

Commerzbank

Ohne Verlust!

Bankbilanzen können selbst Experten nur noch unter Zuhilfenahme des mehrere hundert Seiten starken Anhangs etwas Nennenswertes entlocken, verstehen können ihn aber auch die Spezialisten kaum noch. Von daher liegt die Commerzbank voll im Trend. Denn der Commerzbank-Jahresabschluss mutet für alle nicht ausgewiesenen Bilanzfachleute etwas seltsam an und ist für die meisten normalen Bürger schwer zu verdauen. Es ist auch nur schwer zu verstehen, warum da nach internationaler Rechnungslegung IFRS ein dicker Gewinn (1,4 Milliarden Euro), nach deutschem HGB jedoch ein satter Verlust (1,2 Milliarden Euro) ausgewiesen wird. Man versteht noch, dass stille Einlagen als Eigenkapital ähnlich wie Dividenden bei deutschen Aktiengesellschaften aus dem HGB-Ergebnis der AG bedient werden. Man versteht auch noch, dass die Abschreibungen auf den Buchwert von Beteiligungen das HGB-Ergebnis belasten, nicht den an Mark-to-Market-orientierten Konzernabschluss. Doch ob beispielsweise auf eine Eurohypo wirklich noch einmal 1,9 Milliarden Euro abgeschrieben werden mussten, weiß man nicht. Schließlich wurden 2009 bereits 860 Millionen Euro abgeschrieben und 2008 noch einmal 1,1 Milliarden. Der gesamte Kaufpreis der Eurohypo betrug 4,6 Milliarden Euro, auch wenn natürlich inzwischen unschöne Dinge wie die Hypothekenbank in Essen dazugekommen sind. Fragezeichen bleiben.

Martin Blessing war sich der Verwirrungen über diese Zahlenspiele aber durchaus bewusst und kündigte offensiv an, sein Ziel sei es, dass der Staat „ohne Verlust“ aus seiner Beteiligung an der Commerzbank gehe. Das klingt klar und einfach. Allerdings sind auch für die Einschätzung dieser Aussage schon wieder Rechenkünste notwendig. 16,4 Milliarden betrug die stille Einlage des Bundes vom Start weg, liegt aktuell bei noch 16,2 Milliarden Euro, da im Zuge der Umwandlung von hybriden Kapitalbestandteilen in echtes Eigenkapital der SoFFin mitzog und stille Einlagen in hartes Aktienkapital wandelte, um seinen Anteil von 25 Prozent plus eine Aktie nicht zu verwässern. „Ohne Verlust“ heißt zunächst natürlich die volle Rückzahlung des geliehenen Betrags. Hinzu kommen die dem Gläubiger entstandenen Refinanzierungskosten von derzeit rund 2,5 Prozent. Das macht auf 16,4 Milliarden Euro gerechnet 410 Millionen Euro per annum für 2009 und 2010. Für 2011 fortfolgende wird dieser Betrag sinken, da der Commerzbank-Chef schon für das laufende Jahr die Rückzahlung eines signifikanten Betrags angekündigt hat. Das sind für ihn alles über „10 Prozent“. Dabei unterscheidet er noch zwischen Rückzahlung und Redu-

zierung. Die durch eine Kapitalerhöhung notwendig werdende Umwandlung von stillen Einlagen in Aktien wertet Blessing lediglich als Reduzierung.

Bleibt die Diskussion um die Zinszahlungen. Für 2009 und 2010 gab es nichts für den Bund. Diese entfallenen Zinsen darf die Commerzbank laut Vertrag mit dem SoFFin nicht nachzahlen und sie ist gut beraten, dies auch nicht freiwillig zu tun. Ohne Rechtsgrundlage rund 3 Milliarden Euro an einen einzigen Anteilseigner auszuschütten – da wären Klagen anderer Aktionäre die unmittelbare Folge. Bleibt also 2011 und eventuell noch 2012, sollte hier nicht voll zurückgezahlt werden, wie es aber das Ziel ist. Folgt man dem Commerzbank-Chef in seiner Argumentation, kommen so rund 19 Milliarden Euro an Belastungen auf die Commerzbank zu, statt 22 Milliarden Euro, wie es bei voller Zinszahlung gewesen wäre. Geht man davon aus, dass der Bund weitere stille Einlagen in hartes Eigenkapital wandeln wird, reduziert sich dieser Betrag weiter. Da muss der Commerzbank-Kurs in den kommenden Jahren kräftig steigen, dass das dann immer noch „ohne Verlust“ gehen wird.

Ohne Verlust ging auch Konzernlenker Martin Blessing aus der Bilanzpressekonferenz. Denn wer erwartet hatte, ihn schwächeln zu sehen, irrte. Von der vielzitierten Amtsmüdigkeit war nichts zu spüren. Lediglich beim Vorlesen des von der Presseabteilung verfassten Redetextes wirkte Blessing noch lustlos, in der anschließenden, wichtigeren, Frage-Antwort-Runde dann jedoch putzmunter und überzeugend. Unabhängig von den Altlasten beginnen die Aufräumarbeiten ja schließlich auch zu wirken. Fast alle Bereiche machen gute Gewinne – mit Ausnahme des Privatkundengeschäfts. Knapp 50 Millionen Euro Gewinn sind im Vergleich zur in dieser Sparte ungleich größeren Deutschen Bank erschreckend wenig – der Branchenprimus erzielte im gleichen Zeitraum 890 Millionen Euro. Auch wenn die Deutsche Bank nicht der Maßstab für die Commerzbank sein sollte, signalisiert das den Handlungsbedarf. Der Weg hin zu alter Stärke und Souveränität ist lang, aber man glaubt Martin Blessing wieder, dass er ihn schaffen wird.

SGVHT

Gewieftete Randbemerkungen

Wie man gängige, zuweilen aber etwas spröde präsentierte Themen gleichermaßen griffig und schlagzeilenträchtig pointieren kann, hat Anfang März der Sparkassenverband Hessen-Thüringen bewiesen. Dessen Verbandspräsident Gerhard Grandke hat dabei zunächst auf die Erpressbarkeit vieler Staaten durch die schiere Dimension ihrer großen

Kreditinstitute hingewiesen. Dass er daraus für Letztere eine implizite Staatsgarantie ableitet, die sich sogar im Vertrauen der Märkte und damit in der Ertragsrechnung niederschlagen kann, ist sicherlich einer permanenten kritischen Beobachtung wert. Ein wirklich neues Thema besetzt er damit aber nicht. Doch im Rahmen der Folgenabschätzung die Zerlegung solcher Gebilde in vertretbar große Einheiten anzuregen, ist zweifellos eine sehr offensive Annäherung an dieses Thema. Denn noch im laufenden Jahr steht in den internationalen Gremien die Klassifizierung der Global systemically important financial institutions (G-SIFIs) an. Die Sinnhaftigkeit einer Aufspaltung der systemischen Banken im Kaliber einer Barclays, BNP Paribas, Citibank, Credit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Banco Santander und UBS in die Debatte zu werfen, garantiert Grandke sehr viel mehr Aufmerksamkeit als von den Regulatoren schlicht eine schnellere Gangart für zusätzliche Eigenkapitalanforderungen für systemrelevante Banken einzufordern. Und dass in der Folge auch die Landesbanken zwar sicher nicht als G-SIFIs, aber doch als domestic SIFI eingestuft werden dürfen, hat er sicher im Kalkül.

Der SGVHT-Präsident kann solche gewieften Randbemerkungen zu vielerlei bankpolitischen Themen derzeit mit einer gewissen Gelassenheit präsentieren, denn weder in der eigenen Sparkassenorganisation noch in der darüber hinausgehenden öffentlichen Wahrnehmung stehen seine Mitgliedsinstitute derzeit unter Druck. Die Geschäftsergebnisse weisen das Berichtsjahr 2010 als gut aus. Zuwächsen beim Zins- (plus 3,5 Prozent) und Provisionsüberschuss (plus 3,2 Prozent) steht ein leicht gesunkener Verwaltungsaufwand gegenüber. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft sank an der Durchschnittsbilanzsumme (DBS) gemessen mit 0,06 Prozent auf den niedrigsten Wert seit Erhebung. Ebenfalls auf die DBS bezogen haben die Sparkassen in Hessen und Thüringen ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 1,07 Prozent seit 1998 nicht mehr erreicht.

Auch in den nicht weniger wichtigen permanent anstehenden sparkassenpolitischen Kernthemen ist der SGVHT zwar involviert und tangiert, doch nicht zwingend als Rettungsanker oder großer Impulsgeber gefordert. Das gilt angefangen von der vollständigen Übernahme der Deka-Bankanteile durch die Sparkassen über eine Neuordnung der Landesbankenlandschaft einschließlich einer geordneten Verwertung der WestLB bis hin zu den diversen weiteren regulatorischen Dauerthemen wie der Bankenabgabe und der Einlagensicherung.

So kann sich Grandke nach innen und außen damit begnügen, als „Spieler an der Seitenlinie“ Anregungen zu geben und aus seiner Sicht die Grenzen

dessen abzustecken, was mit seinem Haus machbar ist. In Sachen Deka-Bank trägt er dabei ordentlich die beschlossene Übernahme durch die Sparkassen mit, beharrt aber auf deren Ausrichtung als Fondsdienstleister mit einem sehr überschaubar und beherrschbaren Engagement im Kapitalmarktgeschäft. Die Landesbank Berlin ermuntert er zwar ausdrücklich, zusammen mit der Deutschen Leasing das Geschäftsfeld Konsumentenkredit als Dienstleister für die gesamte Sparkassenorganisation voranzutreiben, einen allgemeinen Freibrief, sich stärker zu einer S-Verbundbank weiterzuentwickeln will er ihr aber lieber nicht geben. Zu den Plänen um eine Neuordnung der WestLB lässt er es nicht an einem allgemeinen Bekenntnis zu einer gewissen gegenseitigen Verantwortung innerhalb der Sparkassenorganisation fehlen, sieht aber vor einem richtungsweisenden Votum aus Brüssel noch zu viele Unklarheiten, um zu Einzelheiten klar Position zu beziehen. In seiner Haltung zur Mitte Februar veröffentlichten Streitschrift zur Neuordnung des Landesbankensektors gibt er sich längst nicht so aufgeregt wie der DSGVO, artikuliert aber deutlich seine Ablehnung zu Formen der vertikalen Fusion. Momentaner Eindruck: Der SGVHT hat alle wichtigen Punkte der Sparkassenpolitik auf der Agenda, und sieht sich überall mit am Ball. Aber richtig weit vorwagen will er sich nicht.

DZ Bank

Ordentlich kaufmännisch

Wolfgang Kirsch neigt nicht zu allzu überschwenglichen Reaktionen und Emotionen. Natürlich kann er sich herzlich freuen. Das wird er im Stillen über das ausgesprochen gute Ergebnis des Jahres 2010 seiner DZ Bank auch tun. Aber er ist eben auch ein guter Kaufmann. Und der blickt stets mit einer gewissen Portion Vorsicht nach vorne. Und was da so alles auf die Bankenbranche und damit auch das genossenschaftliche Spitzeninstitut zukommt, kann einem schon die Sorgenfalten auf die Stirn treiben. Von daher tut der DZ-Bank-Chef sehr gut daran, das Erreichte nicht überzubewerten, sondern die Spannung zu halten. Denn egal, ob Eigenkapitalunterlegung von Beteiligungen und Liquiditätsanforderungen nach Basel III, Bankenabgabe oder Einlagensicherung – die DZ Bank muss das alles aus eigener Kraft meistern. Ein „Anpumpen“ der Volks- und Raiffeisenbanken im Rahmen einer neuerlichen Kapitalerhöhung soll unbedingt vermieden werden. Was bleibt ist das Legen stiller Reserven und das Thesaurieren von Gewinnen. Für beides braucht man über mehrere Jahre hinweg gute, wenn nicht gar sehr gute Ergebnisse. „Ordentlich“ war denn auch das Höchste, was sich Kirsch als Eigenlob zum Ergebnis 2010 entlocken ließ.

Dabei entspricht das Vorsteuerergebnis von 1,62 Milliarden Euro nicht nur einer Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr, sondern ist ganz sicher eines der besten des vergangenen Jahrzehnts. Erst recht, wenn man das Augenzwinkern des Vorstands mit Hinweis auf die Vorsorgebildung richtig deutet. Hier wurde einiges in die stillen Reserven nach § 340 KWG eingestellt und so die Substanz gestärkt. Gleichzeitig wurden 142 Millionen Euro an Dividendensumme an die Aktionäre ausgeschüttet, um nicht nur das Kapital zu stärken, sondern mit Blick nach vorne den Investorenkreis zu pflegen und „einen angemessenen Ausgleich der Interessen“ sicherzustellen. Das gilt vor allem, da sich die DZ Bank von ihren unter den neuen Anforderungen „nutzlos“ gewordenen hybriden Kapitalbestandteilen sukzessive trennen wird und dafür Ersatz in Form harten Eigenkapitals benötigt. Die Dimension der notwendigen Anstrengung zeigt sich, wenn man berücksichtigt, dass ohne hybride Kapitalbestandteile die Kernkapitalquote, die sich seit 2008 um insgesamt 3,2 Prozentpunkte auf 10,6 Prozent per Jahresende 2010 verbessert hat, „nur“ 7,7 Prozent beträgt.

Auch die Bilanzstruktur ist wieder ein Stück weit angenehmer geworden. Die Verantwortlichen stellen alle Aktiva auf den Prüfstand und wägen sehr genau zwischen Eigenkapitalbelastung und dem Beitrag zur Gewinnerzielung und -thesaurierung ab. Allein 2010 sank die Bilanzsumme der DZ-Bank-Gruppe um 5 Milliarden Euro auf 383,5 Milliarden Euro, von 2008 bis heute wurden die risikogewichteten Aktiva um mehr als ein Viertel auf 87 Milliarden Euro abgebaut. Im Mittelstandsgeschäft wurde die Refinanzierung auf kurzfristige Mittel umgestellt, was die angesichts des Wettbewerbsdrucks enger werdenden Margen teilweise ausgleicht, da die Zinsaufwendungen gesenkt werden konnten.

Hinzu kommt das Volumenwachstum: Ausleihungen an den Mittelstand legten um 17 Prozent zu, das Förderkreditvolumen stieg gar um fast 50 Prozent. Im Privatkundengeschäft profitierte die DZ Bank vor allem von dem deutlich erhöhten Absatz an Zertifikaten, der von 3,3 auf 3,7 Milliarden Euro zulegen konnte. Das Ziel für dieses Jahr lautet hier 5 Milliarden Euro, wobei die Konkurrenzsituation zu Investmentfonds trotz enger Absprachen mit der Union sicherlich nicht ganz von der Hand zu weisen ist. Die Frage wird sein, für welches Produkt der Kundenbetreuer in der Ortsbank welche Provision erhält. Es bleibt festzuhalten, dass das genossenschaftliche Spitzeninstitut den Spagat zwischen eigenem Geschäftsmodell samt betriebswirtschaftlicher Ertragsbetrachtung und den Wünschen und Nöten der Primärgenossenschaften gut hinbekommt. Das war nicht immer so, und das macht Mut!

Postbank

Synchronisation statt Integration?

Mit der Mehrheitsübernahme durch die Deutsche Bank ist die von Unsicherheit geprägte Übergangsphase der Kooperation für die Postbank vorbei. Seit Dezember 2010 wird die Bonner Privatkundenbank vom Frankfurter Konzern konsolidiert. Unter Beibehaltung von Marke, Auftritt und Rechtsform soll die neue Einheit erklärtermaßen dazu beitragen, das Segment Privat- und Geschäftskunden der Deutschen zu stärken. Mit einer solchen Absichtsbekundung sind zwar keineswegs alle Anpassungsschritte vollzogen. Es ist beispielsweise längst noch nicht geklärt, ob und wie sich doppelt vorhandene Einheiten wie das Bauspargeschäft auf Dauer nebeneinander betreiben lassen. Und auch das verstärkte in Angriff genommene technische Zusammenwachsen beider Häuser lässt beileibe noch keinen gesicherten Ausblick zu, welche Bereiche hier wie dort von der Realisierung von Effizienzreserven betroffen sein könnten. Doch gerade ihre Technik, sprich die SAP-Plattform für alle Produkte und Vertriebswege, nährt in der Postbank die Hoffnung, als geschätzter Partner eigene Impulse in die Verbindung einbringen zu dürfen. Die Tochter ist bei vielen technischen Anwendungen schon dort, wo die Mutter hin will. Und so winkt bei der Einführung der SAP-Plattform für die Deutsche Bank der Postbank für ihre spezifische Expertise sogar eine Honorarvereinbarung mit der Mutter.

Es ist nicht zuletzt dieses Wissen um eine starke technische Basis seines Hauses, die Stefan Jütte mit gebührendem Selbstbewusstsein auch nach Vollzug des Eigentümerwechsels das weitgehende Festhalten an der eingeleiteten Strategie betonen lässt. Die Schritte zum Abbau der Risikopositionen, der Verschlankung der Produktpalette und die Arbeit an der Serviceverbesserung sind für den Vorstandsvorsitzenden deckungsgleich mit den Interessen der Deutschen Bank. Und mit dem Swing von 713 Millionen Euro (von minus 398 auf plus 315 Millionen Euro) im Berichtsjahr bestätigt auch das Konzernergebnis vor Steuern die eingeschlagene Richtung.

Richtig aufeinander abgestimmt ist das angepeilte Bild von der „Bank für das Wesentliche“ mit dem Antritt der Deutschen Bank durchaus kompatibel. Rund ein Viertel der angebotenen Produkte und Varianten wurden nach Angaben der Postbank in den vergangenen Jahren aus dem aktiven Vertrieb herausgenommen – bei den Kreditkarten von elf auf vier, bei Sparprodukten von sieben auf vier, bei Altersvorsorgeprodukten von acht auf fünf, beim Sortiment an Investmentfonds von 300 auf 100 und nicht zuletzt bei Privatkreditvarianten von

neun auf sieben. Kurzum, die Tochter zeigt Eifer bei der Straffung der Produktpalette. Konsequenterweitertgedacht könnte sich angesichts der Markenvielfalt der Deutschen Bank gerade mit Blick auf das Konsumentenkreditgeschäft eines Tages sogar die Frage stellen, ob eine Einheit wie die Norisbank nicht besser bei der Postbank aufgehoben wäre.

Dass bei der Postbank heute statt von einer Integration von einem Synchronisationsprozess gesprochen wird, kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass es in den kommenden Jahren noch so manche Rängelei um die Realisierung von Ertrags- und Kostensynergien geben wird. Denn die Deutsche Bank regiert. Ob es immer gelingen wird, mit Best-Practice-Ansätzen zur gewünschten Harmonisierung zu gelangen, darf gewiss bezweifelt werden. Doch anders als bei der Integration von Dresdner Bank und Commerzbank erscheint zumindest im jetzigen Stadium die Zusammenführung der Privatkundenaktivitäten der Deutschen Bank unter verschiedenen Marken die geräuschlosere Variante.

Private Banken

Zeit für das Geschäft

Ob im Zuge der Krisenbewältigung wirklich die richtigen Lehren gezogen worden sind, wird man erst im Rückblick sagen können. Und inwieweit die schon umgesetzten und die vielen noch anstehenden Regularien in Verbindung mit der Geldpolitik der wichtigen Notenbanken und den ebenso maßgeblichen Rahmenbedingungen der politischen Instanzen weltweit schon wieder den Grundstein für erneute unheilvolle Verwerfungen legen, wird man auf absehbare Zeit trefflich weiterdiskutieren dürfen. Doch mit Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung ganzer Volkswirtschaften, Branchen und Unternehmen lässt sich mittlerweile durchaus schon ein belastbarer Eindruck gewinnen, wer die vergangenen fünf Jahre mehr oder weniger passabel überstanden hat. Die schon einigermaßen fortgeschrittene Bilanzsaison erlaubt auch eine erste Zwischenbilanz für die deutsche Kreditwirtschaft.

Ganze Bankengruppen pauschal als gut oder schlecht klassifizieren zu wollen, wäre ein zu grobes Raster. Ebenso wie die verbliebenen acht Landesbanken nicht alle gleichermaßen schlecht abgeschnitten haben, gibt es bei den insgesamt vergleichsweise gut durch die Krise gekommenen Primärbanken im Sparkassen- und Genossenschaftssektor nach wie vor einige Ausreißer nach unten. Unter den Großbanken hat die ziemlich krisenresistente Deutsche Bank die guten Bedingungen des Berichtsjahres 2010 wieder in eine sehr ansehnliche Ertragsentwicklung ummünzen kön-

nen, während die Postbank, die Unicredit und insbesondere die Commerzbank weiter hart an der Trendwende arbeiten müssen. Licht und Schatten gibt es schließlich auch unter den sogenannten Regionalbanken, die teilweise erhebliche Dellen in der Geschäftsentwicklung überstehen mussten und sich viel mehr als lieb mit dem akuten Krisenmanagement beschäftigen mussten.

Deutlich günstiger als in diesem zugehörigen Bankensegment ist die Entwicklung bei HSBC Trinkaus verlaufen. Zwar hatte man auch dort mit all den unangenehmen Folgen der rapide hereinbrechenden Finanzkrise zu kämpfen. Aber im Jahr des 225. Jubiläums kann die deutsche Tochter der global operierenden HSBC selbstbewusst den umfangreichen Mehrjahresvergleich von (Kenn-)Zahlen zur Bilanz- und GuV-Rechnung präsentieren – als Beleg für Kontinuität und Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells vor, während und nach der Krise. 128,7 Millionen Euro als Zinsüberschuss (nach 88,6 Millionen Euro im Jahre 2006), dazu 404,0 (281,8) Millionen Euro im Provisionsgeschäft, 220,3 (182,5) Millionen Euro als Betriebsergebnis, 210,0 (189,5) Millionen Euro als Jahresüberschuss vor und 139,4 (114,6) Millionen Euro nach Steuern, all das zeichnet den aktuellen Stand und die Entwicklung der Ertragsrechnung seit fünf Jahren nach. Dass der Jahresüberschuss im Fünfjahresvergleich nicht größer ausgefallen ist, liegt an dem nicht zuletzt wachstumsbedingten Anstieg der Verwaltungsaufwendungen auf 439,3 (298,6) Millionen Euro sowie an der Aufstockung des Eigenkapitals auf 1,29 Milliarden Euro (nach 884 Millionen Euro 2006). Die Bank mit ihrer auf 18,584 Milliarden Euro leicht geschrumpften Bilanzsumme, so zeigen es die Ertragszahlen, war und ist in ihren vier Kerngeschäftsfeldern Vermögende Privatkunden, Firmenkunden, Institutionelle Kunden und Handel auf einem beherrschbaren organischen Wachstumskurs. Sie konnte sich anders als viele andere Häuser auch über die harten Krisenjahre 2008 und 2009 hinweg dem Finetuning ihres Geschäftsmodells widmen.

Während andere Institute mühsam daran arbeiten, Risikopositionen auf ein erträgliches Maß abzubauen, weist HSBC Trinkaus für das Berichtsjahr einen Ausbau um 3,4 Prozent auf 8,133 Milliarden Euro aus, hat aber gleichzeitig das Kernkapital um 33,8 Prozent auf 1,093 Milliarden Euro und das aufsichtsrechtliche Kapital um 20,4 Prozent auf 1,397 Milliarden Euro aufgestockt. Zugehörige Botschaft: Die Bank hat Vorsorge getroffen, auch bei einer Verschärfung der regulatorischen Maßnahmen weiter wachsen zu können. Mit einer Kernkapitalquote von 13,0 (10,4) Prozent und einer Eigenkapitalquote von 17,2 (14,8) Prozent ist die Bank in der Tat schon dort, wo andere noch hinwollen. Im Zweifel dürfte ein solches Kapitalpolster weiterhin so manchen Kunden überzeugen.