

Gespräch des Tages

Kreditgenossenschaften I

Souveräner Spitzenreiter

In der Fußball-Bundesliga würde man von Eintönigkeit sprechen, von Langeweile, vielleicht sogar von Dominanz, wenn ein Team ständig die besten Ergebnisse abliefern. In der Kreditwirtschaft dagegen ist das in diesen bewegten Zeiten eine freudige Ausnahme und wahrlich hoch zu bewerten. Seit vielen Jahren schon gehört das genossenschaftliche Spitzeninstitut DZ Bank in die Riege der erfolgreichen Banken Deutschlands, dass man aber nun schon mehrmals trotz harter Konkurrenz ganz allein an der Spitze steht, ist überraschend und ein Beleg für die gute Arbeit, die hier geleistet wird. 2,2 Milliarden Euro sind mehr, als jede andere Bank in Deutschland verdient hat. Und das bei einer Bilanzsumme von gerade einmal etwas mehr als 500 Milliarden Euro.

Wenn es läuft, dann läuft es. Da wird dann auch eine Fusion einfach mal so „weggesteckt“ und behindert keineswegs den operativen Erfolg. Es zahlt sich Jahr für Jahr aus, dass die genossenschaftliche Finanzgruppe effektiv aufgestellt und schon weitestgehend auf jeweils einen Dienstleister konzentriert ist, von denen die meisten unter dem Dach der DZ-Bank-Gruppe gebündelt sind. Da lassen sich Unruhen an den Finanzmärkten, geldpolitische Wirrungen oder Veränderungen im alltäglichen Tun einfacher wegstecken. Im abgelaufenen Geschäftsjahr beispielsweise waren es vor allem die Versicherung R+V und der Asset Manager Union Investment, die zum Erfolg beigetragen haben. Doch wo Licht ist, ist auch Schatten. Das Ergebnis der operativ sehr erfolgreichen Bausparkasse Schwäbisch Hall hat sich bedingt durch einen Einmaleffekt mehr als halbiert. Außerordentlich hohe Rückstellungen für in früheren Jahren zugesagte Bonifikationen bei Nichtinanspruchnahme des Darlehenversprechens schmerzen zwar für das Jahr 2016, entlasten aber die Zukunft.

Handlungsbedarf besteht dagegen bei der DZ Privatbank, der VR Leasing und der DVB Bank, drei Bereiche, die derzeit „keine Freude machen“. Letztere hat das abgelaufene Geschäftsjahr mit einem Verlust von 285 Millionen Euro abgeschlossen, trotz eines Ertragszuschusses von 150 Millionen Euro durch die Mutter. Schuld ist die erhöhte Risikovorsorge für die zahlreichen Schiffsendagements. Da man nicht mehr an eine Erholung der Schiffsmärkte glaubt, zieht die DZ Bank hier die Karte des Squeeze-out, um dann den gesamten Spielraum beim Ausloten der Handlungsoptionen von Verkauf bis Integration zu haben. Integrationsüberlegungen gibt es auch beim Leasinggeschäft und dem Wealth Management der DZ Pri-

vatbank. Beide haben mit Ergebnisbeiträgen von 7 Millionen Euro respektive 3 Millionen Euro den eigenen wie den Anspruch der Konzernmutter bei Weitem nicht erfüllt. DZ-Bank-Chef Wolfgang Kirsch formulierte die Erwartungen eindeutig: Keiner soll negative oder einseitige Ergebnisse ausweisen. Im Sinne einer schlagkräftigen Aufstellung wäre eine Bündelung der Kräfte von Firmenkunden- und Leasingangebot sicherlich ebenso sinnvoll wie die Zusammenführung von Privatkundengeschäft, Private Banking und Wealth Management. Es gebe kluge Überlegungen, Dinge zu vereinfachen, zusammenzuführen und zu fokussieren, so Kirsch.

Einen Schritt weiter ist man da schon bei der Bündelung der Kräfte im Immobiliengeschäft. Hier ist die Entscheidung gefallen, die gewerbliche Immobilienfinanzierung der ehemaligen WGZ Bank, die nun in der DZ Bank angesiedelt ist, der WL Bank und der DG Hyp zusammenzuführen. Dafür wird die WL Bank zum Stichtag 1. Januar 2018 auf die DG Hyp verschmolzen. Der neue Immobiliendienstleister soll alle vier Kundensegmente – Gewerbetunden, Wohnungswirtschaft, Kommunen und Privatkunden – unter der Führung von Georg Reutter (DG Hyp) und Frank Mühlbauer (WL Bank) betreuen. Dies sei ein kluger erster Schritt, so Kirsch. Vor einer Zerschlagung der WL Bank und der Übertragung des Privatkundengeschäfts auf die Bausparkasse Schwäbisch Hall schreckt man derzeit offensichtlich noch zurück.

Kritischere Töne gab es in Sachen Holding. Ziel und Versprechen, so Kirsch, seien eine höhere Transparenz und mehr Mitsprechrechte der Primärstufe. Der kluge Vorstandschef warnte aber auch vor einem deutlich höheren bürokratischen Aufwand. Man habe gerade erst zwei Banklizenzen auf eine reduziert. Konsequenz einer Holdinglösung seien wieder zwei, da sowohl die Holding als auch die Geschäftsbank der EZB-Aufsicht mit all ihren Konsequenzen und Anforderungen unterliegen würde. Nach Ansicht von Kirsch gibt es einfachere, bessere Möglichkeiten, das gegebene Versprechen einzulösen. Diese wollen die Verantwortlichen ausarbeiten und präsentieren. Am Ende entscheiden muss aber natürlich die genossenschaftliche Finanzgruppe.

Landesbanken

Frischer Wind in Stuttgart

Die LBBW macht sich unter ihrem neuen Vorstandsvorsitzenden Rainer Neske fit für die Zukunft – und dabei wird kräftig aufgeräumt. Strategien werden überdacht, Geschäftsaufstellungen

verbessert und Belastungen aus früheren Tagen bereinigt. All das ist höchst vernünftig. Die aktuellen Rahmenbedingungen lassen nicht erkennen, dass das Umfeld für Banken in den kommenden Jahren spürbar einfacher werden wird. Von daher muss man die noch guten Zeiten nutzen, um Vorsorge für morgen zu treffen.

Entsprechend sieht das Ergebnis der LBBW auf den ersten Blick deutlich schlimmer aus, als es tatsächlich ist. Magere 11 Millionen Euro stehen da als Konzernergebnis für das abgelaufene Geschäftsjahr zu Buche, ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um satte 97 Prozent. Da könnte sich der ein oder andere Wegbegleiter oder gar Eigentümer der Stuttgarter Landesbank schon erschrecken. Allerdings ist dieses Ergebnis maßgeblich vom frischen Wind beeinflusst. Allein 379 Millionen Euro entfallen auf die vollständige Abschreibung des restlichen Goodwills aus dem Erwerb der Sachsen LB im Jahr 2008. Zur Begründung hieß es, die Wirtschaftsprüfer hätten darauf gedrängt, da das anhaltend niedrige Zinsniveau die künftigen Ertragsperspektiven doch sehr beeinträchtigt, was einen solch hohen Wertansatz keineswegs mehr rechtfertigt. Natürlich könnte man sich da fragen, warum das erst jetzt erfolgt: Niedrige Zinsen gibt es schon länger, sinkende Ertragsperspektiven auch. Als Großreinemachen wollte Neske den Schritt aber nicht verstanden wissen. Er wäre auch ohne einen Führungswechsel jetzt gekommen, sagte er.

Restrukturierungsmaßnahmen unter anderem für Personalabbau belasten das Ergebnis mit rund 87 Millionen Euro, verstärkte Investitionen in den Konzernumbau lassen die Verwaltungsaufwendungen um 35 Millionen Euro auf 2 586 Millionen Euro nach oben schnellen. Berücksichtigt man noch positive Einmaleffekte wie beispielsweise aus dem Verkauf der Anteile an Visa Europe und Wertpapierveräußerungen – das Finanzanlageergebnis stieg um gut 100 Millionen Euro auf 195 Millionen Euro – verbleibt ein Vorsteuerergebnis von 521 Millionen Euro und damit fast auf Vorjahresniveau.

Operatives Sorgenkind ist vor allem das Privatkundengeschäft. Die Sparte schreibt einen Verlust von 61 Millionen Euro. Hier schlagen sich das niedrige Zinsniveau verbunden mit sinkenden Margen ebenso nieder wie Anpassungen im Filialnetz, Personalabbau und Investitionen in Digitalisierungsprojekte. Neske betonte aber, dass „die Beratung in Filialen und die angemessene Präsenz vor Ort“ weiter zum Kern des Angebots der LBBW gehören, die mittels der BW Bank im Großraum Stuttgart die Sparkassenfunktion innehat.

Mit Blick nach vorne setzt Neske neue Akzente. War die Bank unter seinem Vorgänger Vetter noch sehr stark auf Konsolidierung und Kapitalaufbau

getrimmt, schaltet Neske nun um auf Wachstum. Die gegenüber Aufsichtsbehörden und Wettbewerbern komfortable Kapitalquote von 15,2 Prozent eröffne Spielräume im Kundengeschäft, die nun verstärkt genutzt werden sollen, so der Vorstandsvorsitzende. Da hat er vor allem die prosperierende schwäbische mittelständische Wirtschaft im Blick, ein Pfund mit dem sich in der Tat wuchern lässt. Klumpenrisiken aus einer hohen Konzentration in den Bereichen Maschinenbau und Automobil sieht Neske, aber er sieht sie auch (noch) gelassen. Gleichwohl sei die LBBW dabei, sukzessive Expertise in anderen Bereichen aufzubauen. Die Verbindung von Firmenkundengeschäft und Kapitalmarktexpertise sei Kern und Zukunft der LBBW. Diese hat, laut Neske, eine sehr vernünftige Größe, die schnelle Entscheidungen und kurze Wege zu den Kunden ermögliche. „Mit der Bilanzsumme von 240 Millionen Euro muss man sehr behutsam umgehen. Wir wollen organisch wachsen“, so der ehemalige Deutsch-Banker. Für das laufende und die kommenden Geschäftsjahre stellt Neske ein Ergebnis von 600 bis 700 Millionen Euro in Aussicht, trotz Investitionen in IT und Regulierung von rund 150 Millionen Euro pro Jahr. Spätestens bei dieser Perspektive sollten Eigentümer aufatmen. Aber auch für 2016 ist alles nur halb so schlimm: Denn die Goodwill-Abschreibung schmälert zwar das IFRS-Konzernergebnis, nicht aber das HGB-Ergebnis, und nach diesem wird die Ausschüttung bemessen.

Kreditgenossenschaften II

Wieder einen Schritt voraus

Je nach Region finden die deutschen Sparkassen und Kreditgenossenschaften zwar unterschiedliche Bedingungen vor, aber die grundsätzlichen Schwierigkeiten der Marktbearbeitung gleichen sich. Die Niedrigzinsen zehren massiv am Zinsüberschuss als der mit Abstand wichtigsten Ertragsquelle, das Provisionsgeschäft kann diese Einbußen nicht annäherungsweise auffangen, die Verwaltungsaufwendungen können nicht zuletzt dank Filialschließungen und moderatem Beschäftigtenabbau vergleichsweise konstant gehalten werden und die Bewertungsergebnisse fallen in vielen Regionen sogar positiv aus. Dass auf der Volumenseite das Kreditgeschäft immer noch recht deutlich wächst, und zwar sowohl im Firmenkunden- als auch im Privatkundenbereich, ist angesichts der vergleichsweise guten Wirtschaftslage und dem anhaltend guten Immobilienklima keine wirkliche Überraschung. Einigermaßen erstaunlich sind jedoch die Steigerungsraten, mit denen die Regionalverbände im Einlagengeschäft aufwarten können.

Ob das im aktuellen Zinsumfeld ein Segen ist, darf man bekanntlich bezweifeln, denn im Szenario der Negativzinsen müssen derzeit auch viele Kreditgenossenschaften die Kosten ihrer Einlagenüberschüsse verkraften. Zudem vermelden viele Ortsbanken und damit auch viele Regionalverbände für das Berichtsjahr 2016 ein deutliches Wachstum der täglich fälligen Gelder. Im Frankfurter Genossenschaftsverband, dessen noch 262 (281) Kreditgenossenschaften in 13 Bundesländern aktiv sind, verbuchen die Sichteinlagen ein Plus von 9,2 Prozent auf 106,455 Milliarden Euro und erreichen damit einen Anteil von gut 65,5 Prozent an den gesamten Einlagen. Im Zehnjahresvergleich seit 2007 ist diese Quote damit im Verbandsgebiet um rund 26 Prozentpunkte angestiegen. Auf der Aktivseite steht diesen täglich fälligen Papieren per Stichtag 2016 ein Bestand an langfristigen Kundenkrediten von 113,3 Milliarden Euro entgegen, der seinerseits 86,4 (85,8) Prozent des bilanziellen Kreditvolumens abdeckt. Die damit verbundenen Zinsänderungsrisiken rücken so fast zwangsläufig in den Fokus der Bankvorstände, des Prüfungsverbandes und natürlich auch der Aufsicht. Neben dem Einsatz von Derivaten und Swaps als Absicherungsinstrumente vor Ort gehört auch ein SREP-Zuschlag der Aufsicht von derzeit im Schnitt 1,1 Prozentpunkten zu den aktuellen Gegenmaßnahmen.

Trotz des wachsenden Kundengeschäftes verbuchen die Mitgliedsbanken des Frankfurter Verbandes einen Rückgang des ordentlichen Betriebsergebnisses an der Durchschnittsbilanzsumme (DBS) auf 0,97 (1,03) Prozent oder in absoluten Zahlen ein Abschmelzen um 35 Millionen Euro auf 2,08 Milliarden Euro. Dank Zuschreibungen bei Krediten ist das Betriebsergebnis nach Bewertung auf 0,99 Prozent der DBS angestiegen, in absoluten Größen auf 2,123 (2,032) Milliarden Euro.

Einen fachlichen Impuls erhofft sich der Ende dieses Jahres in den Ruhestand wechselnde Frankfurter Verbandspräsident Michael Bockelmann von der geplanten Fusion mit dem Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband (RWGV), über die Ende April in den Gremien zu entscheiden sein wird. Welche Rolle er in den vergangenen Jahren bei dem Prozess der Zusammenführung von Regionalverbänden gespielt hat, würde er dabei wohl niemals offensiv herausstellen. Aber in seiner Zeit als Verbandsvorstand hat er mit Vollzug der jetzt zur Abstimmung stehenden Fusion vier solcher Zusammenschlüsse an der Spitze begleitet, nämlich Kiel – Niedersachsen, Niedersachsen – Frankfurt, Frankfurt – Sachsen und nun voraussichtlich Frankfurt – Düsseldorf. Bei allen Parallelen im Geschäftsverlauf blickt man im Sparkassenlager einmal mehr auf die genossenschaftliche Gruppe und wird dabei innerlich einräumen müssen, dass diese auch mit Blick auf die Regionalverbände wiederum einen

Schritt voraus ist. Der künftig auf 14 Bundesländer ausgedehnte „Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.“ indes wird seinerseits unter Beweis stellen müssen, in einem solchen Großgebilde den Bezug zur Praxis nicht zu verlieren.

Sparkassen

Gute Kapitalbasis dank langem Bremsweg

Im Berichtsjahr 2016 haben die Kunden besonders die Sparkassen und Kreditgenossen bestraft. Gerhard Grandke, der Präsident des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen (SGVHT), und auch seine Kollegen in den Regionalverbänden beider Verbände können einen solchen Satz zu Recht nicht stehen lassen. Denn natürlich bedeutet der hohe Einlagenzuwachs bei den Ortsbanken einen Vertrauensbeweis. Und die neu hinzugekommene Klientel kann im Rahmen des Cross-Sellings schließlich auch mit anderen Produkt- und Dienstleistungsangeboten, etwa im Wertpapiergeschäft, zu einem Ertragsbringer der Zukunft werden. Doch angesichts der aktuellen Marktzinsen muss erst einmal der Einlagenzuwachs auf der Ertragsseite verkraftet werden, insbesondere in der großen Mehrzahl der Häuser, die einen Einlagenüberschuss aufweisen.

Das gilt im Übrigen nicht nur bei den Sparkassen in Hessen und Thüringen (plus 2,4 Prozent), sondern zum Teil noch stärker in Baden-Württemberg (plus 3,8 Prozent), Westfalen-Lippe (plus 2,4 Prozent), in Niedersachsen (plus 4,6 Prozent) oder dem Geschäftsgebiet des Ostdeutschen Sparkassenverbandes (plus 3,6 Prozent) sowie in den Regionen der Genossenschaftsverbände. „Im faktischen Negativumfeld stellen Einlagen und Einlagenzuflüsse eine Herausforderung dar“, hat der SGVHT-Präsident diese Bedrohungslage kommentiert. Mit einem wachsenden Kreditgeschäft lassen sich diese Zuwächse nicht mehr so leicht auffangen, denn die Baufinanzierung stößt wegen drohender Klumpenrisiken vielerorts an Grenzen. Und allein mit einer Volumenausweitung, auch das zeigt die Bilanzsaison 2016 überdeutlich, lassen sich die Ertragseinbußen im Zinsgeschäft nicht kompensieren, zumal die Zinsänderungsrisiken bei eher langfristigem Kreditgeschäft und meist kurzlaufenden Einlagegeldern (die SGVHT-Institute etwa beziffern deren Anteil auf 68 Prozent an den Kundengeldern) eine immer stärkere Absicherung verlangen. Nach mehreren Jahren mit Bewertungsüberschüssen sind inzwischen auch die Risikovorsorgebestände stark abgeschmolzen.

Beim Blick in die Zukunft arbeitete der SGVHT-Präsident verbal zwar durchaus am Geschäft seiner

Sparkassen von morgen, aber hinsichtlich möglicher oder sinnvoller Strukturänderungen im Landesbanken-, Bausparkassen- als auch im Versicherungsbereich hielt er sich auffällig zurück und mahnte in allen S-Regionen harte Arbeit an der Zukunftsfähigkeit an – primär in Form von Effizienzsteigerungen und möglichst guter Kapitalausstattung. In der auf 18,2 Prozent gestiegenen Kernkapitalquote seiner Mitgliedsinstitute sieht er schon eine gute Basis. Die Cost Income Ratio leidet derzeit vielerorts unter der schwierigen Ertragslage.

Einen Impuls für den Großraum und Finanzplatz Frankfurt, den er in einer Ausdehnung über den Regierungsbezirk Darmstadt begreift, erhofft sich der Präsident angesichts der Verschiebungen von Institutionen und Instituten im Zuge des Brexits. In diesen räumlichen Dimensionen gedacht bringen es allein die ansässigen 15 Sparkassen auf eine aggregierte Bilanzsumme von rund 63 Milliarden Euro und bilden mit Helaba, Dekabank Deutsche Leasing und Finanzinformatik einen Pool von rund 18000 Mitarbeitern allein aus der Sparkassenorganisation. Für eine griffige Anmerkung zu den jüngsten strategischen Kapriolen der Deutschen Bank (siehe Bankenchronik) als einem der großen Frankfurter Wettbewerber, lag die Berichterstattung des SGVHT leider zu früh, der Commerzbank bescheinigte Gerhard Grandke aber für sein Verbandsgebiet den wahrnehmbaren Wiedereintritt in die Marktbearbeitung, wenngleich er auf das gesamte Verbandsgebiet bezogen nach wie vor die Kreditgenossenschaften als härtesten Wettbewerber registriert.

Rückenwind für die deutsche Kreditwirtschaft insgesamt erhofft sich Grandke von politischen Maßnahmen zur Auflösung des Investitionsstaus, angefangen von der Infrastruktur bis hin zu Bildungsmaßnahmen. Er hält es für schwer und unklug, dem politischen Druck vonseiten der europäischen wie der internationalen Gemeinschaft hinsichtlich der enormen Außenhandels- und Leistungsbilanzüberschüsse auf Dauer standhalten zu wollen. Bezüglich der Maßnahmen und/oder Programme der hiesigen Politik vertraut er auf die Arbeit der von der Regierung eingesetzten Expertenkommission zur Stärkung von Investitionen in Deutschland.

Südwestbank

Willkommene Sondereffekte

Das Ende des Wachstumsschubs hatte die Stuttgarter Südwestbank für das Berichtsjahr 2016 schon im März vergangenen Jahres ausgerufen. Die Kapitalerhöhung um 384 Millionen Euro durch die Eigentümerfamilie Strüngmann Ende 2013 hatte der mit 28

Filialen vorwiegend in Baden-Württemberg tätigen Regionalbank vor allen Dingen im Geschäftsjahr 2015 neue Möglichkeiten auf der Aktiv- wie auf der Passivseite eröffnet. Per Stichtag 31. Dezember 2016 ist die Bilanzsumme nun auf 7,44 (7,10) Milliarden Euro angewachsen, 2016 freilich nur noch mit überschaubaren 4,8 Prozent. Zum Vergleich: Ende 2012 waren es 4,83 Milliarden Euro. Die Steigerung des Zinsüberschusses um 23,5 Prozent auf 159,6 Millionen Euro erinnert allerdings noch stark an die Vorjahre. Zu verdanken ist diese Entwicklung freilich in erster Linie einem Sondereffekt aus dem Verkauf eines Portfolios, das die Eigner im Zuge der Kapitalaufstockung eingebracht hatten. Schon im Geschäftsjahr 2015 hatte ein Teilverkauf ein Plus von 26,6 Millionen Euro bei den laufenden Erträgen der Bank eingebracht, im Berichtsjahr 2016 kamen nun weitere 56,8 Millionen Euro hinzu.

Begründet hat der Vorstand seinen Entschluss zur Realisierung dieser Reserveposition zum einen mit der günstigen Marktlage, zum anderen mit der Entlastung auf der Risikoseite, die mit der Transaktion verbunden war. Auf die Ertragsgrößen wie das Betriebsergebnis vor Steuern (plus 23,3 Prozent), die Cost Income Ratio (47 nach 50 Prozent) und auch die Eigenkapitalrendite (12,3 nach 10,2 Prozent) hatte der Portfolioverkauf deutliche Auswirkungen. Ohne diesen Sondereffekt würde sich beispielsweise die Cost Income Ratio etwa bei 62 Prozent bewegen, also einer Größenordnung, wie man sie auch bei Sparkassen und Kreditgenossenschaften vorfindet. Im Provisionsgeschäft bewegte sich die Bank mit einer Steigerung um 3,4 Prozent schon im Berichtsjahr 2016 in solchen Gefilden. Bei den Verwaltungsaufwendungen gilt das allenfalls für die Personalkosten mit einem Plus von 4,2 Prozent. Die Sachkosten hingegen sind infolge von Investitionen in die Infrastruktur, die Umsetzung aufsichtsrechtlicher Erfordernisse und „einiger kostenintensiver Umbauprojekte“, wie beispielsweise die Filiale in Heilbronn, mit 19,6 Prozent deutlich gestiegen.

Eher außerhalb der Entwicklung eines Normaljahres bewegte sich die Südwestbank auch mit Blick auf das Risikovorsorge-/Bewertungsergebnis, das bei einer „relativ niedrigen Risikovorsorge im Kreditgeschäft“ aufgrund einer Hebung stiller Reserven im Depot A mit 14,8 Millionen Euro positiv ausfiel. Durch Zuführung von 38 Millionen Euro zum Fonds für allgemeine Bankrisiken hat sich dessen Bestand gegenüber den 13,4 Millionen Euro in der Bilanz 2015 damit fast vervierfacht. Die Kernkapitalquote der Bank wird auf 11,9 (11,3) Prozent beziffert. Bis die Geschäftsentwicklung und GuV-Rechnung der Südwestbank wieder auf einem normalen Pfad ohne die Nachwirkungen der Kapitalerhöhung aus dem Jahre 2013 bewertet werden kann, bedarf es also mindestens noch zwei Abschlüssen.