

„WIR WERDEN IN DEN KOMMENDEN JAHREN SICHER REGELMÄSSIG AM KAPITALMARKT ZU SEHEN SEIN“

Die Oldenburgische Landesbank (OLB) ist eine regionale Privatbank im Nordwesten Deutschlands. Sie unterhält neben ihrem Hauptsitz in Oldenburg aber auch Niederlassungen in einigen größeren Städten im restlichen Bundesgebiet. Ihre Geschäftstätigkeit gliedert sich in die drei Geschäftsfelder „Privatkunden“, „Firmenkunden“ und „Spezialfinanzierungen“. Ersteres bildet mit einem Aktivvolumen von 8 Milliarden Euro das größte Segment, das in den vergangenen zwei Jahren durch die Übernahmen der Wüstenrot Pfandbriefbank sowie des Bankhauses Neelmeyer geprägt war. Zur Refinanzierung dieses Geschäftszweigs setzt das Institut seit 2019 auch auf den Pfandbrief. Im Interview spricht OLB-Finanzvorstand Rainer Polster über die Bedeutung des Instruments im Fundingmix seines Hauses.

Red.

Herr Dr. Polster, angesichts von TLTRO III und Einlagenflut könnte man etwas provokativ fragen, wozu es den Pfandbrief eigentlich überhaupt noch braucht. Was würden Sie dem entgegen?

Ganz einfach: Pfandbriefe sind für alle involvierten Parteien sinnvoll und attraktiv. Die Käufer wissen das ausgesprochen geringe Ausfallrisiko zu schätzen, denn der Pfandbrief ist nach wie vor eine sichere Anlage, nicht zuletzt dank seiner auch gesetzlich verankerten erstklassigen Bonität. Und für die begebende Bank bedeutet der Pfandbrief im Vergleich zu anderen Instrumenten insbesondere ein günstiges Refinanzierungsmittel.

Grundsätzlich sind Pfandbriefe und beispielsweise das von Ihnen angesprochene TLTRO-Programm zwei völlig unterschiedliche Instrumente: Während bei TLTRO die Bedingungen wie eine dreijährige Laufzeit für alle fixiert sind, werden Pfandbriefe flexibler gehandelt und sind generell auf den institutsspezifischen Bedarf emittierbar, insbesondere ist so die Refinanzierung durch längere Laufzeiten auch über einen größeren Zeitraum planbar als bei TLTRO. Von daher: Ich bin weiter absolut davon

überzeugt, dass der Pfandbrief Zukunft hat.

Haben Sie sich denn an besagten TLTRO-III-Ziehungen beteiligt? Und wenn ja, dienen (Own-Use-) Pfandbriefe dabei als Sicherheitenstellung bei der EZB?

Ja, wir haben das TLTRO-III-Programm der Europäischen Zentralbank genutzt, um zusätzliche Liquidität aufzunehmen und damit die Basis unseres Kreditwachstums weiter zu festigen. Pfandbriefe dienen dabei auch als Sicherheiten, diese haben wir allerdings zur Pfandbriefemission im März als Sicherheit wieder zurückgenommen, um das Deckungsstockvolumen für die Pfandbriefemission nutzen zu können.

Wie genau sieht die Funding-/ Refinanzierungsstruktur der OLB aus?

Unsere Refinanzierung hat eine sehr robuste und verlässliche Grundlage: nämlich weit überwiegend Kundeneinlagen. Per 31. Dezember 2020 belief sich unser Kundeneinlagenvolumen auf 13,0 Milliarden Euro bei einem Kundenkreditvolumen von 15,5 Milliarden Euro. Einen Großteil dieser Kundeneinlagen zeichnet aus, dass sie zwar theoretisch als Sichteinlage sofort verfügbar wären, langfristig von den Kunden aber über finanzielle Zyklen hinweg nicht abgerufen werden.

Unsere generell solide Kapitalausstattung und insbesondere eben den hohen Anteil stabiler Kundeneinlagen in der Refinanzierung hob auch Moody's im Rating der OLB hervor. Deshalb ist es ganz klar eines unse-

rer strategischen Ziele für die kommenden Jahre, die hohe Kundenrefinanzierungsquote zu erhalten. Strukturell sind wir für unsere Refinanzierung bis dato also in eher geringem Maße auf die Kapitalmärkte angewiesen, werden jedoch unsere Kapitalmarktpräsenz schrittweise ausbauen.

An dieser Zusammensetzung wird sich in den nächsten Jahren also nichts Wesentliches ändern?

Die Grundstruktur unserer Refinanzierung wird bleiben. Und den hohen Grad an Refinanzierung über Kundeneinlagen streben wir wie gesagt ebenso in den kommenden Jahren an, doch zugleich nutzen wir auch die Chancen, unsere Refinanzierungsbasis über Geld- und Kapitalmarktgeschäfte sinnvoll zu verbreitern und im Laufzeitpektrum zu vertiefen. Wir werden in den kommenden Jahren sicher regelmäßig am Kapitalmarkt zu sehen sein – mit Pfandbriefen oder anderen Produkten.

Über unser Treasury haben wir Zugang zu allen wesentlichen Kapitalmarktsegmenten wie zum Beispiel unsere Pfandbriefemission oder auch die Teilnahme am TLTRO-III-Programm zeigt. Wichtig ist und bleibt uns mit Blick auf die Diversifikation, dass es zu keinen Konzentrationen oder Abhängigkeiten kommt.

War die Tatsache, dass das Gros Ihrer Kundeneinlagen jederzeit kündbar ist, ein Argument für die Beantragung der Pfandbrieflizenz?

Nein, das war kein Faktor. Das Kundenverhalten ist ja alles andere als kurzfristig geprägt. Aus der Perspektive der Refinanzierung war und ist das stetige und hohe Volumen an Sichteinlagen positiv zu sehen. Allerdings bringt dieser Sachverhalt in der anhaltenden Niedrig- oder Negativzinsphase auch die bekannten Probleme mit sich. Für uns lag die Motivation zum Erlangen der Pfandbrieflizenz darin, einen weiteren Baustein für eine diversifizierte und langfristige Refinanzierung zu gewinnen und am Kapitalmarkt aufzutreten. Dass sich hierdurch die Refinanzierungskosten langfristig verringern lassen, ist natürlich auch positiv.

ZUR PERSON

**DR. RAINER
POLSTER**

Mitglied des Vorstands,
Oldenburgische
Landesbank AG,
Oldenburg



Nun ist die OLB ja noch ein recht junger Pfandbriefemittent. Können Sie uns einen groben Überblick über Ihre bisherigen Aktivitäten seit Erhalt der Pfandbrieflizenz im Jahr 2018 geben?

Das mache ich gern: Die BaFin hat uns im Sommer 2018 die Pfandbrieflizenz erteilt und Anfang 2019 haben wir erfolgreich die ersten Pfandbriefe in der zu dem Zeitpunkt 150 Jahre alten Geschichte der OLB begeben. Die Erstemission bestand aus Namenspfandbriefen, das Volumen belief sich zunächst auf gut 100 Millionen Euro. Nach einigen weiteren Emissionen entschieden wir uns, den Pfandbrief auch für Repos und EZB-Fazili-

„Das Kundenverhalten ist alles andere als kurzfristig geprägt.“

täten zu nutzen. Wir haben Moody's beauftragt und bekamen im September 2020 das Rating Aa1 für den Deckungsstock zugewiesen.

Bis zum Jahresende 2020 stieg das Volumen der von uns emittierten Pfandbriefe auf eine nominale Höhe von 371 Millionen Euro, inklusive Own-Use-Pfandbriefen. Im März 2021 haben wir dann über ein Konsortium den Inhaberpfandbrief als Sub-Benchmark-Emission begeben. Hierbei betrug das Emissionsvolumen 350 Millionen Euro, ganz so wie wir es geplant hatten. Somit konnten wir den Deckungsstock vollständig nutzen.

Dieses geglückte Sub-Benchmark-Debüt ist mit Sicherheit das vorläufige Highlight. Mit viel Vorarbeit ist eine solche Transaktion verbunden, Stichwort Rating, Market Sounding et cetera?

Nicht nur die Sub-Benchmark-Emission, sondern insgesamt gesehen ist ein solches Projekt wie die Begebung von Pfandbriefen komplex und aufwendig. Grundsätzlich ist nicht ungewöhnlich, wie Sie und Ihre Leser sicher wissen, dass allein zwischen Lizenzantrag und erfolgter Erstemission eine größere Zeitspanne liegen kann – in unserem Fall waren das etwa zweieinviertel Jahre. Wir haben uns sehr gut darauf vorbereitet.

Konkret geht es in der Vorbereitung der Lizenzerteilung und letztlich der erfolgrei-

chen Emission insbesondere um die vollständige Anbindung neuer technischer Systeme und die Etablierung der dazugehörigen Abläufe. Das heißt also, etliche Abteilungen der Bank sind intensiv beteiligt und auch der Vertrieb, denn ohne die nach strengen Vorgaben erstellte Beleihungswertermittlung der im Deckungsstock befindlichen Immobilienobjekte würde dem Pfandbrief ja seine wesentliche Grundlage fehlen.

Hat sich der Aufwand schlussendlich gelohnt?

Ja, definitiv. Wir haben einen neuen Refinanzierungsbaustein etabliert und unsere Refinanzierungsbasis erweitert. Gleichzeitig haben wir die Präsenz am Kapitalmarkt erhöht, was natürlich auch positiv auf die Investoren ausstrahlt. Wie Sie selbst schon

gesagt haben: Wir sind ja immer noch ein recht junger Pfandbriefemittent am Kapitalmarkt. Und da war für uns das große Interesse der institutionellen Investoren, Banken und Fondsmanager aus dem In- und Ausland eine schöne Bestätigung dafür, dass wir bereits als solider Marktteilnehmer wahrgenommen werden.

Wo reiht sich die Emission mit Blick auf die Kosten im Vergleich zu Ihren weiteren Refinanzierungsquellen ein?

Wir reduzieren durch Pfandbriefemissionen den Anteil der kostspieligeren unbesicherten Refinanzierung am Markt und sparen damit Zinsaufwand. Bei der Sub-Benchmark-Emission haben wir mit einer Emissionsrendite von 0,062 Prozent unsere Refinanzierungskosten deutlich reduziert.

Perspektivisch werden sich die Kosten unserer Refinanzierung durch diese und weitere Pfandbriefemissionen um einen siebenstelligen Betrag im Jahr verringern. Und ein wichtiger Aspekt über den Kostenfaktor hinaus ist, dass wir als Bank in der Rolle des Pfandbriefemittenten national und international an Reputation gewinnen. Die Sub-Benchmark-Emission ist also auch ein guter Auftakt für die Platzierung anderer Refinanzierungsinstrumente.

Können Sie Details zur Zusammensetzung des Orderbuchs verraten? Welche neuen Investorengruppen konnten Sie sich mit dieser Transaktion erschließen?

Es teilt sich auf in rund 51 Prozent Banken, 43 Prozent andere Interessenten und 6 Prozent Fonds, die sich ebenso wie Zentralbanken neu im Orderbuch finden. Dabei kommen die Investoren zu 71 Prozent aus Deutschland, zu jeweils 14 Prozent aus Skandinavien und Großbritannien sowie zu 1 Prozent aus Österreich. Neu vertreten sind in diesem Fall Skandinavien und Großbritannien.

Das heißt, die EZB trat auch als Käufer in Erscheinung?

Ja, wie bei jeder Pfandbriefemission war auch bei uns die EZB über die Bundesbank im Orderbuch.

Hat Sie der hohe Anteil ausländischer Investoren überrascht?

Überrascht würde ich nicht direkt sagen, da wir schon recht selbstbewusst davon ausgegangen sind, dass unsere Emission auf ein breites Interesse stoßen wird. Aber dass tatsächlich rund 30 Prozent von ausländischen Käufern erworben wurden, gibt uns einen weiteren guten Grund, über das Ergebnis froh und hierauf durchaus auch stolz zu sein.

Beim Deckungsstock sticht vor allem der ausschließliche Fokus auf deutsche Wohnbaudarlehen (davon 92 Prozent in Niedersachsen) sowie die hohe Granularität (4600 Darlehen, durchschnittliche Kredithöhe: 105000 Euro) ins Auge. Dieser Umstand war

„Bei der Sub-Benchmark-Emission haben wir unsere Refinanzierungskosten deutlich reduziert.“

vermutlich ganz wesentlich für die gute Bewertung durch Moody's (Aa1, Collateral Score: 5,0 Prozent/Collateral Risk: 2,4 Prozent), oder?

Offensichtlich floss das positiv in die Bewertung ein, ja. Moody's hat uns beim Einlagen- und Emittentenrating „Baa2-outlook stable“ unter anderem eine solide Kapitalausstattung bescheinigt und

beim Aa1-Pfandbriefrating insbesondere auf die Reduzierung jeglicher Refinanzierungsrisiken, den großen Markt für deutsche Pfandbriefe und das Fehlen jeglicher Währungsrisiken im Deckungsstock verwiesen.

 Die OLB ist auch in der gewerblichen Immobilienfinanzierung aktiv. Werden solche Hypotheken also früher oder später dem Deckungspool beigemischt werden?

Wir bieten gewerbliche Immobilienfinanzierungen in ganz Deutschland an. Dies sowohl für Developments als auch für Bestandsimmobilien. Hierbei decken wir grundsätzlich die Nutzungsarten Büro,

Wohnen, Logistik, Hotel und Handel ab. Für die Pfandbriefdeckung setzen wir gegenwärtig ausschließlich auf fertiggestellte Wohnimmobilien und auf gemischt genutzte Immobilien mit überwiegend wohnwirtschaftlichem Anteil. Zukünftig kann auch die Einbeziehung und Beimischung weiterer Objekte infrage kommen und dann wären wir schnell bei bestimmten Gewerbeimmobilien.

 Wie sehen die weiteren Planungen aus? Wird die OLB ein regelmäßiger Emittent im Sub-Benchmark-Segment?

Ja, davon kann man ausgehen. Unser Plan ist es, regelmäßig als professioneller

Kapitalmarktteilnehmer aufzutreten. Wir können uns zum Beispiel gut vorstellen, jährlich oder alle eineinhalb Jahre zu emittieren, sowohl in Pfandbriefen als auch in anderen Instrumenten.

 Planen Sie perspektivisch also auch die Begebung von unbesicherten Anleihen?

Wir werden zukünftig auch mit anderen Refinanzierungsinstrumenten in den Markt gehen. Und dabei sind Senior Preferred und Senior Non Preferred durchaus Optionen, die wir in Betracht ziehen. Grundsätzlich werden wir den strategischen Wachstumskurs der OLB mit dem entsprechenden Kapitalmarktauftritt flankieren. 

**MEHR.
WERTE.
SCHAFFEN.**

9. - 11. Juni 2021 digital, live gesendet aus dem bcc Berlin



#dit2021
Deutscher Immobilitag 2021

[deutscher-immobilitag.de](https://www.deutscher-immobilitag.de)