

Kreditgenossenschaften

The New Normal

Geringes Wirtschaftswachstum, niedrige Inflation, eine geringere Profitabilität bei Banken mit weniger Kurzfristfinanzierungen bei anhaltend niedrigen Zinsen und einer verminderten Qualität auf der Assetseite – EZB-Ratsmitglied Ewald Nowotny skizzierte dieses Szenario als das New Normal für die Banken in der Eurozone. Und diese neue Normalität klingt alles andere als angenehm, heißt das doch nur, weniger Gewinn zum Thesaurieren, höhere Risiken aus dem Kreditgeschäft und damit anfälligere Banken. Die Europäische Zentralbank scheint sich also durchaus bewusst zu sein, was sie mit ihrer Geldpolitik anrichtet. Allerdings gilt ein solches Schreckensszenario bislang höchstens für die großen Häuser. Denn die deutschen Kreditgenossenschaften strotzen nur so vor Kraft, trotz der widrigen Rahmenbedingungen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr steigerten die 1078 Primärbanken und die Verbundunternehmen wie die DZ Bank oder die R+V Versicherung den ohnehin schon ordentlichen konsolidierten Jahresüberschuss um 2,6 Prozent auf 9,55 Milliarden Euro. Da auch die Steuerlast zugelegt hat, verharrt das Nachsteuerergebnis auf dem Vorjahresniveau. Das Ergebnis wäre noch sehr viel höher ausgefallen, wenn die üppigen Zuschreibungen vor allem aus dem Staatsportfolio der DG Hyp in Höhe von insgesamt fast 1,1 Milliarden Euro nicht sofort von einem Minus beim Handelsergebnis (minus 350 Millionen Euro) und einem Rückgang des Ergebnisses aus Finanzanlagen um 913 Millionen Euro auf minus 523 Millionen Euro aufgeessen worden wären.

Auch die wesentlichen Ertragskomponenten sind sehr zufriedenstellend. Noch spiegeln sich die niedrigen Zinsen nicht in den Ergebnissen wider, dank Volumensteigerungen durch viel neues Geschäft wuchs der Zinsüberschuss um fast zwei Prozent auf mehr als 20 Milliarden Euro, der Provisionsüberschuss kletterte um mehr als vier Prozent auf über fünf Milliarden Euro, der Anstieg der Verwaltungsaufwendungen konnte dagegen auf 0,8 Prozent auf 16,5 Milliarden Euro begrenzt werden. Profitiert haben die Kreditgenossenschaften aber vor allem von der nahezu nicht vorhandenen Risikovorsorge im Kreditgeschäft, die mit 774 Millionen Euro historisch niedrig ausfiel. Und das bei einem Kundenkreditvolumen von fast 650 Milliarden Euro. Ebenfalls erfreulich ist der Einlagenüberhang von rund 45 Milliarden Euro, der noch viel Raum für zusätzliche Geschäfte lässt.

Bedenkt man nun noch, dass die Institute das Eigenkapital der gesamten Finanzgruppe im Jahr

2013 durch Thesaurierung von Gewinnen um 7,2 Milliarden Euro auf 79,4 Milliarden Euro erhöht haben und damit eine Kernkapitalquote von 13,8 Prozent erreichen, kann man das Selbstbewusstsein und die Zufriedenheit der Verantwortlichen verstehen. Allerdings ist keine Zeit zum Ausruhen. Denn die Rückgänge vor allem im eigenen Anlagegeschäft werden nicht dauerhaft durch Volumenzuwächse ausgeglichen werden können. Auch von Risikoergebnissen auf diesem Niveau ist künftig kaum auszugehen. Diese Entwicklungen immer vor Augen ärgern die Entwicklungen auf europäischer Ebene. Denn natürlich resultieren aus all den Regeln zur Abwicklung von Banken, zur Einlagensicherung, zur Aufsicht neue Belastungen und damit Risiken – zu Unrecht wie die BVR-Verantwortlichen meinen und sie sprechen sogar von Sippenhaft. Große Widersacher sehen sie in den Ländern mit stark zentralisierten Bankensystemen wie Frankreich oder den Niederlanden.

Sollte nicht also das das New Normal sein – starke, regional verankerte, kundenbezogen arbeitende Banken? Kreditgenossenschaften, Sparkassen und der deutsche Mittelstand hätten sicher nichts dagegen – manch europäische Institution und Instanz vielleicht schon.

Finanzstabilität

Ein schmaler Grat

Wer Schaden verursacht, muss für Wiedergutmachung sorgen beziehungsweise dafür bestraft werden. Diese Feststellung ist unstrittig, ist sie doch Kern des menschlichen Zusammenlebens und der Rechtssysteme. Das gilt im privaten ebenso wie im wirtschaftlichen Bereich. Etwas schwieriger wird die Beweisführung bei denjenigen, die jahrelang von bestimmten Verhältnissen profitiert haben, die nicht wirklich gesetzeswidrig waren, aber sich doch immer in den Grauzonen der Legalität bewegt haben, die Grenzen der Legitimität aber überschritten haben. Hier neigt man vom Gefühl her dazu, ebenfalls eine Bestrafung der Profiteure im Sinne von Haftung einzufordern. Ganz schwierig beziehungsweise vom gemeinen Rechtsempfinden her nicht zu vertreten ist es, Gesetze zu ändern und auf Basis der neuen Rechtslage Personen schuldig zu sprechen, die zuvor unbescholten waren.

Genau das tut aber der österreichische Staat mit seinem Hypo-Alpe-Adria-Gesetz. Er beteiligt Investoren an der Sanierung der Pleitebank, indem nachrangige Anleihen mit einer Garantie des Landes Kärnten im Volumen von rund 800 Millionen

Euro einfach nicht bedient werden. Skandal schreien die einen, Enteignung die anderen. Berechtigtes Ansinnen der Alpenrepublik ist es, die Alteigentümer an den Rettungskosten zu beteiligen und den Steuersäckel zu schonen. Eigentum verpflichtet schließlich. Doch sind Nachranggläubiger den Eigentümern gleichzusetzen? Nachrangkapital hat andere Rechte als erstrangige Mittel, kann es da die gleichen Pflichten haben? Und welche Wirkung hat es auf Investoren, wenn Gesetze willkürlich geändert werden, und plötzlich eine Staats- beziehungsweise Bundesland-Garantie nicht mehr zählt? Die großen Ratingagenturen jedenfalls sehen das äußerst skeptisch und haben teils schon mit Herabstufungen der österreichischen Banken reagiert, die ebenfalls Papiere mit Landeshaftungen emittiert haben.

Auch mit den neuen europäischen Vorgaben in Sachen Bankensanierung und Bankenabwicklung hat das Vorgehen Österreichs nichts zu tun und steht auch keineswegs damit im Einklang, wie der Finanzminister der Republik Glauben machen will. Heißt es doch unter der Überschrift „Schutzbestimmung“ in Artikel 73 der Richtlinie 2014/59/EU des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 15. Mai 2014 zur Festlegung eines Rahmens für die Sanierung und Abwicklung von Kreditinstituten und Wertpapierfirmen: „Die Mitgliedstaaten stellen, wenn eines oder mehrere Abwicklungsinstrumente zur Anwendung gekommen sind, und insbesondere für die Zwecke von Artikel 75 sicher, dass bei Anwendung des Bail-In-Instruments durch die Abwicklungsbehörden bei Anteilseignern und Gläubigern, deren Forderungen herabgeschrieben oder in Eigenkapital umgewandelt wurden, keine größeren Verluste entstehen, als sie ihnen entstanden wären, wenn das in Abwicklung befindliche Institut zu dem Zeitpunkt, als die Entscheidung im Sinne des Artikels 82 getroffen wurde, im Rahmen des regulären Insolvenzverfahrens liquidiert worden wäre.“ Davon kann man im Fall der Nachranggläubiger der Hypo Alpe nun ganz sicher nicht sprechen.

Ebenfalls bemerkenswert ist, dass man sich die betroffenen Gläubiger offensichtlich noch nicht einmal angeschaut hat, denn Finanzminister Michael Spindelegger zeigte sich sehr überrascht, als er vom Engagement der Weltbank erfuhr: „Damit habe ich nicht gerechnet, damit hat niemand gerechnet“, wird er zitiert. Aus Washington wird bereits mit Klage gedroht, sollten die 150 Millionen Euro schweren nachrangigen Anleihen mit der Garantie Kärntens nicht bedient werden. Immerhin verfügt die Weltbank ebenso wie der IWF über einen Sonderstatus und darf nie an einem Schuldenschnitt beteiligt werden. Doch wie will man rechtfertigen, die Weltbank auszuzahlen, die übrigen Nachranggläubiger dagegen nicht? Es ist ein sehr

schmäler Grat, über den Österreich hier wandelt. Immerhin ist der österreichische Finanzminister klug genug, keine Zweifel am Willen Österreichs zur Bedienung seiner eigenen Verbindlichkeiten aufkommen zu lassen – noch, mag sich trotzdem der ein oder andere Investor/Gläubiger fragen.

Bayern-LB

Das Risiko Hypo Alpe Adria

Ein für die Bayern-LB wenig erfreuliches Szenario errechnet Moody's aus den möglichen Risiken im Zusammenhang mit der Hypo Alpe Adria (HAA). Grundlage dafür ist die Entscheidung der österreichischen Regierung, die Halter von garantierten nachrangigen Anleihen und Krediten bei der Restrukturierung/Abwicklung der HAA stark zu beteiligen. Sollten sämtliche bestehenden Forderungen der Bayern-LB gegenüber der HAA in Höhe von 2,32 Milliarden Euro von einem Ausfall bedroht sein, würde die Bank eventuell von der Aufsicht oder vom Wirtschaftsprüfer dazu verdonnert werden, entsprechende Vorsorge zu treffen. Moody's sieht dafür zwar keine hohe Wahrscheinlichkeit, hat aber trotzdem die möglichen Implikationen berechnet.

Nach den Ausführungen der Ratingagentur käme die Kapitalbasis der Bank durch den Ausfall unter Druck und die von der Europäischen Kommission der Bank auferlegten Rückzahlungen von Kapitalhilfen an den Haupteigentümer, den Freistaat Bayern, in Höhe von weiteren vier Milliarden Euro (bis Ende 2019 rückzahlbar), wären teilweise gefährdet. Die Bank würde dadurch aus Sicht der Agentur allerdings nicht destabilisiert. Sollten für die gesamten Forderungen gegenüber der HAA in Höhe von 2,32 Milliarden Euro ergebniswirksame Wertberichtigungen zu erfolgen haben und gleichzeitig die 800 Millionen Euro an den Freistaat überwiesen werden, würde die harte Kernkapitalquote von derzeit 13,7 Prozent auf elf Prozent zum Jahresende 2014 fallen.

Unter Berücksichtigung der kompletten vier Milliarden Euro an Kapitalrückzahlungen an den Freistaat, würde die Quote zum 31. Dezember 2019 sogar auf 7,5 Prozent fallen. Um einen ausreichenden Puffer über die Grenze von acht Prozent an hartem Kernkapital auszuweisen, müsste die Bank die risikogewichteten Aktiva (risk weighted assets) um 17 Prozent reduzieren. Moody's hält dies prinzipiell für machbar. Ob es aber letztlich nötig sein wird, ist noch offen. Die Agentur weist an vielen Stellen im Text darauf hin, dass das Gesetz der österreichischen Regierung auf schwachen Beinen

steht. Der Vorstand der Bayern-LB und der bayerische Finanzminister haben bereits deutlich gemacht, dass sie alle Rechtsmittel gegen die Pläne der österreichischen Regierung und das Sondergesetz zur Hypo Alpe Adria ausschöpfen wollen.

BHF-Bank

Neustart mit Handicap

Es gibt Entscheidungsprozesse, die sich so lange und zäh hinziehen, dass selbst die auf noch so kleine Neuigkeiten spezialisierten Medien das Interesse daran verlieren, immer und immer wieder dem aktuellen Stand der Dinge nachzuspüren. Zu dieser Art Endlosschleife hat sich in den vergangenen Jahren der Verkaufsprozess der BHF-Bank durch die Deutsche Bank entwickelt bevor die traditionsreiche Tochter nach Zustimmung der BaFin im Februar dieses Jahres an ein Käuferkonsortium ging, das von der belgischen Beteiligungsgesellschaft RHJ International (RHJI) angeführt wird. Mit Stefan Quandt, der chinesischen Fosun Group und dem RHJI-Mitgründer Timothy Collins konnten weitere Co-Investoren präsentiert werden. Neuer Hauptaktionär der BHF-Bank ist die RHJI-Tochter Kleinwort Benson Group, die nach ihrer zeitweiligen Einbindung in die Dresdner Bank heute in neuer Ausrichtung auf das Private Banking und Wealth Management hauptsächlich auf dem britischen Markt aktiv ist.

Zur Erinnerung: Schon mit der vollständigen Übernahme des traditionsreichen Kölner Privatbankhauses Sal. Oppenheim durch die Deutsche Bank im März 2010 war am Markt lebhaft diskutiert worden, was diese Zusammenführung wohl für die Zukunft der BHF-Bank bedeuten würde. Letztere war ihrerseits in den Jahren 1998 und 1999 zunächst teilweise und dann mehrheitlich von der niederländischen ING-Gruppe und dann ab 2004 vom Bankhaus Oppenheim übernommen und seither in einer Zweimarkenstrategie als Teil der „größten unabhängigen Privatbank Europas“ weitergeführt worden. Kurz vor Jahresende 2010 hatten dann die Deutsche Bank und die Liechtensteiner LGT Group Exklusivverhandlungen über einen Verkauf bekannt gegeben. Als die kurz vor einem Abschluss stehende Transaktion im Frühjahr 2011 nach einem Inhaber-Kontrollverfahren, bei dem die BaFin die Herkunft der Mittel für den Erwerb und die Zuverlässigkeit des Erwerbers geprüft hatte, gescheitert war, erwog die Deutsche Bank zunächst eine Integration in das eigene Haus. Ende September 2012 wurde dann mit der Kleinwort Benson Group ein neuer Interessent präsentiert. Dass sich der Verkaufsprozess dann noch einmal

über fast ein Jahr bis Ende Februar 2014 hinzog, und dabei unter anderem der amerikanische Vermögensverwalter Blackrock aus dem Käuferkonsortium ausgestiegen ist, lag einmal mehr an den Offenlegungspflichten, mit denen die BaFin der Transaktion zu einer nachhaltig tragfähigen Geschäftsgrundlage verhelfen wollte.

Wenn der Vorstandsvorsitzende der BHF-Bank Björn Robens nun wenige Monate nach dem äußerst zähen Abschluss des Verkaufsprozesses eine Aufbruchstimmung in seinem Haus beschwört, mag das in der Tat auf bessere Möglichkeiten zu einem Neuanfang hindeuten. Aber nach einer rund 15-jährigen Einbindung in diverse in- und ausländische Bankhäuser mit all den damit verbundenen Neu- und Umstrukturierungen sowie einer anhaltenden Unsicherheit bei Mitarbeitern und Kunden ist sicher keine Euphorie angesagt. Es gilt erst einmal den Status quo zu halten und auf dieser Basis wieder ein eigenes Profil zu entwickeln, wie es sich die Bank vor dem Verlust ihrer Eigenständigkeit im Nachkriegsdeutschland erworben hatte. Die Zielrichtung ist dabei klar formuliert. Die Bank mit ihren rund 1000 Mitarbeitern und etwa 40 Milliarden Euro Assets under Management will wieder zu einer klassischen Adresse für Unternehmerfamilien mit einem liquiden Vermögen von mehr als zehn Millionen Euro werden.

Wie stark der Wandel der vergangenen Jahre war mag man schlicht an der Bilanzsumme sehen, die mit knapp acht Milliarden Euro in den vergangenen Jahren um ein Vielfaches zurückgeführt wurde. Damit einher ging die Abschaffung des Eigenhandels, die deutliche Schrumpfung der Geschäftsfelder Asset Servicing und Financial Markets und nicht zuletzt die Neuausrichtung der IT mit der dieser Tage anstehenden Grundsatzentscheidung für ein neues Kernbankensystem.

Dass die BHF-Bank mit ihrer noch laufenden Neuaufstellung im Asset Management und in der Vermögensverwaltung jenseits der großen Bankkonzerne für Unternehmerfamilien attraktiv sein kann, ist unbestritten. Und auch das Standing sowie das Netzwerk des Co-Investors Fosun in China können sich als nützlich erweisen. Aber es gibt viele andere unabhängige Vermögensverwalter, die all diese heutigen Marktchancen ebenfalls professionell nutzen wollen. Eine Messlatte für die künftige Ausrichtung der BHF-Bank hat Björn Robens kürzlich vor dem Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten gleich mehrfach mit sportlichem Respekt genannt – die Kölner Vermögensverwaltung Flossbach von Storch AG. Ein direkter Vergleich über die kommenden Jahre wird zeigen, wie viel des demonstrativen Selbstbewusstseins der BHF-Bank nur ein Hoffnungswert ist oder einen echten Neuanfang bedeutet.

Fondsgesellschaften

Reichlich Potenzial

Union Investment, die Fondsgesellschaft im genossenschaftlichen Finanzverbund, hat ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2014 hinter sich. In diesem Zeitraum verzeichnete sie ein Nettoneugeschäft von 6,9 Milliarden Euro, im ersten Halbjahr 2013 waren es 6,7 Milliarden Euro. Gleichzeitig sind die Assets under Management im Vergleich zur Jahresmitte 2013 um 21,1 Milliarden Euro auf 218,8 (197,7) Milliarden Euro gestiegen. Für das Plus beim Nettoabsatz war das institutionelle Geschäft verantwortlich: Hier verzeichnete die Gesellschaft einen Nettoabsatz von 4,5 Milliarden Euro gegenüber 4,0 Milliarden Euro im Vorjahr. Insgesamt erreichten die Assets under Management, die Union Investment für institutionelle Investoren verwaltet, 120,6 (108,4) Milliarden Euro. Vor dem Hintergrund des Niedrigzinsumfeldes waren im ersten Halbjahr 2014 bei den Profi-Anlegern vor allem Produkte mit größeren Renditechancen wie Unternehmensanleihen, Hochzinsanleihen und Nachranganleihen gefragt. Darüber hinaus gewannen in diesem Bereich europäische und globale Aktienstrategien sowie Immobilieninvestments an Relevanz.

Währenddessen ist aber das Neugeschäft im Privatkundenbereich und damit das über die Volks- und Raiffeisenbanken vertriebene Volumen zurückgegangen. Hier belief sich der Nettoabsatz auf 2,4 Milliarden Euro gegenüber 2,7 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2013. Bemerkenswert ist dabei der Absatz bei einem Produkt, mit dem die Fondsgesellschaft offenbar einen Nerv getroffen hat: Der Löwenanteil der neuen Gelder floss in die seit rund fünf Jahren von Union Investment angebotenen Privat-Fonds, eine Vermögensmanagement-Lösung für Kleinanleger. Sie wird in sechs verschiedenen Varianten angeboten, in denen die Risiken variieren. Der Absatz und das Volumen dieser Fonds haben sich gegenüber dem Vorjahr in etwa verdoppelt: Den Privat-Fonds flossen im ersten Halbjahr 2014 netto 2,0 Milliarden Euro zu, nach 1,1 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2013. Mittlerweile verwaltet die Gesellschaft hierin ein Vermögen von 6,3 (3,0) Milliarden Euro. Der Erfolg der Privat-Fonds spricht dafür, dass Produkte, die dem Privatanleger eine Reduktion in der Komplexität seiner eigenen Anlageentscheidungen versprechen, das Potenzial haben, private Sparer an den Kapitalmarkt heranzuführen.

Dass dies bitter nötig ist, führte Hans Joachim Reinke mit Unterstützung seiner Vorstandskollegen bei der Vorstellung der Halbjahreszahlen einmal mehr aus. Angesichts des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes und des damit verbundenen Versagens

des Zinseszineffektes fordert er eine „Evolution des Sparens“. Der Blick auf die Struktur des privaten Geldvermögens zeigt ihm, dass nach wie vor vier von fünf Euro „zinslastig“ angelegt sind, das heißt 81 Prozent der privaten Gelder liegen in Einlagen, festverzinslichen Wertpapieren oder Kapital bildenden Versicherungen. Doch die daraus entstehenden langfristigen Folgen seien den Menschen nicht bewusst.

Reinke zufolge nehmen nach einer aktuellen Umfrage von Forsa 31 Prozent der Anleger die niedrigen Zinsen zum Anlass, ihre bisherigen Anlageformen zu überprüfen und zumindest einen Teil ihrer Ersparnisse in chancenreicheren Anlagen zu investieren. Gleichzeitig sehen aber 69 Prozent der Deutschen keinen Grund, ihre Geldanlage aufgrund des Niedrigzinsumfeldes und veränderter Biografien zu überdenken. Reichlich Potenzial also für eine Fondsgesellschaft, um Überzeugungsarbeit zu leisten, so mag man denken.

Leserbrief

Basket-Transaktionen als Lösung

Svenja Brenner, Stuttgart, schreibt der Redaktion: „Den im Artikel ‚Kreditrisiko von Sparkassen in Abhängigkeit vom regionalen Standort und geschäftspolitischen Variablen‘ (Ausgabe 12-2014 – Red.) skizzierten Erkenntnissen begegnen Sparkassen seit Jahren mit Produkten, die genau für diese Probleme eine Lösung bieten. Lokal agierende und fest mit ihrem regionalen Standort verwurzelte Kreditinstitute wie die Sparkassen und Volksbanken diversifizieren deshalb ihre Kreditportfolien bundesweit untereinander. So können zum Beispiel mittels Basket-Transaktionen Konzentrationen im Kreditportfolio (zum Beispiel Einzelnamen, Branchen) reduziert und somit unerwartete Verluste gesenkt werden.“

Das durch größere Einzelschäden von Großkunden geprägte Bewertungsergebnis Kredit kann limitiert beziehungsweise dessen Volatilität gesenkt und dadurch die GuV eines Instituts geglättet werden. Ökonomisches Eigenkapital kann eingespart, interne Limite entlastet und Handlungsspielräume für Neugeschäft geschaffen werden. Die seit Jahren (seit 2007) etablierten Transaktionen der Sparkassen zeichnen sich dabei durch eine gute Performance aus: Die bisher lancierten Transaktionen haben sich trotz Finanzmarktkrise in Summe positiv entwickelt. Die bisherigen Ausfälle bewegen sich innerhalb des erwarteten Verlustes und wurden von den Risikoprämien vollständig gedeckt.“