

Förderbanken

KfW und Rentenbank: mehr Substanz

Es kann zwar nicht das maßgebliche Ziel einer Förderbank sein, möglichst gute Gewinne zu erzielen. Aber die vielen Politiker im Verwaltungsrat der KfW Bankengruppe haben sicherlich mit einer gewissen Beruhigung registriert, dass die Verantwortlichen – trotz deutlich, auf 81,4 (63,9) Milliarden Euro, gestiegenem Fördervolumen – im Berichtsjahr 2010 wieder einen sichtbaren Beitrag dazu leisten konnten, die Förderbank von einem großen Teil der angehäuften Belastungen zu befreien beziehungsweise neue Reserven aufzubauen, die sie durch das unglückliche Engagement bei der IKB verloren hatte.

Konkret konnte mit dem ausgewiesenen Konzerngewinn von 2,631 (1,127) Milliarden Euro nicht nur der Verlustvortrag aus der IKB-Rettung um weitere 1,5 Milliarden Euro – und damit vollständig – abgebaut werden. Sondern daneben wurde auch mit der Wiederauffüllung des im Zuge des IKB-Engagements völlig aufgebrauchten Fonds für allgemeine Bankrisiken begonnen. Der ehemals mit 5,3 Milliarden Euro bestückte Reservefonds ist per Ende 2010 immerhin wieder mit 600 Millionen Euro dotiert. Zudem wurden die Gewinnrücklagen mit 500 Millionen Euro gestärkt. Als bilanzielles Eigenkapital weist die KfW per Ende des Berichtsjahres 15,8 (13,1) Milliarden Euro aus.

Dokumentiert wird die wiedergewonnene Stärke der Förderbank auch an den aufsichtsrechtlichen Kennzahlen. Um jeweils gleich drei Prozentpunkte auf 12,4 Prozent beziehungsweise 14,7 Prozent sind 2010 die Kernkapitalquote und die Gesamtkennziffer gestiegen. Begünstigt wurde die Förderbank dabei von den unverändert guten Refinanzierungsbedingungen, die in vielen Förderbereichen allein schon bei Weitergabe der Konditionenvorteile den Aufwand für eine weitere Zinssubventionierung in überschaubaren Grenzen hielt.

Auch die Rentenbank als zweite Förderbank des Bundes hat einmal mehr von dem günstigen Umfeld profitiert und darf schon zum dritten Mal in Folge von einem außergewöhnlich hohen Betriebsergebnis berichten. Auch sie konnte nicht nur auf ein gestiegenes Fördervolumen (66,5 nach 65,8 Milliarden Euro) und dabei auf ein zweistelliges Wachstum ihrer vermittelten zinsgünstigen Programmkredite verweisen (plus 23,0 nach 19,6 Milliarden Euro). Sondern daneben präsentierte sie mit 366,2 Millionen Euro erneut ein Betriebsergebnis, das um 150 Millionen Euro höher liegt als in den normalen Jahren 2005 bis 2007. Wie bei der

KfW wurde auch bei der Rentenbank die Substanz gestärkt. So wurde der Fonds für allgemeine Bankrisiken um 178 Millionen Euro auf 1,3 Milliarden Euro aufgestockt, und insgesamt wird die Zuführung zu den Reserven auf 295 (199) Millionen Euro beziffert. Aufsichtsrechtlich stieg das haftende Eigenkapital der Bank auf 3,2 (3,0) Milliarden Euro und verhilft zu einer Kernkapitalquote von 15,5 (15,3) Prozent und einer Gesamtkennziffer nach der Solvabilitätsverordnung von 24,5 (23,8) Prozent.

Beide Förderbanken des Bundes haben damit das günstige Kapitalmarktumfeld genutzt, um ihre Substanz wieder aufzubauen beziehungsweise noch einmal deutlich zu stärken. So sollte es in Aufschwungsphasen auch sein, um dann in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten wieder verstärkt jene Impulse setzen zu können, die von Förderbanken erwartet werden. Unbeschränkt wird man diese Stärke am Kapitalmarkt freilich kaum fortschreiben können. Denn auch mit der Garantie der Bundesrepublik Deutschland muss die Aufnahmefähigkeit der Kapitalmärkte für Emissionen stets genau ausgelotet werden. Vor verlustträchtigen Engagements à la IKB sollte man die Förderbanken daher in Zukunft tunlichst bewahren. Das gilt nicht zuletzt auch für die Politiker im Verwaltungsrat.

Nord-LB

Fast allein – aber doch gelassen

Man kann sicher darüber streiten, ob ein Konzernergebnis von 236 Millionen Euro, wie es die Nord-LB im Berichtsjahr 2010 erwirtschaftet hat, für ein Institut dieser Größenordnung nicht viel zu wenig ist. Und ihre Risikovorsorge von 657 Millionen Euro (nach 1,045 Milliarden Euro im Vorjahr) stuft die Bank selbst als mindestens das Doppelte dessen ein, was ihr als langjähriger Mittelwert vorschwebt. In der scheinbar alles beherrschenden Frage der Auswirkungen der Stresstests der Europäischen Bankenaufsicht (EBA) hat die Bank aber bei der Präsentation ihres Jahresergebnisses 2010 eine demonstrative Gelassenheit gezeigt.

Als Grund für diesen unaufgeregten Umgang mit den wilden Vermutungen über die möglichen Folgen eines Scheiterns an den Stresstest-Kriterien hat sie die Bewertung an den Kapitalmärkten aufgeführt. Als nicht börsennotiertes Institut ist sie dabei nicht tagtäglich den Stimmungen und Schwankungen der Aktienmärkte ausgesetzt. Den üblichen Kreis ihrer Investoren konnte die Bank zumindest in der Phase der Datenerhebung davon

überzeugen, ohne unangenehme Risikoauflagen an ihren Engagements festzuhalten. Das Urteil der Märkte zur Tragfähigkeit des Geschäftsmodells, so lautete jedenfalls der Zwischenbefund der Bank, ist vielleicht doch ein besserer Indikator für die Finanzmarktstabilität der europäischen Banken als politisch motivierte Verfahren wie sie die EBA gerade inszeniert.

Die Gelassenheit der Bank wie der Märkte gründet sich in Hannover und anderswo sicherlich auch auf die immer noch berechtigte Vermutung, dass die deutschen Bundesländer im Zweifel die schützende Hand über ihre Landesbanken halten. Schutzlos ausliefern wollten sich die Nord-LB und ihre Eigner einem möglichen Scheitern am Stresstest freilich nicht. Denn inzwischen haben die Träger in Abstimmung mit der Bundesbank Einvernehmen über die Umwandlung der stillen Einlagen und weiterer Kapitalinstrumente in Höhe von 1,2 Milliarden Euro erzielt, die so zeitnah erfolgen soll wie das für die Berücksichtigung im Stresstest und damit dessen Bestehen notwendig ist.

Ähnliche Signale kamen übrigens kurz vor Ostern mit Blick auf die Helaba von der hessischen Landesregierung, die ebenfalls die dortigen spezifischen Hindernisse einer Berücksichtigung der stillen Einlagen aus dem Weg räumen will.

Eine gute Lösung sind solche Nachbearbeitungen freilich nicht, denn allein schon das Procedere rund um die Abläufe des Stresstests nagt am Vertrauen der Märkte, das doch eigentlich gestärkt werden sollte. Egal wie das Experiment Stresstest deshalb diesmal ausgeht, sollte sich die Politik überlegen, ob sie sich aus diesen Dingen nicht besser wieder zurückzieht. Es sollte künftig vielleicht doch wieder der Aufsicht überlassen bleiben, in aller Stille die relevanten Institute zu Stresstests zu bitten. Und wenn sich in diesen durchaus regelmäßigen Überprüfungen zeigen sollte, dass Kurskorrekturen notwendig sind, dann sollten diese möglichst diskret durchgesetzt werden.

Eine Rückkehr zur Normalität ist gleichwohl auch für die Geschäftsausrichtung beziehungsweise die strategische Weiterentwicklung der Nord-LB angesagt. Auch wenn sich die Landesbank zu Recht zugute hält, ohne direkte Staatshilfe durch die Jahre 2008 und 2009 gekommen zu sein und im Krisenjahr 2010 in allen Geschäftsbereichen positive Ergebnisse erzielt zu haben, sollte sie vor Augen haben, dass die Marktverhältnisse im Berichtsjahr insbesondere in ihrem wichtigen Geschäftsfeld Schiffs- und Flugzeugkunden schon viel besser waren als das anzunehmen war. Insofern ist der Ergebnisbeitrag nach Steuern von 230 Millionen Euro im Segment Schiffs- und Flugzeugkunden wie er auf Risikoaktiva von 34,84 Milliarden Euro

entfällt, mit Blick auf künftige Ambitionen sicher keine zufriedenstellende Ausbeute.

Und auch das Immobiliengeschäft (Ergebnis nach Steuern von 95 Millionen Euro bei Risikoaktiva von knapp 21,4 Milliarden Euro) leidet nach wie vor unter der bescheidenen Entwicklung der Deutschen Hypothekbank. Einen gewissen Hoffnungsschimmer bietet lediglich das lange Zeit als ein wenig bemüht belächelte Geschäftsfeld erneuerbare Energien. Mit ihrer in den vergangenen Jahren erarbeiteten Kompetenz im Advisory sowie in Finanzierungsfragen, beispielsweise in Projekten der Offshore Windparks und der Solarparks, eröffnet die veränderte politische Einschätzung in Deutschland, Europa und der Welt an dieser Stelle sicherlich Geschäftschancen.

Frankfurter Bankgesellschaft

Greifbares Ziel

Von der Grundidee klingt alles ganz einfach. Die Landesbank Hessen-Thüringen will im Zuge ihrer Zukunftsausrichtung als Dienstleister der Sparkassen im Geschäft mit betuchten Privatkunden Fuß fassen, in dem sich allen empirischen Befunden und verbalen Bekundungen nach derzeit recht gutes Geld verdienen lässt. Diese Chance freilich wittern auch diverse Wettbewerber aus den anderen Bankengruppen.

Traditionell wird die wachsende Klientel der vermögenden Privaten bis hin zu dem übersichtlichen Segment der wirklich Reichen hierzulande nicht nur von deutschen und ausländischen Privatbankiers gepflegt, die in ihrer Kundenansprache und in ihrem Dienstleistungsspektrum auf gewachsene Erfahrungen zurückgreifen können. Sondern sie steht auch im Fokus vieler großer Banken, von der Deutschen Bank über die Schweizer Großbanken UBS und Credit Suisse bis hin zu HSBC Trinkaus. Und je nach Marktaussichten ruft sie regelmäßig auch amerikanische Häuser wie Goldman Sachs oder JP Morgan auf den Plan. Für Newcomer sind die Marktbedingungen in diesem Segment damit eindeutig schwer, auch wenn eine Anzahl von 430 000 Millionärs-Haushalte in Deutschland veranschlagt wird.

Das gilt nicht zuletzt für die neu geschaffenen beziehungsweise neu gebündelten Einheiten aus dem Sektor der Sparkassen- und Genossenschaftsorganisation (siehe Kreditwesen 7-2010). Zumindest zwei wesentliche Vorteile haben die Verbände indes. Um profitabel arbeiten zu können, müssen sie die erforderlichen Vermögenswerte ihrer Kunden

längst nicht so hoch ansetzen wie das im Private Banking oder gar im Private Wealth Management der Wettbewerber der Fall ist. Und – fast noch wichtiger – können sie bei der Akquise durchaus auf bestehende Kundenverbindungen aufbauen.

Genau auf diesem Vorteil gründet der Optimismus der Frankfurter Bankgesellschaft für ihre mittelfristige Geschäftsperspektive. Bis auf Weiteres will sie sich ganz überwiegend auf Firmenkunden konzentrieren, die ohnehin schon Geschäftsbeziehungen zu Sparkassen unterhalten, ihre Private-Banking-Aktivitäten aber fein säuberlich getrennt von ihren Unternehmensaktivitäten außerhalb der Sparkassenorganisation abwickeln. Wenn es nur einigermaßen gelingt, solche Kunden beim Firmenverkauf oder bei der Nachfolgeregelung davon zu überzeugen, mit ihrem privaten Vermögensmanagement in der S-Gruppe zu bleiben, so das Kalkül, lässt sich das angestrebte Ziel erreichen, auf mittlere Sicht acht bis zehn Milliarden Euro an Assets under Management zu gewinnen.

Als Vision schwebt der Helaba-Tochter vor, für die rund 100 Sparkassen mit eigenem Private Banking hochwertige Produktlösungen beizusteuern und für die restlichen Sparkassen ohne Private Banking die Möglichkeit der Auslagerung zu bieten. Eigenen Markteinschätzungen nach dürfte eine Partnerschaft für 350 Sparkassen interessant sein, mit 230 wird bereits zusammengearbeitet. Um diese Option für interessierte Sparkassen attraktiv zu machen, bietet die Frankfurter Bankgesellschaft diesen Partnern durchweg eine Teilung der Erlöse an. Das klingt für die Primären gut, auch wenn durch zusätzliche Private-Banking-Aktivitäten ihre völlige Unabhängigkeit im Firmenkundengeschäft bei der Kreditvergabe möglicherweise ein wenig gefährdet wird.

Konkurrenz im Sparkassensektor erwartet die Frankfurter Bankgesellschaft nur begrenzt. Denn die von der Mittelbrandenburgischen Sparkasse in Potsdam übernommene Weberbank sieht man eher auf die Region Berlin-Brandenburg konzentriert. Und durch die Veräußerung des Nord-LB-Anteils an der Berenberg Bank erhofft man sich unter den Sparkassen im Beritt der Landesbank sogar neues Kundenpotenzial in Norddeutschland. Die Ziele der Helaba-Tochter sind also zunächst bescheiden. Und wenn sich das Geschäftsmodell bewähren sollte und das Kundenpotenzial über bisherige Sparkassenkunden hinausreicht, ist die Flughöhe zumindest vom Namen her nicht begrenzt. Unter der Firmierung Frankfurter Bankgesellschaft, Privatbank Zürich und Frankfurt ist das Geschäftsfeld auch über den S-Sektor hinaus offen. Aber das erklärte Ziel ist einstweilen die Positionierung als Private-Banking-Einheit für den Sparkassensektor unter neutralem Namen.

Lobbyarbeit

Mehr Mut

Schließung wegen Erfolglosigkeit? Diesen (eher provokativen) Vorwurf wollte man sich beim Deutschen Aktieninstitut nicht gefallen lassen. Tatsächlich hat die breite Akzeptanz der Aktie in den vergangenen Monaten und Jahren zwar abgenommen. Lediglich 3,4 Millionen Deutsche beziehungsweise 5,3 Prozent der Bevölkerung sind derzeit direkt in Aktien investiert, Tendenz weiter sinkend. Im europäischen Vergleich liegt Deutschland damit auf den hinteren Rängen. Doch dürfte in Sachen Aktie auch selten so viel im Argen gelegen haben wie derzeit – um das DAI ein wenig in Schutz zu nehmen. Da wäre etwa das gerade verabschiedete Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und zur Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts (AnsFuG). So sehr dessen Absicht aus Sicht des DAI zu loben ist, so unausgereift sei es in der praktischen Umsetzung – etwa hinsichtlich der Notwendigkeit von Produktinformationsblättern (PIB): Zum einen werden dabei Aktien mit komplexen Finanzprodukten in einen Topf geworfen, wie das Aktieninstitut rechtens hervorhebt. Zum anderen sei nicht geklärt, wie und von wem die Info-Blätter erstellt werden sollen und welche Rolle die Emittenten dabei spielen. Ergebnis: Im Zweifelsfall gibt es kein PIB und dann dürfen Banken die Papiere gar nicht verkaufen. Wenn sich eine Bank aus der Einzelberatung zu Aktien vor diesem Hintergrund also ganz verabschiedet, so könne das aus DAI-Sicht wenig verwundern.

Auch auf das im schwarz-gelben Koalitionsvertrag angekündigte Ende der Doppelbesteuerung von Aktienerträgen insbesondere im Rahmen der Abgeltungssteuer wartet man noch vergebens. Dass sich die Politik überhaupt mit dem Thema auseinanderzusetzen scheint, darf wohl auch als Verdienst des langjährigen Beharrens seitens des Aktieninstituts gewertet werden. Zu Recht beäugt man zudem die in der geplanten Aktienrechtsnovelle vorgesehene zwangsweise Wandlung von Inhaber- in Namensaktien bei börsennotierten Gesellschaften kritisch. Viel mehr sollte vor dem Hintergrund der beabsichtigten Verhinderung von Geldwäsche und Terrorfinanzierung die zentrale Verwahrung der Aktien in den Vordergrund rücken, so der sinnvolle Alternativvorschlag.

Aber auch außerhalb der Politik findet das DAI Einsatzgebiete. Dass man beim geplanten Zusammenschluss der beiden Handelsplatzbetreiber in Frankfurt und New York davor warnt, dass auch nach der Fusion von der Deutschen Börse AG als Gesellschaft nach deutschem Recht und als deutscher Träger der Frankfurter Wertpapierbörse „noch et-

was erhalten bleiben müsse“, dürfte angesichts der möglichen Einflussnahme der US-Börsenaufsicht SEC sowohl im Interesse der Emittenten wie auch dem der Anleger sein (siehe auch Beitrag Wastl in diesem Heft).

Nein, das DAI sollte nicht geschlossen werden. Denn so mancher Privatanleger wäre vielleicht gut beraten, sich nicht nach Finanzprodukten, die er nicht versteht, sondern stärker bei Aktien umzuschauen. Aber etwas lauter, etwas unbequemer und etwas direkter darf das Institut werden. Die „Macht“ hätte es, denn es vertritt indirekt ja nicht nur die Emittenten von Aktien. Auch ein wesentlicher Teil komplexerer Instrumente wie Derivate baut bekanntlich auf genau diesen auf – florierende Aktienmärkte sollten also auch hier von Interesse sein. Mit dem fortschreitenden Zerfall der Initiative Finanzstandort Deutschland (IFD) könnte sich dem DAI zudem die Möglichkeit bieten, bei weiteren relevanten Themen in die Bresche zu springen, etwa was (betriebliche) Altersvorsorge, Mittelstandsfinanzierung oder kapitalmarktrelevanten Verbraucherschutz angeht. Es sei also mehr Mut angeraten. Manchmal muss man die Redewendung „auf die Füße treten“ eben (fast!) wörtlich nehmen.

Rechtsfragen

Einlagensicherung des BdB in rechtlichem Zwielficht?

Rechtsanwalt Dr. Claus Steiner schreibt der Redaktion: „Ein Urteil des Landgerichts Berlin vom 15. Juni 2010¹⁾ hat für Unruhe unter den Kunden der privaten Banken gesorgt. Bis dahin war man überzeugt, dass die Einlagen bei Insolvenz der Bank über die Mindestsicherung nach dem EAEG hinaus durch einen auch gerichtlich schlüssigen Anspruch gegen den Einlagensicherungsfonds des BdB trotz des § 6 Nr. 10 des ESF-Statuts gesichert seien, der so lautet: ‚Ein Rechtsanspruch auf ein Eingreifen oder auf Leistungen des Einlagensicherungsfonds besteht nicht‘. Auf diese ‚escape-Klausel‘ hatte sich der ESF bis dato in keinem Fall berufen, sodass die Frage nach der Durchsetzbarkeit von Ansprüchen gegen den ESF auch bisher nicht bis zum BGH vorgebracht ist. Auch dem Berliner Urteil wird das nicht gelingen, weil es hier um die von Anfang an aussichtslose Klage auf 27 Millionen Euro ging, die keine ‚Einlagen‘, sondern anders geartete Forderungen gegen die insolvente Bank betraf. Die Kläger werden das hohe Kostenrisiko für die weiteren Instanzen vermutlich nicht eingehen wollen.“

Fatal ist indessen, dass das LG Berlin seiner richtigen Feststellung zum fehlenden Einlagecharakter

die Aussage hinzugefügt hat, dass wegen § 6 Nr. 10 ESF-Statut auch grundsätzlich kein Anspruch auf Leistungen aus dem ESF bestehe. Ein solcher Richterspruch musste aufschrecken. Man ging schließlich davon aus, dass in § 6 Nr. 10 ESF-Statut ein ‚Anspruch‘ nur ausgeschlossen wurde, um für den ESF keinen kostenträchtigen und mit steuerlichen Problemen verbundenen Versicherungsstatus entstehen zu lassen, aber nicht um auch berechtigte Sicherungsleistungen abwehren zu können. Schließlich hatte die Rechtslehre schon vor 30 Jahren unter der in anderem Kontext auch vom BGH anerkannten Überschrift ‚Haftung wegen Vertrauens auf ‚freiwillige‘ Leistungen‘ eine spezifische Anspruchsgrundlage in Bezug auf den ESF entwickelt: Der Bankkunde dürfe darauf vertrauen, dass der ESF sich bei geschützten Einlagen so verhalte, als bestehe ein Rechtsanspruch. Diese bislang tragfähige rechtliche Konstruktion ist nun durch das LG Berlin tangiert worden und könnte durch richterliche ‚Nachahmungstaten‘ brüchig werden. Die juristische Situation ist auch insofern prekär, als es im Rechtsstreit um Leistungen aus dem ESF nicht darauf ankommen würde, ob sich der ESF auf § 6 Nr. 10 ESF-Statut beruft oder es unterlässt. Denn die Gerichte werden § 6 Nr. 10 ESF-Statut ex officio, also nicht nur auf eine Einrede des ESF hin, anwenden und Klageansprüche gegen den Fonds daher als un schlüssig beziehungsweise wegen fehlenden Rechtsgrunds abweisen müssen. Das wäre ein mehr als unbefriedigendes Ergebnis, auch wenn der ESF dennoch leisten würde.

Es ist daher kein Wunder, dass sich die juristische Literatur dieser widersinnigen Frage annimmt und nach Lösungen sucht. So hat sich vor allem der Marburger Rechtslehrer Lars Klöhn kürzlich in der renommierten Zeitschrift für Wirtschaftsrecht ZIP²⁾ unter dem Titel ‚Kein Anspruch auf Einlagensicherung? – Wie ein Gerichtsurteil eine Institution gefährdet‘ des Problems angenommen. Er kommt zu dem Ergebnis, dass dem BdB keine vergleichbare Option zur Verfügung stehe, um die aufgrund der Verneinung einer ‚Vertrauenshaftung‘ des ESF verfehlte Rechtsprechung des LG Berlin zu korrigieren. Die Streichung des § 6 Nr. 10 könnte zwar mit dem Zusatz erfolgen, dass der ESF damit nicht die Einräumung eines Rechtsanspruchs auf Leistungen zugestehe. Das rufe aber die Gefahr falscher Schlussfolgerungen der Gerichte hervor und beseitige nicht das Dilemma, dass der ESF einerseits bereit sei, alle nach dem Statut begründeten Sicherungsleistungen zu erbringen, aber diese Bereitschaft andererseits nicht in die Form eines verbindlichen Rechtsanspruchs der Anleger kleiden könne. ‚Etwas judicial activism wäre zu begrüßen‘ meint Klöhn zu dem Thema abschließend. Dem ist zuzustimmen.“

¹⁾ LG Berlin Urteil vom 15. Juni 2010 – 10 O 360/09 abgedruckt in ZIP 2010 Seite 1984.

²⁾ ZIP 2011 – Heft 3 – Seite 109.