



Bankenverbände

Mehr Gemeinsamkeit, bitte!

Es war die Herbstpressekonferenz des Bundesverbandes deutscher Banken. Und es war eine ordentliche Pressekonferenz. Von den angeblichen Eiszeiten zwischen Präsident Andreas Schmitz und Hauptgeschäftsführer Professor Manfred Weber war zumindest auf dem Podium und auch danach wenig zu spüren. Das Zusammenspiel war, wenn auch nicht von herzlicher Zuneigung, so doch von nützlicher Sachlichkeit und anständiger Arbeitsteilung geprägt. Mehr muss es schließlich auch nicht sein. Denn die Positionen des Bankenverbandes hängen weniger von den beiden Hauptakteuren als vielmehr von den in den Gremien herbeigeführten Entscheidungen maßgeblich ab. Der neue Präsident macht seine Sache gut. Er versteht das „Drum-herum-Reden“ ebenso wie das klare Wort, hat das Gespür dafür, wann er wo ein Zeichen setzen sollte und wann er lieber schweigen muss.

Bemerkenswert bei dieser Pressekonferenz war, dass im Redemanuskript an keiner Stelle die Worte „öffentlich-rechtliche Banken“, „Sparkassen“ oder „Landesbanken“ auftauchten. Dabei hätte es dafür ausreichend Möglichkeiten gegeben. Doch selbst bei den Themen Kreditklemme, Verbriefungen, stillen Einlagen, der Abwicklung einer Bank oder der Finanztransaktionssteuer griff man seitens des BdB lieber auf Beispiele aus den eigenen Reihen, wie IKB oder Hypo Real Estate zurück. Das mag daran liegen, dass es inzwischen für alle Banken, egal ob privat, öffentlich-rechtlich oder genossenschaftlich – die implizite Staatsgarantie und damit ein gewisses, vom BdB immer angestrebtes Level Playing Field gibt? Es mag ein humaner Zug sein, dass man auf denjenigen, der am Boden liegt, nicht noch eintritt? Denn Probleme hat der öffentlich-rechtliche Sektor von Hamburg über Düsseldorf bis München wahrlich genug. Es mag aber vor allem daran liegen, dass die Vertreter aller deutscher Bankengruppen inzwischen erkennen, dass die Luft in Brüssel und anderswo auf internationaler Ebene dünner wird. Kommission wie IWF, G20 oder Basel haben es satt, dass einheitliche Beschlüsse von den Deutschen ständig aufgeweicht werden, um nationale Besonderheiten, die es sonst nirgendwo auf der Welt gibt und die damit auch keiner versteht, einzuflechten. Da ist es wenig hilfreich, mit ständig öffentlich ausgetragenen Streitereien die internationale Szene zu unterhalten. Mehr Gemeinsamkeit, bitte! So lautete daher eine nachvollziehbare Forderung des BdB-Präsidenten Schmitz. Die deutschen Banken und Sparkassen müssten in Brüssel und anderswo endlich mit einer Stimme sprechen, Streitigkeiten müssten hinter verschlossenen Türen ausgetragen werden. Der Präsident betonte noch, dass die gute und fruchtbare Zusammenarbeit im ZKA hiervon ausgenommen sei. Ich hör' es wohl, allein mir fehlt der Glaube! Sollte sich das Problem Landesbanken nicht von alleine regeln, so wird es nicht allzu lange dauern, bis Banken und Sparkassen wieder in fröhlicher Zwietracht aufeinanderschlagen.

Was passiert nämlich, wenn die privaten Banken ihre Staatsbeteiligungen und -garantien wieder brav zurückgezahlt haben und

die Landesbanken – deutlich weniger und zusammengeschrumpft zwar, aber immer noch da – ihnen weiterhin mit (garantierten) Wettbewerbsvorteilen ausgestattet im Unternehmensfinanzierungsgeschäft fröhlich die Preise verderben? Das wird mit oder ohne Geschäftsmodell wohl so kommen. Bis dahin aber ist es noch ein gutes Stück Weg zu gehen. Und bis dahin muss die öffentliche Hand dort, wo sie bereits investiert hat, auf eine angemessene Rendite verzichten. „Die öffentliche Hand sollte nur dort investieren, wo sie Zukunftsfähigkeit finanzieren kann“, so Schmitz hierzu. Doch das trifft auf private ebenso wie auf öffentlich-rechtliche Banken oder Autobauer zu. Und den Schuldenberg, der die zukünftigen Handlungsspielräume dieser und jeder Folgeregierung erheblich einschränkt, mindert es nicht mehr.

Landesbanken

Eine gewisse Eigendynamik

Es war wohl kaum eine neu entdeckte Verbundenheit mit dem öffentlich-rechtlichen Sektor und speziell den Landesbanken, die den BdB-Präsidenten dazu bewogen haben, die leidige Strukturdebatte auf der traditionellen Herbstpressekonferenz seines Verbandes überhaupt nicht zu erwähnen. Sondern der Druck der diversen Brüsseler Beihilfeverfahren auf den deutschen Landesbankensektor, seine finanziellen Belastungen aus dem Gebührenaufkommen für die Garantien des Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin) und/oder das Auslaufen von Abschirmungen der Eigner haben zurzeit eine Eigendynamik entwickelt, die die privaten Banken in die komfortable Lage versetzt, erst einmal getrost die Entwicklung der Dinge abwarten zu können.

Dem größten Druck ist derzeit die WestLB ausgesetzt, denn dort gilt es schon bis Ende November, also noch vor Erscheinen dieser Ausgabe, die Garantien der Eigentümer in Höhe von vier Milliarden Euro abzulösen. Seit mehreren Wochen gab es Gespräche und Verhandlungen zwischen den WestLB-Eignern, dem SoFFin, dem Bund und diversen S-Gremien über die Usancen und die Haftungsrisiken der Gründung einer Abwicklungsanstalt für das betroffene WestLB-Portfolio unter dem Dach des SoFFin. In der letzten Novemberwoche sind die Beteiligten dabei von den zuvor mehr oder weniger vagen Äußerungen und Andeutungen aus verschiedenen Kreisen in die Offensive übergegangen und haben eine Inanspruchnahme der Sicherungsreserve der Landesbanken ins Spiel gebracht. Rund um ein Treffen der Landesbankenchefs war in wachsender Schärfe von Preispoker, einem erbitterten Kampf um die Lastenverteilung oder gar von Erpressung die Rede. Als Ergebnis dieser Sitzung verlautet vom DSGV: Es wurde „eine Verständigung auf einen finanziellen Beitrag in Zusammenhang mit der Abspaltung eines Portfolios der WestLB und dessen Überführung in eine Abwicklungsanstalt erzielt“ (siehe Bankenchronik).

Am folgenden Tag hat die WestLB eine Presseerklärung herausgegeben, die bezeichnend die Situation widerspiegelt und dabei den Eindruck erweckt, als habe die Bank selbst mit der Sache nichts zu tun: „Die WestLB befindet sich in konstruktiven und zielführenden Verhandlungen zur Auslagerung eines Portfolios nicht-strategischer Aktivitäten im Volumen von zirka 85 Milliarden Euro in

eine Abwicklungsanstalt gemäß § 8 a Finanzmarktstabilisierungsfondsgesetz (FMStFG). In diesem Zusammenhang sind schwierige haftungsrechtliche Fragen insbesondere mit dem SoFFin und den Eigentümern der WestLB als zukünftigen Träger einer Abwicklungsanstalt zu klären. Die WestLB-Eigentümer RSGV (Rheinischer Sparkassen- und Giroverband) sowie WLSGV (Westfälisch-Lippischer Sparkassen- und Giroverband) haben zur Abdeckung der auf sie entfallenden Verpflichtungen aus der Verlustübernahmegarantie für die Abwicklungsanstalt auch Gespräche über eine mögliche Inanspruchnahme der Sicherungsreserve der Landesbanken geführt. Die WestLB selbst hat zu keinem Zeitpunkt gegenüber der Sicherungsreserve der Landesbanken Unterstützungsleistungen beantragt."

In den drei anderen Landesbanken mit laufenden Beihilfeverfahren in Brüssel ist der momentane Zeitdruck nicht gar so stark. Die HSH Nordbank hat die relevanten Unterlagen Anfang September nach Brüssel eingereicht, die LBBW hat dort Ende Oktober ihren Restrukturierungsplan vorgelegt, und die Bayern-LB wartet schon seit April auf die endgültigen Brüsseler Reaktionen. Über die Schiene der Hypo Group Alpe Adria (HGAA) freilich müssen die Münchener quasi zwei Beihilfeverfahren im Auge haben. Offizielle Signale aus Brüssel gibt es in allen Fällen bislang nicht. Und auch die betroffenen Landesbanken selbst halten sich mit eigenen Bewertungen betont zurück. Bis Ende des Jahres, so die Erwartung in allen drei Häusern, könnte es aber nähere Hinweise geben.

Was freilich die eine oder andere Andeutung sowie Äußerung aus dem Kreis der Träger sowie hin und wieder von „befreundeten“ Landesbanken auslöst und ständig Kommentare in den Medien herausfordert, sind die beihilferechtlichen Würdigungen der EU-Kommission im Amtsblatt der EU. Auch wenn dort Passagen mit internen (Planungs-)Daten eingeschwärzt sind, wurde erst kürzlich wieder gemutmaßt, Brüssel könnten die Restrukturierungsvorschläge der HSH Nordbank nicht weit genug gehen. Und mit Blick auf das LBBW-Verfahren wurde kolportiert beziehungsweise kommentiert, dass eine Änderung der Eignerstruktur von Brüssel wohl nicht eingefordert würde. Im Verlauf solcher öffentlicher Debatten haben die Beteiligten immer wieder den Verdacht, ungleich behandelt zu werden, sei es gegenüber den privaten Banken oder anderen Landesbanken. Vor diesem Hintergrund ist übrigens auch die Klage des Westfälisch-Lippischen Sparkassenverbandes vor dem Europäischen Gerichtshof gegen die Auflagen der EU-Kommission im Zuge des WestLB-Beihilfeverfahrens einzuordnen.

Neben Brüssel lastet auch der geschäftspolitische Druck auf allen Landesbanken. Für das vierte Quartal erwarten einige einen deutlichen Anstieg der Risikoversorge (siehe Zwischenberichte in diesem Heft). Die HSH Nordbank hat unterdessen schon vor dem im Finanzkalender für den 4. Dezember angekündigten Zwischenbericht zum dritten Quartal erste Eckdaten bekannt gegeben. Demnach haben sich die Gesamterträge per 30. September auf Grundlage des Kapitalmarktgeschäfts und Wertaufholungen zwar auf 1,919 (0,757) Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Gleichwohl wird ein Konzernfehlbetrag von minus 821 (minus 466) Millionen Euro verbucht. Nach Angaben der Bank beinhaltet dieser Verlustausweis unter anderem Zahlungen an die Länder Hamburg und Schleswig-Holstein in Höhe von 203 Millionen Euro für die Bereitstellung der Garantien, Zahlungen an den SoFFin in Höhe von 83 Millionen Euro sowie 79 Millionen Euro für Restrukturierungsaufwendungen.

Einige Zahlen: Deutlich auf 1,841 (0,509) Milliarden Euro aufgestockt hat die HSH im dritten Quartal die Risikoversorge. Während sich der Zinsüberschuss bei 1,285 (1,268) Milliarden Euro vergleichsweise stabil zeigte, waren beim Provisionsüberschuss mit 154 (209) Millionen Euro Rückgänge zu verzeichnen. Einen Swing von gut einer Milliarde Euro weist mit 533 (minus 507) Millionen Euro das Handelsergebnis aus. Das Ergebnis aus Finanzanlagen fiel mit minus 159 (minus 213) Millionen Euro besser aus als im Vorjahr. Um rund elf Prozent auf 649 (730) Millionen Euro gesunken ist der Verwaltungsaufwand. Bei einer Bilanzsumme von 186,0 Milliarden Euro wird die Kernkapitalquote nach den Kapitalmaßnahmen des laufenden Jahres auf 10,2 Prozent beziffert.

Leasing

Zwischen Hoffen und Bang(k)en

Manchmal kommt es anders, meistens als man denkt. So lautet es im Volksmund, wenn Überraschendes passiert. Anders gedacht haben es sich sicher auch die im Bundesverband deutscher Leasing-Unternehmen zusammengeschlossenen rund 200 Gesellschaften für dieses Geschäftsjahr. Denn gewöhnlich boomt Leasing gerade dann, wenn die Zeiten schwierig und die Banken mit der Kreditvergabe zurückhaltend sind. Doch weit gefehlt. 2009 ist auch für die Leasingbranche nichts mehr so wie vorher. Zwar sind die Gesellschaften bestenfalls indirekt von der Finanzkrise betroffen. Doch haben einerseits erhebliche Refinanzierungsprobleme und eine nicht uneigennützig risikoadäquate Zurückhaltung das Neugeschäft in historischem Ausmaß einbrechen lassen. Auf gerade mal 42,1 Milliarden Euro beläuft sich das Gesamtvolumen, ein Minus von sage und schreibe 22,6 Prozent. Das ist der mit Abstand größte Rückgang in der 47-jährigen Geschichte des Leasings in Deutschland und nach 1984 und 2003 erst der dritte insgesamt.

Die Schuldigen für diese Misere sind schnell ausgemacht: die Banken und die Politik. Der Leasingbranche fehlen mehrere Milliarden Euro an Refinanzierungsmitteln, da sich Banken, vor allem Landesbanken wie die HSH Nordbank und die LBBW, aus der Leasingfinanzierung zurückgezogen haben. Das ist aus Sicht der Banken, die nicht nur ihre Geschäftsvolumina verkleinern und ihr Eigenkapital erhöhen müssen, sondern auch noch gedrängt werden, mehr eigene Kredite zu geben, durchaus eine verständliche Haltung. Schließlich belasten auch die Leasingfinanzierungen das Eigenkapital. Für die Leasingbranche, gerade die kleineren Gesellschaften kommt es einer Katastrophe gleich. Denn alternative Refinanzierungsmöglichkeiten wie beispielsweise ABS-Verbriefungen stehen selbst bei besten Portfolios nicht zur Verfügung. Und auch die bisherigen Vorschläge der KfW zur Ankurbelung des Leasingmarktes bezeichnet BDL-Präsident Martin Mudersbach trocken als „Rohrkrepierer“. Die Folge: 63 Prozent der unabhängigen Leasinggesellschaften und immerhin noch 36 Prozent der bankennahen Unternehmen haben ihr Neugeschäft in 2009 aufgrund von Refinanzierungsproblemen einschränken müssen. Für Unruhe sorgen auch die Ausfallraten: Mit dem zwei- bis zweieinhalbfachen des Vorjahreswertes sei zu rechnen, so die Verbandsverantwortlichen. Allerdings drückten sie sich um eine Antwort, wie stark das die Bereitschaft eingeschränkt hat, neue Leasing-

finanzierungen auszugeben, und welcher Anteil des Rückgangs dagegen tatsächlich aus den Refinanzierungsproblemen kommt.

Und dann ist da noch der Ärger mit der Politik. Was zunächst wie ein Erfolg für die Lobbyisten aussah, erwies sich im Nachhinein als Giftpille. Durch den kleinen Zusatz der „Ausschließlichkeit“ wurde die Gewerbesteuerbefreiung flugs wieder ausgehebelt und kann von so gut wie keinem Leasingunternehmen mehr in Anspruch genommen werden. Denn eine Gewerbesteuerbefreiung gibt es nur für die diejenigen, die ausschließlich Finanzierungs-Leasing betreiben. Und welches Unternehmen hat sein Finanzierungsangebot nicht um die ein oder andere Dienstleistung abgerundet? Da für das direkte Leasinggeschäft der Banken die Ausschließlichkeit nicht gilt, sondern bereits ein Überwiegen des Finanzierungs-Leasings ausreicht, um in den Genuss der Steuerbefreiung zu kommen, sieht der Verband hier klare Wettbewerbsverzerrungen.

Was bleibt, ist die Hoffnung. Hoffen, dass die Politik sich des Themas Leasing alsbald annimmt und die Gesetze ändert. Hoffen, dass die Banken mit der Refinanzierung nicht mehr so sparsam umgehen und die ABS-Märkte wieder anspringen. Hoffen, dass der bürokratische Aufwand durch die internationalen Rechnungslegungsvorschriften und die neuerdings eingeführte Beaufsichtigung durch die BaFin nicht zu groß wird. Hoffen, dass mit der KfW doch noch vernünftige und praktikable Erleichterungen für die Leasingbranche erreicht werden. Sonst droht das große Leasingsterben, weil gerade kleinere Gesellschaften von Markt verschwinden werden. Zwar sind rund 200 Unternehmen für einen Markt wie Deutschland wahrlich nicht zu wenige, doch ist die Leasingquote im Vergleich zum europäischen Ausland hierzulande mit aktuell 21,1 Prozent im Mobilien- und 14,4 Prozent im Immobilien-Leasing immer noch gering. Ob hier die Konzentration auf weniger Anbieter Fortschritte bringen würde? Klar ist, die Unternehmen müssen es selber richten, denn vom Markt ist keine Unterstützung zu erwarten. Die Ausrüstungsinvestitionen, die wichtigste Kennzahl für die Leasingbranche, werden im kommenden Jahr noch einmal um weitere sechs bis sieben Prozent zurückgehen, schätzt das ifo-Institut.

Altersvorsorge I

Weniger Bereitschaft bei Privaten

Dass die Finanzmarktkrise auch in der privaten Altersvorsorge erhebliche Kratzspuren hinterlassen wird, war erwartet worden. In welchem Ausmaß die Privathaushalte ihre Sparanstrengungen auf den Prüfstand stellen, zeigte bereits die Altersvorsorge-Studie der Postbank. Deren tendenzielle Befunde bestätigen jetzt weitere Untersuchungen. So hat die Fondsgesellschaft Union Investment das Forsa-Institut im dritten Quartal 2009 die Deutschen zu ihrem Anlegerverhalten bei der privaten Altersvorsorge befragen lassen.

Das Ergebnis ist ernüchternd. Denn nur noch 68 Prozent der Befragten haben sich mit den Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge beschäftigt. Unter den 20- bis 29-Jährigen sind es gerade einmal 60 Prozent. Aber immerhin ist der Anteil der erwerbstätigen Bundesbürger, die ergänzend zur staatlichen Rente auch pri-

vat Geld für das Alter zur Seite legen, mit über 50 Prozent durchaus beachtlich. Erwartungsgemäß kennen 90 Prozent die Riester-Rente, jedoch nur 19 Prozent die Rürup-Rente und lediglich magere 13 Prozent die betriebliche Altersvorsorge. Dennoch: Hohe Bekanntheit bedeutet noch lange keine große Akzeptanz. Nur 41 Prozent der Befragten hatten bereits einen Riester-Vertrag abgeschlossen. Dieser Anteil lag bei Frauen mit 44 Prozent deutlich über dem der Männer mit nur 38 Prozent. Dabei zeigt sich, dass die Notwendigkeit und die Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge von vielen wohl doch nicht vollständig verstanden wurden. Denn als häufigster Grund, auf einen Riester-Vertrag zu verzichten, wurde die Bevorzugung einer anderen Vorsorgeform genannt. Dass die Riester-Rente andere Möglichkeiten der Zusatzversorgung nicht ausschließt, sondern lediglich ein Baustein ist, um die spätere Einkommenslücke zu reduzieren, ist demnach wohl noch unzureichend durch die Vertriebe kommuniziert worden.

Schützenhilfe erhalten die Riester-Produktanbieter derweil von der Verbraucherzentrale Hamburg. Diese lieferte mit ihrem „Ampelcheck Geldanlage“ zwar eine recht grob gerasterte Einschätzung, attestiert jedoch dem Riester-Sparplan und dem Riester-Fondssparplan die Eignung als vorteilhafte Altersvorsorge-Produkte. Allerdings versäumen es die Verbraucherschützer Wohn-Riester – als Bausparvertrag oder Baudarlehen – zu beleuchten. Lediglich der klassische Bausparvertrag findet Erwähnung und wird als eher ungeeignet für die private Altersvorsorge klassifiziert. Dabei werden die eigenen vier Wände von den meisten Deutschen als besonders sichere Altersvorsorge geschätzt und angestrebt. Das verdeutlichen auch die jüngsten Zahlen des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, das zum Ende des dritten Quartals 12,9 Millionen Riester-Produkte vermeldet und ein Jahr nach ihrer Einführung bereits den Absatz von 119 000 Wohn-Riester-Verträgen bekannt gibt. Trotz dieser hohen Sympathiewerte bedarf das Eigenheim als Altersvorsorge aber weiter intensiver Marktbearbeitung.

Von Seiten der Politik wurde dazu wohlwollende Unterstützung angekündigt: Die regierenden Parteien äußern in ihrem Koalitionsvertrag vom Oktober 2009 die Absicht, die Wohneigentumsquote in Deutschland über eine Vereinfachung der Eigenheimrente zu erhöhen. Ganz generell bekennen sich CDU, CSU und FDP zur staatlich geförderten Altersvorsorge, zu der sie weiteren Personengruppen (insbesondere Selbstständigen) den Zugang ermöglichen möchten. Auch der Schutz der bereits geleisteten Anstrengungen zur privaten Altersvorsorge soll betont werden: bei Selbstständigen durch die regelmäßige Anpassung der Pfändungsgrenzen im Insolvenzfall sowie bei arbeitslos gewordenen Arbeitnehmern durch die Erhöhung des Freibetrags beim Schonvermögen im SGB II auf 750 Euro pro Lebensjahr.

Altersvorsorge II

bAV: Kein EU-weiter Markt in Sicht

Eigentlich ist es paradox: Glaubt man der Wahrnehmung der Politik, den regelmäßigen Berichten in (Fach-)Medien sowie der besorgt klingenden, aber beharrlich erfolgenden Aufklärungsarbeit der Anbieter, müsste die Problematik der gewaltigen Risiken in den

Pensionsverpflichtungen von Unternehmen längst bekannt sein. Zudem belegen aktuelle Umfragen, wie sie etwa ZEW und Allianz Global Investors jüngst in den größten Altersvorsorgemärkten durchgeführt haben, dass auch hierzulande in der Praxis der betrieblichen Altersvorsorge ganz allmählich ein Trend weg von der leistungsorientierten Zusage (defined benefit, DB) hin zur beitragsorientierten Zusage (defined contribution, DC) festzustellen ist und der Sache nach schon richtig guten Zuspruch hat. Immerhin sprachen sich 81 Prozent der teilnehmenden Fachleute dafür aus.

Ernüchternd bleibt freilich der Status quo und ein kaum gefühlter Handlungsdruck: Bis zu 80 Prozent aller Vorsorgepläne orientieren sich derzeit noch am DB-Ansatz, sagen Branchenkenner. Dass speziell im unterversorgten Mittelstand alleine neue Gesetzgebungen wie das hiesige Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) für genug Impulse sorgen werden, um die Praxis zu den notwendigen Veränderungen zu bewegen, ist ungewiss. Derzeit sehen laut Studie lediglich 57 Prozent der Befragten überhaupt diesen Zusammenhang. Gemessen an der Prognose, dass bei erstmaliger Anwendung des BilMoG ein Anstieg der Pensionsverpflichtungen um bis zur Hälfte zu erwarten steht, liegt dieser Wert erschreckend niedrig.

Sicher auch als Folge der schlechteren wirtschaftlichen Möglichkeiten zur Forcierung der bAV in Zeiten der Finanzkrise wirken die regionalen Märkte zurzeit also recht träge. Dynamischer könnte sich die zukünftige Ausrichtung der betrieblichen Altersvorsorge freilich darstellen – und damit auch deren langfristiger Erfolg –, wenn sich ein einheitlicher europäischer bAV-Markt herausbilden könnte. Sollte ein solcher kommen, so ist man sich in Fachkreisen einig, wird dieser von der beitragsorientierten Vorsorge dominiert werden. Die Zeichen für ein EU-weites bAV-Regime werden indes unter den Befragten nicht besonders rosig gesehen: Die Wahrscheinlichkeit dafür wird auf gerade einmal 50 zu 50 eingeschätzt. Obendrein seien dafür noch weitere Veränderungen der Sozial-, Arbeits- und Steuergesetzgebung notwendig. Und wie steht die Politik dazu? Die neue Bundesregierung hat das Thema der betrieblichen Altersvorsorge im Koalitionsvertrag erst einmal außen vor gelassen. Ob allein multinationale Unternehmen, wie von knapp drei Vierteln der Befragten erwartet, die Aufklärungsarbeit für länderübergreifende bAV-Ansätze tragen müssen?

Staatsschulden

Gier nach Sicherheit

Prof. Dr. Jürgen Singer, Universität Leipzig, schreibt der Redaktion: „In den letzten Jahren war eine ‚Jahrhundertflut‘ an Neuerscheinungen zu den Themengebieten Riskmanagement, Controlling, wertorientierte Unternehmensführung zu beobachten. Bezog man lediglich die Neuerscheinungen zum Riskmanagement in Kreditinstituten, zu Basel II, zum operationellen Risiko, zu Stresstests oder zum Value-at-Risk in die Betrachtung ein, dann drängte sich unweigerlich das Ergebnis auf: ‚Eine System-Krise kann es nicht mehr geben! Inzwischen sind Zentralnotenbanker, Bankaufsichtler, Unternehmensberater, Politiker und Wissenschaftler aufgeschreckt: Irgendwas ist schief gelaufen! Jetzt wird der Stab des Handelns an den Staat weitergereicht, der vor gut einem Jahr

aktionistisch Rettungsprogramme kreiert, die Spareinlagen als sicher erklärt und dafür quasi bürgen lässt. Einleger mussten manchmal etwas schmerzhaft erkennen, dass eine Einlage mit niedrigem Zins bei einem ‚sicheren‘ Kreditinstitut wertvoller ist, als ein anscheinend hoch rentierliches Zertifikat von Lehman Brothers oder ein mit 5,6 Prozent verzinstes Bankkonto bei Kaupthing. Wenn heute in Medien beschrieben wird, dass die Gier durch die Angst abgelöst worden ist, dann ist diese Darstellung unzutreffend: Die Gier nach Rendite wurde von der Gier nach Sicherheit (vulgo Angst) abgelöst. Es ist eben eine andere Gier!

Insbesondere Staatstitel standen in der Gunst der verstörten Anleger. Die USA konnten sich zeitweise sogar zu einem negativen Zins finanzieren, berücksichtigt man die Inflationsrate. Übersehen wird bei der Gier nach Sicherheit, dass die Banknote eine besondere Form der Schuldverschreibung ist. Der klassische Typ war die mit Gold gedeckte Banknote der Zentralnotenbank (siehe dazu Oswald Hahn, Bankbetriebslehre, Stuttgart et al., 1967, Seite 31), wie sie bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges auch in Deutschland gebräuchlich war. Bei der Vorlage der Note konnte man die Aushändigung von Gold verlangen. Heute dominiert die Papiergeldwährung, deren Basis das Vertrauen in Solidität und Unabhängigkeit der Zentralnotenbank, in die Fähigkeit der Politik und in die Leistungskraft der Volkswirtschaft ist. Betrachtet man das Verhältnis Export-Import, die Dominanz der Dienstleistungen im UK oder in den USA und deren ausufernden Haushaltsdefizite, sowie das jämmerliche Versagen der Wirtschaftswissenschaften (dazu gibt es sicher Gegenmeinungen), dann sollten Zweifel aufkommen: Könnte es sein, dass die ‚ungedeckte‘ Banknote heutiger Art genauso solide ist wie etwa Schuldverschreibungen oder Zertifikate von Lehman Brothers oder das Einlagenkonto bei Kaupthing?

Was ist beispielsweise der USA-Dollar? Antwort: In gedruckter Form grünes Papier, trotz ‚In God we trust‘ auf der Banknote. Genuß davon in elektronischer Form oder in gedruckter Ausfertigung gibt es ohnehin. Dem Emittentenrisiko begegnen wir also wiederum, gänzlich unwissenschaftlich und wenig zielführend formuliert. Platzt die derzeit von Politikern und Zentralnotenbankern aufgepustete Staatstitel-Blase und offenbaren sich die Probleme durch Schattenhaushalte oder ungedeckte Renten- und Pensionsverpflichtungen, sollte man ein anderes Buch gelesen haben: Günter Ogger – ‚Kauf Dir einen Kaiser‘ Die Geschichte der Fugger. Dort wird anschaulich, nicht aber statistisch-mathematisch-empirisch beschrieben, wie sich die damaligen Könige und Kaiser vollkommen unwissenschaftlich ihrer Schulden entledigten. Daraus könnten die Politiker unserer Tage lernen: Wie können sich die heutigen Staaten ihrer Schulden entledigen? Ganz einfach: erstens durch Inflation, zweitens durch höhere Steuereinnahmen und andere Abgabensteigerungen, das heißt Anhebung der Steuerquote oder durch Wachstum und drittens durch Ausgaben senkungen.

Der dritte Weg ist politisch schwierig. Alternative eins ist in der Politik beliebt, aber schwierig in einer Deflationsspirale. Bei Variante zwei kommt einiges auf den Steuerzahler zu, wenn die Konjunktur nicht anspringt. Was ist, wenn das Zinsniveau aus welchem Grund auch immer in Form des Kollateralschadens der ersten Variante ansteigen sollte? Unwissenschaftlich ausgedrückt! Der Schuldner Staat hat dann zwar die gewünschte Inflation, aber gleichzeitig eine höhere Zinsbelastung für seine Verbindlichkeiten. Vielleicht kommt als Rettungsweg die Zwangsanleihe zu null Prozent.“