

Kreditgenossenschaften

Außergewöhnlich

Die Botschaft, die BVR-Präsident Uwe Fröhlich anlässlich der Verkündung der konsolidierten Jahresergebnisse verbreiten wollte, war klar und eindeutig: Es war ein richtig gutes Jahr für den genossenschaftlichen Finanzverbund, allerdings war es auch ein außergewöhnliches Jahr, das nicht allzu leicht zu wiederholen sein wird. Dennoch stimme die Richtung, sodass die Kreditgenossen in Deutschland weiterhin auf Marktanteilsgewinne hoffen dürfen. Mit 8,1 Milliarden Euro fiel der konsolidierte Gewinn vor Steuern der gesamten Gruppe im Geschäftsjahr 2010 rund 1,5 Milliarden Euro oder 22 Prozent höher aus als 2009. Dank eines geschickten Managements des Steueraufwands – für den deutlich höheren Gewinn 2010 fielen mit rund zwei Milliarden Euro genauso viele Steuern an wie für das Vorjahr – verbleibt unter dem Strich ebenfalls ein Plus von 1,5 Milliarden Euro auf 6,1 Milliarden Euro. Erfreulich entwickelte sich dabei der Zinsüberschuss mit einem Plus von gut neun Prozent auf knapp 19 Milliarden Euro sowie die Risikovorsorge mit einem Rückgang um 60 Prozent auf knapp 900 Millionen Euro. Auch das Provisionsergebnis legte um knapp zehn Prozent zu. Die Eigenkapitalrendite vor Steuern belief sich bereinigt um alle Kapitalverflechtungen innerhalb des Verbundes auf stolze 13 Prozent.

Das Verhältnis von Zins- zu Provisionsüberschuss von knapp vier zu eins sei für den Moment in Ordnung, so Uwe Fröhlich, mit Blick auf morgen gerichtet allerdings durchaus kritisch zu sehen, da die Regulierung den Provisionsüberschuss schmälern werde. Es liege nun an den Verbänden, die Primärstufe mit entsprechenden Dienstleistungsangeboten zu unterstützen, da angesichts des drohenden Endes der Niedrigzinsphase auch der Zinsüberschuss stärker unter Druck geraten wird – auch wenn der Anteil der Fristentransformation bei den Kreditgenossen lediglich 20 Prozent betrage. Überhaupt die Regulierung: Hier liegen die Verbandsvertreter noch in einigen Punkten mit den Brüsseler und anderen Wettbewerbshütern und Aufsichtsbehörden über Kreuz. Bereits durchgesetzt wurde die Anerkennung der Genossenschaftsanteile als Eigenkapital. Nachbesserungsbedarf besteht aus Sicht des BVR noch bei den Kapitalabzügen bei Beteiligungen, da die Beteiligungen der Primärbanken an den Verbundinstituten vom Sinn her anders zu betrachten und damit zu bewerten seien als in einem Konzern. Stand heute müssen diese Beteiligungen bei den Ortsbanken vom haftenden Eigenkapital abgezogen werden, was weitere Erhöhungen der Anteile oder gar eine Kapitalerhöhung bei der DZ Bank doppelt schwierig machen würde.

Auch die Liquiditätsvorschriften hätte man gerne an die Besonderheiten des Verbundes angepasst, denn, so die Argumentation, es mache keinen Sinn, die Liquidität einer einzelnen Volks- oder Raiffeisenbank zu bewerten, diese sei liquide, solange der Verbund liquide sei. Und schließlich hoffen die Genossenschaftsvertreter noch auf eine Korrektur bei der Behandlung von den Krediten an den Mittelstand und schlagen vor, die notwendige Eigenkapitalunterlegung nur auf 75 Prozent der Kreditsumme anzuwenden, damit die Preiserhöhung nicht voll auf die Mittelstandsversorgung durchschlägt und so den Aufschwung gefährdet. Ein Argument, das angesichts der derzeitigen Lage in Europa, in dem Deutschland der treibende Wachstumsmotor ist, sicherlich bedeutender wird.

Allerdings bleibt bei allem Verständnis für die Forderungen natürlich die Frage, wie viele Ausnahmen eine nach Harmonisierung und gleichen Regeln strebende Behörde zulassen kann, ohne „Nachahmern“ Tür und Tor zu öffnen, verbunden mit der Gefahr, dass die ehemals festen Regeln weich und dank der Vielfalt der Ausnahmen undurchsichtig werden. Das Gegenargument der Kreditgenossen: Dies seien keine Ausnahmen für eine deutsche Bankengruppe. Immerhin ist die Hälfte der 8000 europäischen Banken in Form der Genossenschaft organisiert, hat einen Marktanteil von rund 20 Prozent und verfügt über mehr als 50 Millionen Mitglieder. Ob das genug Gewicht ist?

Sparkassen

Gutes Geschäft – aber Sorge um die Rahmenbedingungen

Würden die Börsen- und Währungsturbulenzen der ersten Augusttage nicht für neue Verunsicherung sorgen, dürften die Sparkassen im Südwesten recht gelassen in das zweite Halbjahr gehen. Das Kundengeschäft läuft gut und lässt nach heutigem Stand der Dinge eine Ertragslage erwarten, die an das erfreuliche vergangene Jahr anknüpfen kann. Zwar melden die Primären im Sparkassenverband Baden-Württemberg mit 169,6 Milliarden Euro per Halbjahresstichtag eine um 1,1 Prozent rückläufige Bilanzsumme. Aber diese Schrumpfung resultiert in erster Linie aus der Rückführung des Interbanken- und Kapitalmarktgeschäftes um 8,7 Milliarden Euro. Sowohl die Kundeneinlagen (plus 2,2 Prozent auf 110,3 Milliarden Euro als auch das Kreditvolumen (plus 2,0 Prozent auf 99,5 Milliarden Euro) konnten hingegen gesteigert werden.

Der Blick auf die Einzelkomponenten des Kreditgeschäftes zeigt das Privatkundengeschäft insgesamt

mit plus zwei Prozent auf 46,8 Milliarden Euro im Gleichlauf. Überproportional entwickelt hat sich dabei mit einem Anstieg um 3,4 Prozent auf 37,5 Milliarden Euro der Bestand an privaten Wohnungsbaukrediten. Die Zusagen haben sich im ersten Halbjahr 2011 gar um 18 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro erhöht. Eine noch größere Steigerungsrate von 21,4 Prozent auf 4,5 Milliarden Euro weisen im Segment der gewerblichen Kredite die Zusagen an Unternehmen und Selbstständige auf. Nachdem das Firmengeschäft in den vergangenen Jahren maßgeblich durch Betriebsmittelkredite geprägt war, deutet die momentane Entwicklung auf das erhoffte Anspringen der Investitionsbereitschaft hin. Insgesamt sind die Unternehmenskredite um 1,8 Prozent auf 46,5 Milliarden Euro gestiegen.

Eine gewisse Sorge oder zumindest eine beträchtliche Unsicherheit spürt man in der baden-württembergischen Sparkassenorganisation bei aller Zufriedenheit mit der aktuellen Geschäftsentwicklung hinsichtlich der kommenden regulatorischen Anforderungen. Das gilt nicht zuletzt mit Blick auf die Umsetzung von Basel III in europäisches Recht. Ganz und gar unzufrieden gibt sich Verbandspräsident Peter Schneider insbesondere mit dem derzeitigen Stand der Risikogewichte für das Mittelstandsgeschäft. Gegenüber einer kapitalmarkt-basierten Mittelstandsfinanzierung, die er als eher ausfallgefährdet einstuft, sieht er seine Sparkassen durch die Behandlung ihrer traditionellen Mittelstandskredite benachteiligt und damit letztlich die gesamte mittelständische Wirtschaftsstruktur in Deutschland unnötig geschwächt.

In die gleiche Richtung einer Wahrung bewährter nationaler Usancen zielt auch seine grundsätzliche Kritik an der in vielen Bereichen erkennbaren Präferenz der europäischen Politik für Verordnungen gegenüber dem bisher meist verwendeten Instrument der Richtlinie. Dass ein Erhalt von nationalen Eigenheiten und Mustern im Rahmen der Ausgestaltung von Richtlinien den so sehr angestrebten Bürokratieabbau bremsen kann und auch den (Wachstums-)Schub durch Gemeinsamkeiten in einem größeren Rahmen erschwert, räumt er ein. Aber als geübter Politiker mit Mandat im Landesparlament hat er ein Gespür für die Anliegen und den Diskussionsbedarf der Bürger beziehungsweise Wähler in den Regionen. Im Kern sieht er deshalb durch das Instrument der Verordnung bewährte Elemente der deutschen Wirtschaftsverfassung in ihrem Bestand gefährdet und will dieses grundsätzliche Thema stärker und klarer als bisher in die politische Diskussion in Bund und Ländern tragen. Eine überzeugend geführte Diskussion muss dabei aber auch die Alternativen aufzeigen.

Übrigens: Die kürzlich von der Verbandsversammlung beschlossene Verlängerung seines Vertrages für

eine zweite sechsjährige Amtszeit bis April 2018 wertet Peter Schneider stark unter der landsmännischen Perspektive. In der Tat hat sich die baden-württembergische Sparkassenorganisation in der Landesbankenkonsolidierung anders als andere Regionen entschieden, der LBBW weiteres Eigenkapital zur Verfügung zu stellen und ihr als Eigentümer erhalten zu bleiben. Sie hat damit neben Hessen-Thüringen und Niedersachsen eigene Akzente gesetzt. Den Erfolg dieses Modells mit der strategischen Neuausrichtung der Landesbank, der Rückführung des eingebrachten Kapitals und einer zukunftsweisenden Positionierung von Sparkassen und Landesbank im Wettbewerb zu begleiten, bleibt deshalb für Schneider selbst sicher ein Anreiz. Und für die externen Beobachter wird es rückblickend eine schöne Messlatte für seinen Erfolg sein.

Unternehmensführung

Starke und schwache CFO

Fragt man einen Chief Financial Officer im vertraulichen Gespräch nach der „richtigen“ Hackordnung im Vorstand, gemessen an der Bedeutung der Position für das Unternehmen, wird er sich selbst sehr schnell direkt hinter dem CEO als zweitwichtigste Persönlichkeit im Gremium einordnen. Schließlich habe man viel mehr Details als die Risiko- oder gar die Produktvorstände zu beachten, verantwortete mit dem Zahlenwerk und dessen Kommunikation nach außen eines der wichtigsten Dinge im Unternehmen, müsse die Kollegen immer wieder in ihrem Vorwärtsdrang bremsen, zum Wohl des großen Ganzen natürlich, stehe aber am Ende nicht als der Alleinverantwortliche da, dies sei Sache des CEO. Diese Sichtweise wird beispielsweise durch die Vorschriften der SEC befördert, die neben der Unterschrift des CEO auf wesentlichen Dokumenten meist auch die des CFO haben will.

An Selbstbewusstsein mangelt es also nicht. Sind die Finanzchefs, die sicherlich einen guten Überblick über alles haben, was im Unternehmen passiert, damit auch gute Unternehmenschefs? Offensichtlich nicht. Zumindest die für die Aktienanlage in Banken zuständigen Personen – und damit wichtige Adressaten der CFOs – glauben nicht daran. Dem aktuellen Kapitalmarktpanel der Cometis AG nach können sich die Börsenprofis den Finanzvorstand als Chefstrategen überhaupt nicht vorstellen und sehen im Bereich Strategie dessen größtes Defizit. Nachholbedarf besteht auch hinsichtlich der Markt-, Wettbewerbs- und Produktkenntnisse. Gut sind die CFO dagegen bei allem was mit Zahlen zu tun hat. Sie erzeugen hohe Zufriedenheit in Sachen Finanzplanung, Control-

ling, Reporting, Cash Management sowie Bilanz- und Steuerrecht.

Dass die Prognosegenauigkeit dabei angesichts der Fülle der zu beachtenden Vorschriften mitunter zu wünschen übrig lässt, darüber kann man noch hinwegsehen. Interessant dagegen, dass aus Sicht der Investoren dem CFO bei Transaktionen, also bei Mergers & Acquisitions und IPOs, lediglich eine Juniorrolle zugetraut wird. Der überwiegende Teil der Umfrageteilnehmer erwartet in diesem Bereich keinen großen Einfluss des Finanzvorstands, nur ein kleiner Prozentsatz spricht ihm hier überhaupt Kompetenz zu. Fazit: Die Umfrageteilnehmer wünschen sich einen CFO, der auch abseits des unternehmensinternen „Numbercrunching“ einen guten Überblick über die Position des Unternehmens im Markt sowie dessen Produkte oder Dienstleistungen hat, um es gegenüber Stakeholdern besser präsentieren zu können. Aber wofür braucht man dann noch einen CEO?

PS: Einen guten Kontakt zu den übrigen Vorstandsmitgliedern sehen nur 17 Prozent der Investoren als wichtig an.

EU-Kommission

Neue Regulierung im Retail?

Fast wirkt es wie Profilierungssucht: Während sich ganz Europa mit der Euro-Schuldenkrise herumschlägt, Auswege und die Auswirkungen zu berechnen sucht, bringt EU-Binnenkommissar Michel Barnier die Kontogebühren beziehungsweise das „Girokonto für Jedermann“ aufs Tapet. Beim „Basiskonto“ für Jedermann, unabhängig von seinem Wohnort oder seiner Finanzlage hat die Kommission das Damoklesschwert hochgezogen. Sollte es nicht gelingen, auch den sechs bis sieben Millionen erwachsenen EU-Bürgern, denen der Zugang zu einem Girokonto verwehrt wird, ein Konto zu verschaffen, drohen regulatorische Eingriffe.

Dabei zeigt der Vergleich der vorgelegten Zahlen: Eine gesetzliche Regelung, wie es sie in einigen EU-Ländern gibt, bringt keinen wesentlichen Fortschritt gegenüber einer Selbstverpflichtung der Kreditwirtschaft, wie es sie unter anderem in Deutschland mit der ZKA-Empfehlung zum „Girokonto für Jedermann“ bereits seit 1995 gibt. Über 99 Prozent steigt die Quote auch mit gesetzlichen Vorgaben nur in Ausnahmefällen (Dänemark und Finnland). Warum also nicht den einzelnen Staaten überlassen, wie man das grundsätzliche Ziel einer weitgehenden Vollversorgung überlassen will? Hauptsache, es funktioniert, meint auch der ZKA.

Immer noch zu unterschiedlich sei in Europa das Preisniveau für Bankdienstleistungen, moniert die Kommission. Vielfach gebe es Lockangebote, bei denen die Kunden dann über versteckte Gebühren wie Überziehungszinsen, Kartengebühren oder Kosten fürs Telefonbanking abkassiert würden. Viele Verbraucher schließlich wüssten gar nicht, wie viel sie für Bankdienstleistungen bezahlen und würden deswegen zu wenig auf günstigere Angebote ausweichen. Das alles soll sich ändern. Wenn die europäische Kreditwirtschaft es nicht schafft, in naher Zukunft einen akzeptablen Vorschlag zu unterbreiten, wie vor allem mehr Transparenz bei den Entgelten geschaffen werden kann, droht Barnier natürlich wieder eine EU-Regulierung an.

In manchem hat der Binnenmarktkommissar sicher recht. Die Preise für Bankdienstleistungen sind unterschiedlich – aber das gilt für die Preise anderer Güter und Dienstleistungen auch. Europa ist nun einmal ein Bund unterschiedlicher Staaten, mit allen Unterschieden, die daraus resultieren. Und das Preisniveau in einzelnen Märkten bildet sich aufgrund unterschiedlicher Faktoren heraus. Genauso richtig ist zweifellos, dass viele Verbraucher nicht genau angeben können, wie viel sie eigentlich im Jahr für Bankdienstleistungen zahlen. Vermutlich hat auch nicht jeder Verbraucher alle anderen Posten seines Budgets wie etwa die Höhe seiner jährlichen Stromkosten im Kopf. Man wird aber davon ausgehen dürfen, dass der mündige Verbraucher sich vor Vertragsabschluss über Preise und enthaltene Leistungen eines Angebots informiert hat.

Manche Angebote sind sicher nicht ganz transparent. Bestes Beispiel sind hierzulande die „Mehrwertkontopakete“, die sich bei einzelnen Anbietern hoher Beliebtheit erfreuen. Sie bündeln verschiedenste Leistungen in einem Preis. Das in die einzelnen Komponenten aufzuschlüsseln, bringt dem Kunden wenig, wenn doch nur das Paket als Ganzes angeboten wird. Eine wirkliche Vergleichbarkeit der Angebote ließe sich also letztlich nur durch den gänzlichen Verzicht auf solche Pakete erreichen. Damit aber ginge auch ein Stück Differenzierung im Wettbewerb verloren, was sicher nicht gewollt ist.

Last but not least lässt sich die grundlegende Annahme Barniers hinterfragen, dass der Kunde immer nur das allergünstigste Angebot wählt und wählen sollte. Bei Lebensmitteln geht der Trend allmählich in eine andere Richtung. Warum soll für Finanzdienstleistungen anderes gelten? Und muss es unbedingt ein Nachteil sein, wenn europäische Bankkunden nicht so häufig (grenzüberschreitend) wechseln, wie es die Kommission gerne hätte? Zeigt das nur Unwissen und Faulheit oder vielleicht auch grundsätzliche Zufriedenheit mit dem Preis-Leistungsverhältnis der eigenen Bank? ■■■■■