

Kreditgenossenschaften

Überzeugend

Wenn der Vorstand des Bundesverbandes der deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken alljährlich im Frühjahr vor die Presse tritt, um über die Erfolge oder Misserfolge der Mitgliedsbanken im abgelaufenen Geschäftsjahr zu berichten, dann ist das schon lange keine reine Zahlenveranstaltung mehr. Mehr und mehr Raum nehmen politische, regulatorische und geldpolitische Fragestellungen ein, zu denen Uwe Fröhlich, Gerhard Hofmann und Andreas Martin Stellung nehmen wollen oder müssen. Das ist angesichts der fortwährend steigenden Einmischung von Standard- und Regelsetzern in den Bankenalltag gar nicht anders möglich. Mit Blick auf die vergangenen Jahre lässt sich dabei großes lobbyistisches Geschick der handelnden Personen konstatieren, denn kaum etwas kam am Ende so schlimm wie zunächst befürchtet.

Diese Aufgabe endet aber nicht. Derzeit bewegt zum Beispiel das Thema Einlagensicherung und Zukunftsfähigkeit auch unter europäischer Herrschaft die Kreditgenossen, wenn auch bei weitem nicht so stark wie die Sparkassen. Am 6. Mai sollen einer außerordentlichen Mitgliederversammlung die Vorschläge präsentiert werden. Dabei handelt es sich um eine Zwei-Topf-Lösung, die beim BVR angesiedelt sein soll. Die beiden Töpfe sind eng miteinander verzahnt, mit dem BMF abgestimmt und stoßen dem Vernehmen nach auf breite Zustimmung der Primärbanken. Auch der nicht enden wollende Kampf um eine angemessene Behandlung der im Kern als Verbund agierenden genossenschaftlichen Finanzgruppe beschäftigt weiterhin. Dabei ist die Abgrenzung zum Konzern, dessen Vorteile man ja durchaus auch gerne in Anspruch zu nehmen weiß, wenn es um Ausnahmeregelungen geht, eine sehr feine Linie. Bislang wurde die in den Gesprächen sauber eingehalten, so Gerhard Hofmann. Die EZB neige, bei allem Respekt, aber zu einer Konzerndenke. Die deutschen Kreditgenossen sind nicht vergleichbar mit einer Rabobank aus den Niederlanden und wollen dies auch berücksichtigen wissen.

Wenig Hoffnung gibt es dagegen beim Thema Ana-Credit. Ab 2017 müssen für jeden Kredit über 25.000 Euro, also quasi für jeden Kredit, 152 Attribute an die EZB übermittelt werden, was einem enormen Erhebungs- und Übermittlungsaufwand gleichkommt. Da wird es wohl keine Ausnahmen mehr geben. Und schließlich das Stichwort Kapitalmarktunion, die laut BVR-Präsident Fröhlich auf einer Fehldiagnose beruht: Die Wahrnehmung der Kommission, das Verhältnis zwischen Sparern auf der einen und Investoren auf der anderen Seite sei

gestört, sei für Deutschland schlicht falsch. Die Finanzierung hierzulande erfolge ohne Defizite und es gebe keinerlei Kreditklemme. Bleibt die Geldpolitik mit ihren niedrigen Zinsen, den Konsequenzen für Sparer und natürlich die Banken selbst. Auch die Ergebnisse der Volks- und Raiffeisenbanken werden in den kommenden Jahren in dem Maße zurückgehen, wie sich das margenschwächere Geschäft in die Systeme hineinfrisst.

Wohl dem, der angesichts dieser Fülle an Herausforderungen aus der Position der Stärke heraus agieren kann. Zuwächse bei den Kreditbeständen von 4,3 Prozent auf 482 Milliarden Euro und bei den Kundeneinlagen von 3,7 Prozent auf 582 Milliarden Euro sind Beleg für die Verankerung der Gruppe bei den Kunden und in der Realwirtschaft. Der Einlagenüberhang von 100 Milliarden Euro lässt auch künftig noch ausreichend Spielraum bei der Darlehensvergabe. An dieser Bodenständigkeit soll sich nichts ändern: Eine Abwendung von Filialen sei bei den Kreditgenossenschaften genauso wenig ein Thema, wie die Einführung von Negativzinsen oder Gratiskonten auf breiter Front. Mit Blick auf die großen privaten Wettbewerber stellt Fröhlich zudem fast genüsslich fest, dass man natürlich von deren Strategieschwenken profitiert habe. Und eine Diskussion, die die Grundfesten des Geschäftsmodells erschüttern würde, würden die Kreditgenossenschaften nie führen.

Noch zeigen sich auch keine Bremsspuren in den Ergebnissen: Der Zinsüberschuss der 1.047 Institute stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1,9 Prozent auf 17,2 Milliarden Euro. Der Provisionsüberschuss erhöhte sich leicht um 200 Millionen Euro auf 4,4 Milliarden Euro. Und die Kosten sanken von 14,3 Milliarden Euro auf 13,9 Milliarden Euro. Begünstigt von einem positiven Bewertungsergebnis stieg der Jahresüberschuss vor Steuern um 300 Millionen Euro auf 7,6 Milliarden Euro. Bislang ist das alles sehr überzeugend.

WGZ Bank

Alles normal – bis auf zwei Reizthemen

Es gibt derzeit zwei Themen, mit denen man in der genossenschaftlichen Bankengruppe mühelos für angeregte Statements sorgen kann. Das eine ist die Geldpolitik der EZB, die kürzlich vom BVR-Präsidenten mit deutlichen Worten kritisiert wurde. Und das zweite ebenso große Ärgernis ist die Regulierung und die daraus resultierende Kostenbelastung. An dieser Stelle hat Uwe Fröhlich scharf die Meldeanforderungen angeprangert, die die Kreditwirt-

schaft faktisch zu einer Datensammelstelle werden lassen. Und wenige Tage später hat der nun wirklich nicht als Poltergeist bekannte Hans-Bernd Wolberg am Beispiel seiner WGZ Bank bekundet, wie vergnüglich er die für sein Haus errechneten Belastungen durch die Abgaben für diverse Sicherungs- und Aufsichtseinrichtungen findet. Ohne Murren getragen wird dabei die Abgabe für die BVR-Sicherungseinrichtung in niedriger zweistelliger Millionenhöhe. Und auch die Kostenanteile an der deutschen und europäischen Bankenaufsicht sind der WGZ Bank keinen lauten Aufschrei wert.

Der wahre Aufreger sind aber die anstehenden Aufwendungen für den europäischen Abwicklungsfonds SRM. Auf schätzungsweise 30 Millionen Euro veranschlagt der Vorstandsvorsitzende die auf sein Haus entfallende Summe für das laufende Jahr, wobei er im schlimmsten Falle auch 50 Millionen Euro nicht ausschließen will. Bei einem Jahresüberschuss von gut 234,3 Millionen Euro dokumentiert das die Größenordnung, die erst einmal verdient werden will. Selbst wenn man die Bankenabgabe von rund 10 Millionen Euro an den FSMA herausrechnet, wie sie für sein Haus im Berichtsjahr 2014 angefallen ist, hellt sich bei der WGZ die Grundstimmung nicht wesentlich auf, zumal die genauen Berechnungsparameter für das EU-weite Abwicklungsinstrumentarium noch nicht festgelegt sind und zumindest Restzweifel bleiben, wie weit sich die Abgabe an der tatsächlichen Risikolage ausrichten wird.

Gerade auf dem Feld der Bankenregulierung arbeitet die WGZ Bank weiterhin daran, die Anforderungen der Aufseher nicht nur im eigenen Haus umzusetzen, sondern wo immer das möglich ist, auch den eigenen Mitgliedsinstituten durch Beratung und/oder entsprechende Dienstleistungen Hilfestellung zur Erfüllung ihrer Anforderungen zu geben, beispielsweise bei Meldepflichten im Wertpapiergeschäft und Datenlieferungen gemäß dem Supervisory Review and Evaluation Process (SREP).

Mit der Ertragsrechnung des Berichtsjahres 2014 zeigt sich die Bank „voll und ganz zufrieden“. Dass der Zinsüberschuss in der IFRS-Rechnung um 9,8 Prozent auf gut 514 Millionen Euro gesteigert werden konnte, wird dabei maßgeblich auf das Firmenkundengeschäft sowie auf das Immobiliengeschäft der WGZ Bank zurückgeführt. Der Zuwachs des Provisionsüberschusses um 2,1 Prozent auf 68,8 Millionen Euro ist vor allem dem Wertpapiergeschäft sowie dem Transaction Banking zu verdanken. Und die Risikovorsorge im Kreditgeschäft liegt trotz eines deutlichen Anstiegs auf 23,1 Millionen Euro bei weit weniger als der Hälfte des für ein Normaljahr veranschlagten Planwertes. Nicht zuletzt das höhere Fair-Value-Ergebnis aus dem Staatenleiheportfolio der WL Bank hat das Han-

delsresultat um mehr als ein Drittel auf knapp 212 Millionen Euro steigen lassen. Dass das Finanzanlageergebnis mit minus 132,6 (minus 86,6) Millionen Euro deutlich stärker belastend wirkte als im Vorjahr, ist der Veräußerung der Beteiligung an der Volksbank Romania, Wertkorrekturen im Beteiligungsportfolio sowie Aufwendungen für vorzeitig zurückgekauft Passiva der WL Bank geschuldet. Den Verwaltungsaufwand sieht die Bank mit plus 4,2 Prozent auf 296,1 Millionen Euro ohnehin schon stark durch regulatorische Projekte und die AQR-Aufwendungen belastet, zu denen nun noch die SRM-Belastung kommt. Mit 47,5 (47,2) Prozent ist die Cost Income Ratio gleichwohl nur moderat gestiegen. Den Jahresüberschuss 2014 von 234,3 Millionen Euro zu halten, will man bei der WGZ Bank so früh im Jahr noch nicht prognostizieren, spricht nach drei Monaten aber immerhin von einer „guten Portion Zuversicht“ für den weiteren Geschäftsverlauf in den verbleibenden drei Quartalen.

Die fast schon obligatorische Frage nach dem Zeitpunkt der Fusion der beiden genossenschaftlichen Zentralinstitute bringt den Vorstandsvorsitzenden der WGZ Bank übrigens nicht mehr aus der Ruhe, es nervt ihn allenfalls zuweilen die Penetranz der Nachfrage. Die Fusion ist das Abschlusssthema zum Oberbau des Genossenschaftssektors, das unausweichlich im Raum steht, lautet an dieser Stelle seine Sprachregelung. Den Aktionären wird zu gegebener Zeit ein Konzept vorgeschlagen, das keine andere Lösung zulässt. Eine kleine persönliche Wertung zum zeitlichen Ablauf gab er dann doch noch: Einer Fusion der Hypothekenbanken wird seiner Einschätzung nach die Zusammenführung der Zentralinstitute vorangehen.

Helaba

Kein Scherz

Man soll gehen, wenn es am schönsten ist. So heißt es im Volksmund und so beherzigt es Hans-Dieter Brenner, der zum 30. September dieses Jahres seinen Vorstandsposten bei der Helaba räumt. Dass diese Nachricht nur wenige Tage nach der Bilanzpressekonferenz und just am 1. April verkündet wurde, wird seine Gründe haben und ist beileibe kein Scherz. Denn schon vor einem Jahr trug Brenner sich wohl mit dem Gedanken, aus seinem noch bis 2017 laufenden Vertrag vorzeitig auszuscheiden und sich wieder verstärkt Themen der Bilanzierung und Wirtschaftsprüfung zuzuwenden. Offensichtlich konnte man den Abschied noch etwas hinauszögern und auf der Bilanzpressekonferenz betonte Brenner noch, er fühle sich keineswegs amtsmüde und es gebe noch einiges zu tun. Doch

nun heißt es seitens des dann 63-Jährigen schlicht: „Nach 14 Jahren der Verantwortung im Vorstand – davon mehr als vier Jahre als Vorstandsvorsitzender – entspricht dieser Schritt meiner persönlichen Lebensplanung.“

Der letzte Jahresabschluss von Hans-Dieter Brenner ist des Abschieds eines Vorstandsvorsitzenden allemal würdig. Der „herausragende“ Konzernabschluss weist einen Rekordgewinn von 607 Millionen Euro vor Steuern aus, über 25 Prozent mehr als im Vorjahr. Dabei wurde gar nicht einmal alles gezeigt, sondern die Ausschüttung an die Träger wurde erhöht, die Substanz deutlich gestärkt und zukünftige Belastungen wie Pensionszusagen vorweggenommen. Es ist in der Tat ein „außergewöhnlich gutes Ergebnis“ in einem „ertragreichen Jahr“. Dabei spielte allerdings neben dem erfolgreichen Kundengeschäft die gute Konjunkturlage eine Rolle, die sich beim Bewertungsergebnis positiv bemerkbar machte (80 Millionen Euro nach 240 Millionen im Jahr 2013).

Insgesamt wurden im mittel- und langfristigen Neugeschäft mit Kunden Darlehen im Volumen von 18,4 Milliarden Euro zugesagt, was einem Plus von sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dass es unter dem Strich „nur“ zu einem ganz kleinen Plus im Bestand von 91 auf 91,1 Milliarden Euro gereicht hat, liegt an den Fälligkeiten und den häufigen Tilgungen. Das niedrige Zinsniveau und der harte Wettbewerb bei anstehenden Prolongationen führten dazu, dass die Margen im Neugeschäft leicht zurückgingen. Während die Forderungen an Firmenkunden stiegen, nahmen die an die öffentliche Hand und an die Sparkassen ab. Der Anteil der Kundenforderungen einschließlich des Verbundgeschäfts an der Bilanzsumme beläuft sich auf 56 Prozent.

Alle Geschäftssegmente (Immobilien, Corporate Finance, Financial Markets und Asset Management sowie Verbund-, Privatkunden- und Mittelstandsgeschäft) übertrafen die Vorjahresergebnisse und Planwerte, obwohl die Prognosen zweimal nach oben korrigiert wurden.

Brenner übergibt seinem Nachfolger Herbert Hans Grüntker, der die Helaba als Chef der Frankfurter Sparkasse und damit Gastmitglied im Vorstand der Landesbank ausgesprochen gut kennt, also ein wahrlich gut bestelltes Haus. Strukturen und Prozesse stimmen. Die Systeme sind auf dem neuesten Stand. Die Eigenmittelbasis ist mit 10 Milliarden Euro auskömmlich. Sowohl die harte Kernkapitalquote als auch die Quote unter Annahme aller Vorschriften ab 2019 liegen weit über den geforderten Standards. Die Geschäftsaufstellung als die Verbund-Landesbank und mit der Frasca und der 1822 direct stimmt. Die Übernahme der ehemaligen

WestLB ist abgearbeitet. In der Außenhandelsfinanzierung etabliert sich die Helaba als der Partner der Großsparkassen. Mit Blick auf die Herausforderung Digitalisierung und Veränderungen im Kundenverhalten hat sich die Landesbank still zum zweitgrößten Zahlungsverkehrs-Clearer in Deutschland entwickelt und nimmt im Kartengeschäft des Verbunds eine führende Rolle ein. Das Effizienzprogramm „Helaba Pro“ wird ab 2016 die Kostenseite spürbar entlasten. Schön, wenn man sich so und aus freien Stücken verabschieden kann.

Bayerische Landesbank

Mit neuem Kapitän langsam auf Kurs

Zu seiner ersten Jahrespressekonferenz als CEO der Bayern-LB kam Johannes-Jörg Riegler mit klaren Botschaften. Er freue sich über das Ergebnis und die von der Bank erzielten Leistungen. Vor allem sei es gelungen, die Altlasten des Hauses weitgehend zu bereinigen und in einem von Niedrigzinsen und hartem Wettbewerb geprägten Umfeld im Kerngeschäft ein um 40 Prozent höheres Ergebnis zu erzielen. Das wirkliche Ergebnis sah aber eigentlich ganz anders aus. Das Nachsteuerergebnis lag 2014 bei minus 1,32 Milliarden Euro. Im HGB-Abschluss ist sogar ein Fehlbetrag von 2,1 Milliarden Euro zu vermelden. Durch den HGB-Verlust erleben auch die Halter der Genussscheine und der Stillen Einlagen – allen voran der Freistaat Bayern – wieder eine Verlustteilnahme von rund 18,8 Prozent.

Wichtiger für die Bank ist aber, dass sich das operative Ergebnis im Kerngeschäft spürbar verbessert hat. Hier wurden zwar 2012 und 2013 „gute“ Zahlen nach außen verkauft, diese bestanden aber in beiden Jahren in erheblichem Umfang aus Einmalergebnissen. Möglicherweise hat 2014 nun die Wende zum Besseren gebracht. Das Vorsteuerergebnis im Kerngeschäft ist um 195 auf 669 Millionen Euro gestiegen. Der Zinsüberschuss blieb mit knapp 1,7 Milliarden Euro stabil, die Provisions-einnahmen konnten um 18 Prozent auf 249 Millionen Euro erhöht werden. Bemerkenswert ist die Reduktion des Verwaltungsaufwandes um 11,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Im laufenden Jahr soll das Geschäft mit großen Firmenkunden und dem Mittelstand weiter ausgeweitet werden. Hierbei definiert sich die Bayern-LB als bayerische Bank für Deutschland. Bei der Tochter DKB soll eine digitale Offensive gestartet werden. Das Geschäftsfeld Markets wird teilweise umstrukturiert und wird die meisten Einnahmen

nicht mehr an die Kundengeschäftsfelder abgeben. Mit diesen Maßnahmen soll im laufenden Jahr das Ergebnis des Vorjahres wieder erreicht werden. Bevor solche Projekte ihre volle Wirkung entfalten können, bedarf es allerdings erst einmal der notwendigen Investitionen.

Was die Bank 2014 so massiv belastet hat, waren die Bereinigungen von Altlasten. So schlug der Verkauf der ungarischen MKB ein 1,07 Milliarden Euro großes Loch in die IFRS-Gewinnrechnung; in der HGB-Welt war es ein Minus von 291 Millionen Euro. Abgearbeitet wurde 2014 ebenfalls das Thema ABS-Portfolio und die damit eventuell weiter verbundenen Risiken. Der Verkauf des Rest-Portfolios und die Beendigung des Garantievertrages mit dem Freistaat Bayern schlugen sich in der IFRS-G+V mit einem Plus 564 Millionen nieder, im HGB-Abschluss mit einem Minus von 1,089 Milliarden Euro. Daneben schlagen vor allem Abschreibungen auf die Forderungen an die ehemalige österreichische Bankbeteiligung Hypo Group Alpe Adria (HGAA) kräftig zu Buche. Die Forderungen stecken mittlerweile in der Bad Bank Heta Asset Resolution AG. Auf Forderungen von rund 2,3 Milliarden Euro hat die Bank Wertberichtigungen von etwa 50 Prozent – also rund 1,2 bis 1,3 Milliarden Euro vorgenommen.

Zurück zu einigen positiven Aspekten. Die Bayern-LB weist eine ordentliche Kapitalquote aus. Die CET1-Quote lag zum 31. Dezember 2014 bei 12,8 Prozent, auf „fully loaded“-Basis bei 10,2 Prozent. Die roten Zahlen des 2014er-Abschlusses sind hierbei schon berücksichtigt. Die Bank hat 2014 insgesamt 1,8 Milliarden Euro an den Freistaat zurückgezahlt, mehr als in den Jahren davor. Insgesamt wurden Zahlungen in Höhe von 3,1 Milliarden Euro geleistet, davon sind 2,7 Milliarden Euro auf die EU-Beihilfeverpflichtungen anrechenbar. Die Bank hat jetzt noch 2,3 Milliarden Euro zu überweisen. Zuvor sind aber die Stillen Einlagen des Freistaates in Höhe von 2,3 Milliarden Euro um knapp 440 Millionen Euro wieder aufzufüllen.

Riegler, der 2014 seine Arbeitszeit je hälftig auf Bereinigungsarbeiten und die Reorganisation der Bank verwendet haben will, möchte 2015 rund 90 Prozent seiner Zeit den Kunden der Bank widmen. Denn der Wettbewerb ist eher härter geworden, die Niedrigzinsphase belastet das Zinsergebnis, Pensionszusagen müssen eventuell weiter stark aufgestockt werden (2014: rund 900 Millionen Euro erhöhte Rückstellungen durch die Anpassung des Abzinsungsfaktors von 3,5 auf 2 Prozent) und der Freistaat wartet auf sein Geld. Die Bank selbst will ihr Geld aus Österreich zurück und keine weiteren Wertberichtigungen vornehmen. Auf Riegler und sein Team warten auch 2015 einige Herausforderungen.

Dekabank

Ein günstiges Umfeld für die Vertrauensbildung

Wer sich in diesen Zeiten der Niedrigzinsen eine halbwegs vernünftige Rendite sichern will, war und ist der Tendenz nach im Berichtsjahr 2014 wie auch Anfang 2015 bei den Asset Managern gut aufgehoben. Diese setzen mit ihren Fonds maßgeblich auf reale Werte und machen derzeit durch eine gute Wertentwicklung nicht nur ihren Anlegern viel Freude. Sondern die Mehrzahl der Aktienfonds, Mischfonds, Immobilienfonds mit und ohne zusätzliche Risikoabsicherungen bescherten durch gute Transaktionsvolumina auch vielen Fondsgesellschaften willkommene Impulse in der Ertragsentwicklung.

Dieser günstigen Marktstimmung, so könnten es Spötter interpretieren, konnte sich im Berichtsjahr 2014 selbst die Dekabank nicht entziehen. So durfte das Wertpapierhaus der Sparkassen mit einer Steigerung der Nettovertriebsleistung um 77 Prozent auf 13,2 (7,4) Milliarden Euro glänzen. Das wirtschaftliche Ergebnis konnte um 7,9 Prozent übertroffen werden. Und die Ausschüttung an die Sparkassen als Eigner wurde um knapp 10 Prozent auf 155 Millionen Euro aufgestockt – als Dividendenrendite werden 3,8 Prozent genannt. Auch für die ersten zwei Monate 2015 wird beim wirtschaftlichen Ergebnis schon ein Zwischenstand von 140 Millionen Euro verbucht, wobei allerdings 50 Millionen Euro einem positiven Bewertungsergebnis zuzuschreiben sind.

Welche Effekte der allgemein günstigen Marktentwicklung zuzurechnen sind und welche als erste Erfolge der Neuorientierung auf dem Weg zum Wertpapierhaus der Sparkassen verbucht werden dürfen, lässt sich zumal für Außenstehende nicht eindeutig identifizieren. Insbesondere der Ausbau des Sparkassenvertriebs durch 180 zusätzliche Mitarbeiter, von denen zum Jahreswechsel 2014/2015 bereits 140 im Einsatz waren, hat sich aber zweifellos als gutes Timing erwiesen. Denn bei fortwährendem Druck auf das klassische Einlagengeschäft wächst in jeder Sparkasse der Bedarf an sachgerechter Aufklärungsarbeit über das Produktspektrum der Investmentgesellschaften. Gerade die Asset Manager der Verbundorganisationen betonen an dieser Stelle immer wieder den hohen Stellenwert einer tragfähigen Altersvorsorge für ihre Klientel und werben für eine zukunftsfähige Aktienkultur. Besonders wichtige pragmatische Schritte sind den Fondsgesellschaften aus dem Genossenschafts- und Sparkassensektor längerfristig angelegte Sparpläne beziehungsweise im Fall der Dekabank Anlagelösungen wie das Vermögenskon-

zept und die Basis-Anlage. Ende 2014 standen für diese beiden Varianten 4,1 beziehungsweise 2,3 Milliarden Euro zu Buche, per Ende Februar 2015 waren es 4,6 und 2,7 Milliarden Euro.

Dass es über die klassischen Fondsprodukte hinaus nicht nur im gehobenen Privatkundensegment, sondern auch unter den ganz normalen Sparkassenkunden eine große Bereitschaft gibt, in Papiere mit kalkulierbarem Risikoprofil zu investieren, zeigt mit Blick auf die Dekabank nicht zuletzt der Erfolg der Zertifikate. Obwohl dieser Geschäftszweig noch vergleichsweise neu ist, stehen per Ende 2014 rund zwei Milliarden Euro im Retail-Zertifikatengeschäft in den Büchern. Das Wertpapierhaus der Sparkassen schreibt sich mit seinem Zertifikatsangebot auf die Fahne, sich auf leicht verständliche Produkte zu konzentrieren.

Die erhoffte Kontinuität in der strategischen Ausrichtung der Dekabank unter dem alleinigen Einfluss der Sparkassen spiegelt sich im Berichtsjahr 2014 auch in der Präsentation der Ertragsrechnung wider. Wer der Bank im Jahre 2012 vorgehalten hat, sich mit einem deutlich über dem IFRS-Ergebnis vor Steuern liegenden wirtschaftlichen Ergebnis schönzurechnen, der muss ihr für das Berichtsjahr 2014 konstatieren, ihr Licht unter den Scheffel zu stellen. Die Bank darf umgekehrt froh sein, dass sich die Ausschüttung nicht am IFRS-Ergebnis bemisst. Denn dieses fällt für 2014 mit 872 Millionen Euro satte 61 Prozent besser aus als das wirtschaftliche Ergebnis.

Als die drei wesentlichen Gründe für diese erhebliche Differenz hat die Bank erstens versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 121 Millionen Euro für die erforderliche Absenkung des Abzinsungssatzes für die Bewertung von Pensionslasten von 3,3 auf 2,0 Prozent genannt. Ebenfalls herausgerechnet wurden zweitens 153 Millionen Euro aufgrund der nach IFRS asymmetrischen Bewertung von Krediten und/oder Wertpapieren im Anlagebuch und den dazugehörigen Absicherungsinstrumenten. Bewertet werden an dieser Stelle immer nur die Derivate, ein Effekt, der im Berichtsjahr in der IFRS-Rechnung deutlich positiv zu Buche schlägt. Und drittens schlagen sich 45 Millionen Euro an pauschalen Vorsorgen für potenzielle Risiken im wirtschaftlichen Ergebnis nieder, die nach der IFRS-Rechnung nicht gebildet werden dürfen.

Ob in der Ertragsrechnung, in der Wertentwicklung ihrer Fonds oder der Vertriebsleistung – am Markt bleibt der Maßstab für die wahre Schlagkraft der Dekabank im Fondsgeschäft auf absehbare Zeit der Vergleich mit der Union Investment. Und an dieser Stelle ist die Sparkassenseite derzeit noch im Aufholmodus.

Sparkassen I Rekordverdächtig

Die Frankfurter Sparkasse hat wahrlich nicht nur rosige Zeiten hinter sich. Doch seit der Übernahme durch die Helaba, die sich im Juli dieses Jahres zum zehnten Mal jährt, legt sie eine beeindruckende Erfolgsgeschichte hin. Seit 2010 steigen die Ergebnisse trotz Finanzkrise kontinuierlich an. Und nachdem bereits im Jahr 2012 ein Rekordergebnis eingefahren wurde, gehörte schon viel bilanztechnisches Geschick dazu, dies im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht noch deutlich zu toppen. Es ist aber auf jeden Fall klug, dass der Vorstand auf ein solches Ausrufezeichen verzichtet und stattdessen die Basis für die kommenden Jahre stabiler gestaltet hat. Denn es wurden zahlreiche zukünftige Belastungen vorgezogen und im Abschluss 2014 verarbeitet. Unter anderem wurden Zinsswap-Positionen, die zur Absicherung von Geschäften gebildet wurden, aufgelöst und gegen niedriger verzinsten Positionen getauscht, was den künftigen Zinsaufwand verringert. Oder der Zinsfuß für Pensionszusagen, der angesichts der niedrigen Zinsen wie ein Damoklesschwert über allen Unternehmen und Finanzdienstleistern in Deutschland hängt, wurde deutlich abgesenkt. Für 2015 ist eine weitere Reduzierung geplant. Und die Reserven wurden über Zuführungen in Höhe von 55 Millionen Euro zu den Fonds nach § 340f und g Kreditwesengesetz kräftig gestärkt.

So wurde am Ende ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 134,6 Millionen Euro erzielt, was um eine Million Euro (!) unter dem bisherigen Rekordwert blieb. Möglich machte dies alles vor allem das Bewertungsergebnis, das mit plus 27 Millionen Euro zu Buche schlug. Das Betriebsergebnis vor Bewertung lag mit 107,6 Millionen Euro nämlich noch spürbar um fast 18 Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Zinsüberschuss war leicht rückläufig, der Provisionsüberschuss blieb stabil und die Verwaltungsaufwendungen legten um vier Prozent auf knapp 264 Millionen Euro zu. Die Aufwand-Ertrag-Relation hat sich leicht auf 66 (67) Prozent erhöht.

Basis für den Erfolg der vergangenen Jahre ist allerdings in erster Linie das höchst solide Kundengeschäft. Allein 2014 sagte die Fraspas Kredite und Darlehen im Rekordvolumen von 1,2 Milliarden Euro zu, fast zehn Prozent mehr als im Vorjahr. Das ist vor dem Hintergrund des hohen Wettbewerbs am Bankenplatz Frankfurt umso höher zu bewerten. Da viele gerade größere Firmenkunden die günstige Zins- und Liquiditätslage zu Tilgungen nutzten, stieg das gesamte Kundenkreditvolumen „nur“ um 1,8 Prozent auf 7,2 Milliarden Euro. 5,2 Milliarden Euro davon entfallen auf Immo-

lienfinanzierungen. Die Refinanzierung ist für die Fraspas nach wie vor gar kein Problem, denn diesem Kundenkreditvolumen steht ein Einlagebestand von rund 15 Milliarden Euro gegenüber.

Für das Jahr 2015 sind die Verantwortlichen um Noch-Vorstandschef Herbert Hans Grüntker zuversichtlich, ein zufriedenstellendes Ergebnis darstellen zu können – was auch immer das bei solchen „Wiederholungstätern“ heißen mag.

Sparkassen II

Keine Sonderentwicklungen in der Fläche

Dass die Ertragsrechnung der deutschen Sparkassen im Geschäftsjahr 2014 besser ausgefallen ist, als viele außenstehende Beobachter es erwartet und viele Ortsbanken es in ihren Planungsrechnungen ermittelt hatten, schlägt sich nicht nur in den aggregierten Zahlen des DSGV nieder (siehe Bilanzen in diesem Heft), sondern ebenso in den Teilergebnissen der Regionen. Offensichtlich bietet auch ein Bundesland wie Rheinland-Pfalz, das weder von den besonderen Wettbewerbsbedingungen großer Ballungsräume noch von der Abhängigkeit von Schlüsselindustrien geprägt ist, den bislang noch 24 Instituten des dortigen Regionalverbandes vergleichbare Chancen der Marktbearbeitung. In der Ertragsrechnung und den einschlägigen Kennzahlen der künftig 23 Sparkassen – die bisherigen Kreissparkassen Westerwald und Altenkirchen fusionieren rückwirkend zur Sparkasse Westerwald-Sieg und rücken damit an der Bilanzsumme gemessen ins erste Drittel der Sparkassenrangliste – zeigen sich bisher jedenfalls keine gravierenden Unterschiede. Dass die Sparkassenregion keine eigene Landesbank hat und nur auf einen vergleichsweise kleinen Verband bauen kann, wirkt sich bisher nicht nachteilig aus.

So entwickelten sich die Ertrags- und Aufwandspositionen im vergangenen Jahr ausnahmslos in dieselbe Richtung. Allein beim Jahresüberschuss meldet der Sparkassenverband Rheinland-Pfalz (SVRP) ein Minus von 2,7 Prozent, während beim DSGV für alle Sparkassen unverändert ein Jahresüberschuss von 2,0 Milliarden Euro zu Buche steht. Im Einzelnen ist der Zinsüberschuss der rheinland-pfälzischen Sparkassen mit plus 1,1 Prozent überdurchschnittlich und der Provisionsüberschuss mit 1,6 Prozent unterdurchschnittlich gestiegen. Gemessen an der durchschnittlichen Bilanzsumme (DBS) errechnen sich für den Zinsüberschuss mit 2,08 Prozent gegenüber 2,07 Prozent (DSGV) nur graduelle Unterschiede. Auch das Provisionsgeschäft liegt im Südwesten mit 0,56 Prozent nur

leicht unter dem Bundesdurchschnitt von 0,59 Prozent. Beim Ergebnis vor Steuern werden jeweils 0,44 Prozent ausgewiesen. Eine Cost Income Ratio von 63,7 Prozent beim DSGV beziehungsweise 63,9 Prozent für die SVRP-Häuser dokumentiert auch auf der Kostenseite eine vergleichbare Lage. Bei der Kernkapitalquote gemäß CRR mit 16,1 (gegenüber 14,5) Prozent sowie der Gesamtkapitalquote von 17,28 (gegenüber 16,6) Prozent sind die Sparkassen von Rhein und Mosel stärker aufgestellt als ihre Schwesterinstitute deutschlandweit.

Dass die deutschen Sparkassenregionen vergleichsweise homogen sind, zeigt sich auch an den beiden Themen zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit, die der SVRP-Präsidentin Beate Läsch-Weber derzeit besonders wichtig sind – nämlich Digitalisierung und demografischer Wandel. Für ein Flächenland wie Rheinland-Pfalz klingen beide Schlagworte eher als Herausforderungen. Denn eine Qualitäts-offensive für den weiteren Ausbau des Multikanalangebotes wie sie vom Mainzer Verband unterstützt und gefördert wird, deutet zunächst einmal auf einen Investitionsbedarf, sprich höhere Kosten hin. Ob dieser Aufwand sich wirklich rechnet, ist maßgeblich eine Frage der massenhaften Inanspruchnahme wie sie in einem eher durch mittelgroße und kleine Sparkassen geprägten Verbandsgebiet nicht zwingend gegeben ist. Das gilt umso mehr als der SVRP für seine Sparkassen bei aller Vertriebsunterstützung durch die Technik letztlich auf den persönlichen Kundenkontakt setzen will und in der persönlichen, vertrauensvollen Kunden-Berater-Beziehung letztlich den Schlüssel für eine erfolgsversprechende Marktbearbeitung sieht.

Von der Denkrichtung her sind die Sparkassen mit dem Grundgedanken einer intelligenten Kombination von Technik und stationärem Vertrieb nicht allein unterwegs. Auch große Häuser wie die Commerzbank und die HVB setzen im Prinzip auf dieses Konzept. Die großen Filialbanken konzentrieren sich dabei zwar auf die Rentabilität ihrer Filialstrukturen, finden aber in den hart umkämpften Ballungsräumen möglicherweise zu wenige Kunden für die ganzheitliche Beratung und sind in der Fläche nicht hinreichend präsent. Den Sparkassen und Volksbanken in der Region stehen umgekehrt ähnlich hohe Investitionskosten in den Auf- und Ausbau der Multikanalstrategien bevor, die dann vielleicht nicht hinreichend ausgelastet sind. Im Werben um Beratungsdienstleistungen dürfen beide Verbände aber gerade in der Fläche ziemlich ungestört von den Großen auf das Vertrauen ihrer Kunden und einen Erfolg des ganzheitlichen Beratungsansatzes hoffen. Es kommt darauf an, wie sehr sich die Kunden auf die Abdeckung der Gesamtkundenverbindung einlassen oder ihre Bankdienstleistungen vagabundierend von den jeweils günstigsten Anbietern erwerben.