne eine gute Wahl, ob von Merkel oder schon von Weidmann sei einmal dahingestellt. Sabine Lautenschläger-Peiter ist den Mitarbeitern der Abteilung Bankenaufsicht der Bundesbank durchaus bekannt. Genauso kennt sie sich mit all den Regulierungsfacetten aus. 1995 begann die Juristin im damaligen Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen als Referentin in der Bankenaufsicht, übernahm 1999 die Leitung der Pressestelle, begleitete so die Zusammenlegung aller Aufsichtsämter zur heutigen BaFin, übernahm 2004 die Leitung der Großbankenaufsicht und wurde schließlich 2008 Exekutivdirektorin für den Bereich Bankenaufsicht. Sie sitzt gemeinsam mit Zeitler im Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, ist mit BaFin-Chef Jochen Sanio oder als seine Vertretung auf anderen wichtigen internationalen Veranstaltungen. Einige der aus deutscher Sicht durchaus wichtigen Details bei Basel III wie die Anerkennung von stillen Einlagen als hartes Eigenkapital bei öffentlich-rechtlichen Instituten sind ihr zu verdanken. Sie weiß also, wovon sie spricht. Dass man aus der Bankenbranche nicht nur Begeisterung hört, mag man durchaus als Kompliment verstehen. Umgänglich und kommunikativ auf der einen und hart in der Sache auf der anderen Seite. Nein, eine Quotenfrau ist Frau Lautenschläger sicherlich nicht.

Landesbanken

Schade, Schade, Schade!

Die Entwicklungen der vergangenen Tage zeigen vor allem zweierlei. Erstens ist die Not der Landesbanken offensichtlich immer noch nicht groß genug, den üppigen Bundes- und Länderzuschüssen sei Dank. Zweitens ist der öffentlich-rechtliche Bankensektor (vielleicht deswegen) überhaupt nicht reformfähig. Obwohl der Termin 15. Februar, an dem eine Lösung für die marode WestLB in Brüssel präsentiert werden musste, schon lange bekannt war, rangen die Beteiligten aus Sparkassen, Bund und Land bis buchstäblich zur letzten Sekunde vergeblich und erfolglos miteinander und überlassen die Entscheidung nun Brüssel. Die Bitte an den Kommissar, eine der drei vorgelegten Optionen – Gesamtverkauf, Aufspaltung oder vollständige Abwicklung – als zukunftsweisend auszuwählen ist ein weiteres Armutszeugnis im jammervollen Niedergang der einst so stolzen und mächtigen Düsseldorf Girozentrale. Die Entscheidung der EU zu

übertragen, das hätte man wahrlich auch früher tun können, dafür hätte man bei allem Respekt vor so wichtigen Fragen wie Menschen, Kosten und Risiken nicht so lange miteinander ringen müssen. Das wäre sicherlich besser gewesen, denn nun hat man einmal mehr viel öffentlichen Goodwill verspielt. Fast schon seufzend wünscht sich mancher, dass Herr Almunia dem ganzen Spuk doch endlich ein für allemal ein Ende macht.

Ein weiteres Beispiel: Um Schwung in die seit Langem anhaltende Diskussion um eine nachhaltige Zukunft des öffentlich-rechtlichen Bankensektors zu bringen, hat eine Expertenkommission aus namhaften Professoren und ehemaligen Landesbanken-Chefs – darunter derjenige ebenjener WestLB – ein Streitpapier vorgelegt. Der Name ist in der Tat Programm, denn die Tinte war noch nicht trocken, da hagelte es schon die ersten Kritiken. „Ungebeten und unsinnig“, hieß es beispielsweise vom DSGV. Nein, unsinnig ist es sicherlich nie, wenn konstruktive Ideen zur Diskussion gestellt werden. Nur so entsteht Fortschritt. All das zeigt aber die Grundprobleme. Die handelnden Personen beim Bundesverband ebenso wie den Regionalverbänden wollen bitte schön das Heft des Handelns – ein großes Wort angesichts dessen, was in der Vergangenheit alles schon (nicht) bewegt wurde – selbst in der Hand halten. Schließlich geht es auch um Posten. Denn in einer Welt mit wenigen dafür umso größeren und mächtigeren Konglomeraten aus Landesbanken und Sparkassen gibt es eindeutig weniger Präsidentenstühle zu besetzen als bislang. Ähnliches gilt für die Landes- und Kommunalpolitik, die immer noch meint, öffentlich-rechtliche Banken als Infrastruktur- und Prestige-Instrument betrachten zu müssen. Von daher tut Diskussion dringend not. Allerdings sollte sie auch den Fortschritt der Dinge beschleunigen.

Ob das mit den vorgelegten Thesen gelingen kann, ist fraglich. Denn leider ist es doch wieder nur ein Papier. Wäre der Vorschlag, die Struktur der öffentlich-rechtlichen Kreditwirtschaft künftig auf ein Sparkassenzentralinstitut (SZI – bestehend aus Deka, LBS, Versicherungen und Teilen der acht Landesbanken), einige Sparkassenregionalinstituten (SRI, für die Aktivitäten der Landesbanken mit den Sparkassen des Ballungsraumes verschmolzen werden) und die Landesförderbanken zu beschränken, von ersten praktischen Umsetzungen begleitet gewesen, die Wirkung wäre ungleich höher gewesen. Man stelle sich nur vor, Helaba und Bayern LB hätten ihre Fusion bekannt gegeben und die Sparkassen des Rhein-Main-Gebietes wären gleichzeitig ebenso zusammengelegt worden, wie die Oberbayerns, Frankens und Nordhessens. Könnte man sich dem entziehen? Nein. Könnte man sich dem widersetzen? Nein. Ist es darstellbar? Natürlich auch Nein! Viel zu viele Probleme stecken in diesen

Überlegungen – allein schon aus rein betriebswirtschaftlicher Sicht, von Menschen einmal abgesehen. Wie groß müssten diese Häuser sein, um gleichermaßen für die Finanzierung alles Möglichen zur Verfügung zu stehen wie heute viele kleinere Institute? Warum sollten die feinen Erträge aus den LBS, der Deka und den Versicherungen künftig in dem SZI verschwinden, statt den Primärbanken als Eigentümer zuzufließen? Dem „Verbundgeschäft“ tragfähige Margen abzurufen, versuchen die Landesbanken nun schon so lange erfolglos, dass es fast an Trotz grenzt. Wie können Dinge wie mit echten Assets unterlegte Derivate einfach so zusammengeschoben werden, ohne an aufsichtsrechtliche Grenzen zu stoßen? Die Fragen überwiegen die Antworten leider deutlich, gleichwohl dem Grundgedanken einiger weniger regionaler Sparkassen-Zentren sicherlich etwas abzugewinnen ist. Auf dem Weg zu neuen Lösungen darf man auch Anregungen von außen nicht per se verurteilen. Denn bewegen muss sich etwas – und zwar schnell.

Genossenschaften

Richtige Tonlage gesucht

Schlafen die Verantwortlichen auf internationaler Ebene? Sie sollten endlich ihre Hausaufgaben machen und zur Stabilisierung des globalen Finanzgefüges eine Liste der systemisch relevanten Banken erstellen. Denn nur so lässt sich dem unverantwortlichen Geschäftsgebaren dieser Häuser mit zusätzlichen Eigenkapitalanforderungen ein Riegel vorschieben. Es ist ein Skandal, dass systemrelevante Banken von der Politik mit Milliardensummen gestärkt werden, die sie erst in die Lage versetzen, die genossenschaftlichen Ortsbanken am Markt mit wettbewerbsverzerrenden Kampfbedingungen zu bedrängen. Auch sonst macht es die Regierung nicht besser, etwa mit ihrem dilettantischen Vorschlag einer Registrierungspflicht für die Kundenberater der deutschen Kreditwirtschaft. Es geht nicht an, diese 300 000 ganz überwiegend völlig unbescholtenen Mitarbeiter mit einer erkennungsdienstlichen Erfassung zu stigmatisieren. Der Vorschlag zeugt nicht nur unter Kosten-/Nutzenerwägungen von einem völlig unterbemittelten betriebswirtschaftlichen Sachverstand. Sondern er verletzt auch in ungebührlicher Weise den Anspruch auf Gleichbehandlung mit den windigen Gesellen der freien Vertriebe, der Versicherungen oder anderen Disziplinen wie Private Equity, Hedgefonds- und Derivaten.

Wäre das bei der Berichterstattung 2010 die Diktion des Genossenschaftsverbandes Frankfurt zum Stichwort Regulierung gewesen, läge das in der Sache wohl gar nicht so furchtbar weit von den beab-

sichtigen Botschaften entfernt. Doch es ist ganz und gar nicht die Art, mit der Michael Bockelmann solche Themen in die Öffentlichkeit trägt. Auch nach gut einem Jahr an der Spitze des Frankfurter Verbandes pflegt der Präsident seinen Stil der leisen Töne, auch im edlen Wettstreit um die richtige Struktur der Regionalverbände. Seit der Kooperationsvereinbarung zwischen den Verbänden in Baden-Württemberg, Bayern, Nordrhein-Westfalen und Weser-Ems Mitte November 2010 gibt es in dieser Frage bekanntlich zwei Modelle zur zukunftssträchtigen Weiterentwicklung der Strukturen (siehe auch Beitrag Weinkauf Kreditwesen 2-2011).

Dass es damit ein „unausgesprochenes Wettrennen“ um den richtigen Weg gibt, räumt Bockelmann zwar sehr wohl ein. Und er gibt sich vom eigenen Konzept auch voll überzeugt. Aber seine Argumente bleiben betont sachlich – kaum von Emotionen geprägt und frei von Polemik. Insbesondere in der Frage der Effizienzsteigerung (Vermeidung von Doppel- und Mehrfacharbeiten) hält er sein angestrebtes Konzept eines nationalen Prüfungsverbandes für klar überlegen. Und als viel zu kurzfristig angelegt stuft er das Kooperationsmodell mit Blick auf die immer wichtiger werdenden Zukunftsthemen ein, von der grenzüberschreitenden Marktbearbeitung bis zur Interessenvertretung in regulatorischen Fragen. Die Präsidentenkollegen der kooperierenden Verbände öffentlich über die Medien zum Umdenken aufzufordern, passt indes nicht in seine Kommunikationskultur. Stattdessen lobt er das Kooperationsmodell mit einem pfiffigen Hinweis als zielkonforme Übergangslösung: „Alles, was die Regionalverbände näher zusammenführt, bringt uns unserem eigenen Ziel eines nationalen Prüfungsverbandes im Jahre 2017 näher.“

Solche sanften Töne eines regionalen Spitzenvertreters verkörpern sicher in hohem Maße das Selbstverständnis der auf Basisdemokratie ausgerichteten Genossenschaftsorganisation. Ob sie der eigenen Idee zur Durchsetzung verhelfen, darf aber bezweifelt werden. Das gilt wahrscheinlich sogar in der eigenen Organisation und erst recht im Umgang mit den Wettbewerbern, der Politik und den Regulierern.

Fondsgesellschaften

Überzeugungsarbeit im Verbund

Trotz 250 Millionen Euro an Mittelabflüssen aus Publikumsfonds im Berichtsjahr 2010 konnte sich der Vorstandsvorsitzende Hans Joachim Reinke bei der Präsentation der Jahresergebnisse 2010 der

Union Investment sehr entspannt geben. Denn dank dem um 6,15 Milliarden Euro gestiegenen Neugeschäft im Spezialfondsbereich sowie dem Zuwachs von 3 Milliarden Euro im Segment Advisory und Vermögensverwaltung stehen in Summe Nettomittelzuflüsse von 8,7 Milliarden Euro und ein neuer Höchststand des verwalteten Vermögens von 177,4 Milliarden Euro zu Buche. Wenn man so will hat die Gesellschaft die Schwäche im Publikumsfondsgeschäft (die BVI-Zahlen zeigen für die Branche insgesamt ein Plus von 19,3 Milliarden Euro) durch ein gestiegenes Direktgeschäft, sprich Spezialfonds sowie Advisory und Vermögensverwaltung (Branche plus 67,9 Milliarden Euro) recht gut kompensiert.

Es lohnt sich allerdings zu betrachten, in welchem Umfeld das besagte Minus des genossenschaftlichen Asset Managers im Publikumsfondsbereich zustande kam. Die Abflüsse der Geldmarktfonds fielen bei der Union mit minus 98 Millionen Euro zwar noch sehr überschaubar aus. Aber wenn allein das frühere Flaggschiff Uni-Opti-4 Abflüsse von 5,8 Milliarden Euro zu verkraften hatte und damit die Rentenfonds insgesamt mit 4,974 Milliarden Euro ins Minus zog, muss es auch starke Gegengewichte geben haben, die die Nettomittelabflüsse bei den Publikumsfonds insgesamt bei 250 Millionen Euro noch einigermaßen in Grenzen gehalten haben. In die Lücke gesprungen sind vor allem die Wertgesicherten Fonds mit einem Mittelzufluss von 2,38 Milliarden Euro und die Offenen Immobilienfonds mit 1,49 Milliarden Euro. Aber auch die Aktienfonds (plus 407 Millionen Euro), die Hybridfonds (plus 162 Millionen Euro) und die Sonstigen Fonds (plus 382 Mill. Euro) haben Neugeschäft generiert.

Dass das anfänglich weit verbreitete Konkurrenzdenken zwischen Fonds- und Einlagengeschäft der Vergangenheit angehört, ist kein Spezifikum der Union Investment. Es lässt sich vielmehr in den beiden zurückliegenden Jahrzehnten bei vielen Fondsgesellschaften an den enormen Zuwächsen beim Fondsvolumen ablesen. Wenn es aber gelingt einen enormen Abfluss von knapp 6 Milliarden Euro aus einer Fondskategorie binnen eines Jahres mit anderen Fondsprodukten auszugleichen, so ist das unter den Fondsgesellschaften am deutschen Markt auch heute noch bemerkenswert. Es bedarf dazu ohne Frage einer gewaltigen und auch gut abgestimmten Vertriebsleistung, wie sie der genossenschaftliche Verbund auch in der Vergangenheit schon mehrfach zustande gebracht hat.

In der gemeinsamen Marktpflege für Publikumsfonds hat die Union Investment längst ihren Frieden mit den Ortsbanken geschlossen, und umgekehrt. Der turnusmäßige Dialog mit allen genossenschaftlichen Primärbanken gehören inzwischen zum Pflichtprogramm der Vorstandsvorsitzenden der Union. Zweimal im Jahr nehmen sie den Mara-

thon durch alle Regionen Deutschlands in Kauf, um in gut zwei Dutzend Veranstaltungen den Vorständen der Ortsbanken die aktuellen Entwicklungen im Fondsgeschäft zu erläutern und sich nicht zuletzt deren Fragen zu stellen und deren Anregungen aufzunehmen. Angefangen bei einer allgemeinen Marktsicht über neue Produktentwicklungen der ganzen Branche und das spezielle Angebot der Union Investment bis hin zu den Wünschen der Ortsbanken reichen die Inhalte des Dialogs. Bei allen eigenen Interessenlagen von Primären und Verbundunternehmen scheint dieses Verfahren der gegenseitigen Information und Kommunikation offenbar zu fruchten. Dass bei der Umsetzung je nach Marktlage einmal das Investmentgeschäft und ein anderes Mal das Einlagengeschäft der Banken profitieren kann, nehmen beide Seiten inzwischen jedenfalls viel sportlicher als früher. Hauptsache die Gelder bleiben im Verbund.

Übrigens: Die Union hat im Berichtsjahr dank der guten Bedingungen an den Wertpapiermärkten ein Ergebnis vor Steuern von 372 (204) Millionen Euro erzielt. Das sind satte 81 Prozent mehr als im Vorjahr. Ob eine solche Ertragslage ähnlich wie ein konkurrenzfähiges Produkt- und Dienstleistungsangebot ihres Fondsdienstleisters zur Besänftigung der Ortsbanken beiträgt, ist freilich nicht von vornherein ausgemacht. Denn sie macht bei den Primären Lust auf höhere Vertriebsprovisionen.

Kapitalmarkt

Basel III und Mittelstandsfinanzierung

Werden Eigenkapitalausstattung und Liquidität der Banken nach Basel III robust genug sein, um einem neuen Fast-Kollaps des Weltfinanzsystems vorzubeugen, dessen Schrecken von Ende 2008 noch jedermann in den Knochen sitzt? Diese Frage stand seitdem und steht weiterhin mit Recht im Vordergrund. Und auch die Konferenz der Bankeninitiative True Sale International/TSI zum Thema Basel III bei der KfW in Frankfurt befasste sich Mitte Februar primär mit den Auswirkungen dieses neuen Regelwerkes auf die Banken.

Also die Passivseite der Bankbilanzen regelt Basel III, nicht die Risikostruktur der Aktivseite. Das war Basel II. Allerdings wird der Prozess der Umsetzung von Basel III über erhöhte Liquiditätsanforderungen auch auf die Aktivseite und die Produkteigenschaften des zukünftigen Aktivgeschäftes direkte Auswirkungen haben, insbesondere im Kreditgeschäft, also bei der Finanzierung der Realwirtschaft. Hiervon ist vorerst noch nicht viel zu

bemerken, da sich der überraschend und erfreulich starke Wiederaufschwung der deutschen Wirtschaft noch immer unterhalb des Kapazitätsniveaus der westlichen Volkswirtschaften von vor der durch die Finanzkrise ausgelösten Rezession bewegt. Erst bei auch im zweiten Halbjahr 2011 anhaltendem Wachstum wird daher eine stärkere Zunahme der Finanzierungsnachfrage der gewerblichen Wirtschaft zu erwarten sein, die dann auf eine veränderte Konstellation bei den Banken treffen wird. Dabei werden Unternehmen, die groß genug sind, um sich direkt über den Kapitalmarkt zu finanzieren, weniger betroffen sein. Erheblich dagegen der deutsche Mittelstand, der vielfach nicht über diesen direkten Zugang zum Kapitalmarkt verfügt und daher im internationalen Vergleich besonders stark von der Kreditvergabebereitschaft der Banken abhängt: Das Kreditangebot wird schrumpfen und kurzfristiger sein, von den Laufzeiten wie von der Zinsbindung her.

Dieser Trend wird durch das Anlageverhalten der Versicherungswirtschaft verstärkt, die in der Vergangenheit die Hälfte ihrer Kapitalanlagen in Banktiteln hielt, also substanzielle Bedeutung für die Refinanzierung der Banken hat. Da ab 2013 für den Fall künftiger Staatsüberschuldungs- wie Banken- krisen nicht mehr der automatische rundum Bail-Out zulasten der Steuerzahler praktiziert werden soll, sondern auch von den Gläubigern ein Beitrag bei Restrukturierungen erwartet wird, kürzen schon jetzt Versicherer und Pensionskassen ihre Bestände an unbesicherten Bankschuldverschreibungen. Das können die Banken in gewissem Umfang durch Emission von besicherten Wertpapieren wie Pfandbriefen kompensieren – solange der Vorrat an besicherungsfähigen Aktiva noch reicht – oder auch durch Platzierung von Aktien, von deutlich höher rentierlichem Hybridkapital oder sogenannten CoCos (bedingten Wandelanleihen). Aber die traditionelle Wholesale-Refinanzierung durch „Senior Unsubordinated“-Bankpapiere scheint gefährdet.

Also werden sich die Banken um Privatkundeneinlagen als Refinanzierungssubstitut noch stärker als schon bisher prügeln. Und um Compliance mit Basel III zu schaffen, werden die Banken auf anhaltend niedrige Zentralbankzinsen angewiesen sein, um Gewinne aus riskantem Handels- und Kurzfristgeschäft zu thesaurieren, ehe sie sich fristenkongruentes Mittelstandskreditgeschäft erst wieder leisten können. Da das eine gute Weile dauern wird, dürfte sich die vorsätzliche Torpedierung der Verbriefung auch von Mittelstandskrediten durch Selbstbehaltauflagen im Placement und unvollständige Entlastung der Bankbilanz bei den Liquidity Ratios schnell als äußerst schädlich erweisen. Die Behinderung der Verbriefung trifft den Mittelstand und erschwert den Banken Regelkonformität mit Basel III. Michael Altenburg, Luzern