

Schwerpunkt Pfandbriefe und Covered Bonds

„Unsere Pfandbriefe haben ein zusätzliches Sicherheitsnetz“

Im Januar 2013 ging in Deutschland eine neue Pfandbriefbank an den Start, die Natixis Pfandbriefbank AG. Im Vorstand sitzt mit Henning Rasche der ehemalige Präsident des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken und langjährige Vorstand der Eurohypo. Die Bank, die zu 100 Prozent der französischen Natixis gehört, konzentriert sich überwiegend auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung in Deutschland und Frankreich. Als besonderes Sicherheitsmerkmal verfügt das Haus für jeden ausgegebenen Kredit über eine Garantie der Muttergesellschaft. Von Moody's erhielten die Hypothekendarlehen die Höchstnote „Aaa“. Die Pfandbriefe, die einen kleinen Aufschlag zu den Benchmarktiteln der großen Pfandbriefbanken bieten, werden mittlerweile auch von führenden institutionellen Investoren gekauft. **Red.**

I&F Wer hatte die Idee zur Gründung der Bank?

Die gegenüber Covered Bonds aus Frankreich geringeren Refinanzierungskosten am deutschen Pfandbriefmarkt weckten bei unserer Muttergesellschaft, der Natixis, das Interesse, dieses Instrument gezielt zu nutzen. Zum anderen war damit die Möglichkeit verbunden, das Geschäft in Deutschland auszuweiten. Die Nutzung sollte in einem klar umrissenen Geschäftsfeld stattfinden, der gewerblichen Immobilienfinanzierung, anfänglich in Deutschland und Frankreich und später in Europa. Als treibende Kraft kann man durchaus Hansjörg Patzschke bezeichnen, den Country Head und Generalbevollmächtigten der Natixis in Deutschland. Er war schon zu seinen Händlerzeiten ein großer Freund des deutschen Pfandbriefs.

I&F Wie groß ist die Bank jetzt?

Unsere Bilanzsumme beträgt derzeit rund 1,5 Milliarden Euro, zum Jahresende

hoffen wir die zwei Milliarden Euro Grenze zu erreichen. Über 40 Mitarbeiter sind mittlerweile bei der Pfandbriefbank beschäftigt und übernehmen, im Rahmen von Servicevereinbarungen, auch Dienstleistungen für die Natixis Zweigniederlassung Deutschland.

I&F Wann ging die Natixis Pfandbriefbank an den Start?

Nach intensiven Vorbereitungen ging die Bank, mit allen nötigen Lizenzen an Bord, im Januar 2013 an den Start. Die nötigen Lizenzen zum Betreiben des Bankgeschäfts und zur Begebung von Hypothekendarlehen erhielten wir im August 2012. Der damit verbundene Aufwand war insgesamt administrativ und technisch relativ hoch.

Die Zusammenarbeit mit der BaFin war sehr professionell und angenehm. Dies lag wahrscheinlich auch daran, dass mein Vorstandskollege, Ralf Wittenbrink, und ich über langjährige Erfahrungen in der Zusammenarbeit verfügen. Wir hatten unter anderem beide Vorstandsrollen bei entsprechenden Banken und waren bereits Emittenten von Pfandbriefen.

I&F Es wird ja gerne über Aufseher gelästert, wie haben Sie die BaFin erlebt.

Wie gesagt, die Verantwortlichen kennen uns und wir kennen sie. Das hilft bei der Zusammenarbeit sehr. Das Team der BaFin hat die Lizenzierungsverfahren sehr kompetent und schnell und für uns

innerhalb von acht Monaten erfolgreich abgeschlossen.

I&F Wie sieht die Eigentümerstruktur aus?

Unser Haus, das über ein Kapital von gut 55 Millionen Euro verfügt, ist eine 100-prozentige Tochter der Natixis. Natixis selber befindet sich zu 71,5 Prozent in den Händen der französischen BPCE, die wiederum – über die Groupe BPCE – hälftig 17 Caisses d' Epargne und 18 Banque Populaires gehört. Die Groupe BPCE verfügt über 8,9 Millionen genossenschaftliche Eigentümer. Die BPCE ist mit 108 000 Mitarbeitern, 36 Millionen Kunden und einer Bilanzsumme von 1 223 Milliarden Euro, die zweitgrößte Bankengruppe Frankreichs. Die Natixis Gruppe beschäftigt in 37 Ländern 16 000 Mitarbeiter und ist an der Börse in Paris notiert.

I&F Welches Geschäft soll die Pfandbriefbank betreiben?

Unser Schwerpunkt liegt auf der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland und Frankreich. Beide Märkte zusammen sollen mittelfristig zirka 80 Prozent unserer Kredite ausmachen. Die restlichen 20 Prozent sind für die gewerbliche Immobilienfinanzierung in den Benelux-Ländern, Italien und Spanien vorgesehen. In diesen Ländern beabsichtigen wir sukzessive mit der Kreditvergabe zu beginnen. Zu einem späteren Zeitpunkt könnte auch der US-Markt von Interesse sein, da unsere Mutter dort stark vertreten ist.

Derzeit besteht das im Deckungsstock vorhandene Kreditportfolio zu jeweils 50 Prozent aus deutschen und französischen Immobilienkrediten. Unsere deutschen Kredite akquirieren wir mit einem Team von fünf erfahrenen und sehr gut vernetzten Mitarbeitern in Frankfurt am Main. Die französischen Kredite vermitteln die Teams der Natixis in Frankreich. Der Fokus unserer Bank liegt auf qualitativ hochwertigem und damit von niedrigen Margen gekennzeichnetem Geschäft.

Zur Person



Henning Rasche

Mitglied des Vorstands, NATIXIS Pfandbriefbank AG, Frankfurt am Main

Aufgrund der relativ niedrigen Margen braucht man die günstigen Refinanzierungskonditionen, die der deutsche Pfandbrief bietet.

Wir profitieren in der gewerblichen Immobilienfinanzierung sehr stark von der Expertise unserer Mutter, die die Nummer 1 in diesem Geschäft in Frankreich ist. Allerdings ist ganz klar, dass sämtliche Kreditentscheidungen der Natixis Pfandbriefbank von unseren Spezialisten und uns im Vorstand getroffen werden.

„Wir werden am emittierten Pfandbriefvolumen gemessen.“

I&F Nach welchen Kriterien wird Ihr Erfolg gemessen?

Unser Aufsichtsrat misst uns in erster Linie am emittierten Pfandbriefvolumen. Grundlage hierfür ist das Volumen der neu vergebenen Kredite. Dabei steht das Thema Sicherheit und Qualität im Vordergrund. Es gibt keinerlei Incentivierungen um höhere Risiken einzugehen.

I&F Haben Sie bestimmte Schwerpunkte?

Innerhalb unserer Zielländer Deutschland und Frankreich finanzieren wir ausschließlich Bestandsobjekte. Als Assetklassen interessieren uns Bürogebäude und Einzelhandelsobjekte, fremd genutzte Wohnimmobilien gewerblicher Bestandhalter, gemischt genutzte Objekte sowie Hotels und Logistikimmobilien.

I&F Wer sind Ihre Kunden?

Zu unseren Geschäftspartnern zählt eine große Zahl unterschiedlicher Akteure, dazu gehören Immobiliengesellschaften, Investmentfonds und Private-Equity-Gesellschaften, Staatsfonds und Family Offices, von der BaFin überwachte Geschlossene Fonds und Offene und Spezialfonds gemäß KAGB.

I&F Was haben Sie für ein Ziel für das Neugeschäftsvolumen in diesem Jahr?

Wir haben uns 700 Millionen Euro für 2015 vorgenommen. Allerdings hat sich die Wettbewerbssituation dieses Jahr deutlich verschärft. Dies gilt nicht nur

für die erzielbaren Konditionen, sondern auch für die durchsetzbaren Schutzklauseln und Sicherheiten. Es gibt Transaktionen, die wir auf dieser Basis nicht begleiten. Folglich ist eine genaue Prognose für das Volumen an Neugeschäft mit Unsicherheiten verbunden.

I&F Wie gehen Sie bei der Refinanzierung vor?

Unser Hauptrefinanzierungsprodukt ist der Hypothekendarlehenpfandbrief. Wir sind jeweils vollständig kongruent refinanziert. Das zeichnet uns auch im Vergleich zu Wettbewerbern aus. Die unbesicherte Liquidität wird ausschließlich von unserer Konzernmutter Natixis zur Verfügung gestellt. Unser einziges Risiko ist das Spread-Risiko, das durch die kurze Periode zwischen Darlehensabschluss und der Indeckungnahme – und damit der Basis für die Refinanzierung durch Pfandbriefe – entsteht.

I&F Was ist mit dem Kreditrisiko?

Die Natixis Pfandbriefbank trägt kein Kreditrisiko. Eine Absicherungsstruktur, die von unserer Mutter zur Verfügung gestellt wird, sichert uns vor Ausfällen bei Krediten. Diese Struktur wurde über einen längeren Zeitraum entwickelt und von der BaFin genehmigt. Natixis übernimmt zu unseren Gunsten pro Einzeldarlehen jeweils eine Garantie. Darüber hinaus gibt es von der Mutter eine Patronatsklärung zugunsten der Natixis Pfandbriefbank. Über einen Gewinnabführungsvertrag ist die Mutter zur Übernahme eines etwaigen Verlustes verpflichtet. Diese Sicherungsmechanismen – vor allem die Garantie durch eine finanzstarke französische Bankengruppe, stellt für die Käufer unserer Pfandbriefe ein zusätzliches Sicherheitsnetz dar.

Die Garantiestruktur ist für unser Geschäft auch erforderlich, da wir bei einem Eigenkapital von 55 Millionen Euro

die Großkreditgrenze bei 13 Millionen Euro erreichen. Um in der gewerblichen Immobilienfinanzierung wettbewerbsfähig zu sein, brauchen wir die Möglichkeit, deutlich darüber liegende Beträge auszureichen.

I&F Wer kauft Ihre Pfandbriefe?

Durch meine früheren Rollen, unter anderem als Präsident des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken, kenne ich die wichtigsten Akteure. Bereits im Jahre 2012 haben wir sehr viele potenzielle Investoren besucht und die Bank und das Konzept vorgestellt.

Die Resonanz war positiv, was auch ein wenig an dem zusätzlichen Sicherheitsnetz liegen mag. Obwohl wir ein überschaubares Neuemissionsvolumen an den Markt bringen, kaufen auch ganz große institutionelle Anleger beispielsweise unsere

Namenspfandbriefe. Guter Nachfrage erfreuen sich die Pfandbriefe unserer Bank beispielsweise bei ostdeutschen Sparkassen, die sehr häufig über einen hohen Einlagenüberhang verfügen.

Wir bieten als relativ neuer Emittent in der Regel ein paar Basispunkte mehr als die Benchmarkemissionen der führenden deutschen Pfandbriefemittenten.

I&F Verfügen die Pfandbriefe über ein Rating?

Als Service für die Investoren hat sich die Natixis Pfandbriefbank auch dem Ratingprozess für die Pfandbriefe unterzogen. Von Moody's gibt es für unsere Titel die Höchstnote „Aaa“. Ein Institutsrating brauchen wir aufgrund des starken Haftungsverbundes nicht.

Sowohl Natixis als auch BPCE sind von Moody's und den anderen großen Ratingagenturen mit guten „A“-Noten bewertet. Per Ende Juni dieses Jahres ist der Deckungsstock für die Hypothekendarlehenpfandbriefe 850 Millionen Euro groß.

Zum Erhalt des „Aaa“-Pfandbriefsratings ist eine Mindestüberbesicherung von 12 Prozent vorgegeben; derzeit bieten wir den Investoren eine Überdeckung von rund 20 Prozent.

„Eine Absicherungsstruktur durch unsere Mutter sichert uns vor Ausfällen bei Krediten.“

„Auch große institutionelle Anleger kaufen unsere Pfandbriefe.“