

Regulierung I

Wirklich geregelt?

Die Bundeskanzlerin hat ein gutes Gespür für öffentlichkeitswirksame Formulierungen. Im Bereich der Finanzmarktregulierung haben die G20 wirklich gute Fortschritte gemacht, hat sie Mitte November beim Gipfel in Brisbane gesagt. Mit der Konkretisierung dieser sicherlich richtigen Feststellung hat sie sich dann allerdings ziemlich weit vorgewagt. Die systemisch relevanten Banken sind jetzt international reguliert, so hat sie sinngemäß formuliert, es wird nie wieder notwendig sein, dass Steuerzahler dafür eintreten müssen, wenn große Banken zusammenbrechen. Bezug genommen hat Angela Merkel damit auf das TLAC-Konzept, mit dem das Financial Stability Board die 30 G-SIBs (Global Systemically Important Banks), deren Liste Anfang November wieder aktualisiert wurde, über die Basel-III-Anforderungen hinaus zu einem zusätzlichen Kapitalpuffer verpflichten will. Dieser soll dabei helfen, die Institute abzuwickeln, ohne das gesamte Bankensystem zu gefährden. Was die Kanzlerin quasi als Vollzug gemeldet hat, ist allerdings im jetzigen Stadium erst mit einem Konzeptpapier unterlegt, das bis Anfang Februar 2015 zur Konsultation gestellt ist (siehe ZfgK 22-2014). Weder die grenzüberschreitende Anerkennung der Abwicklungsmaßnahmen noch die Art der zusätzlichen Kapitalbestandteile sind bislang geklärt.

Am Beispiel der CoCo-Bonds als mögliches Instrument für eine Wandlung von Nachrang- in Eigenkapital hat eine wissenschaftliche Studie der TU München und der Uni Bonn mögliche kontraproduktive Wirkungen zutage gefördert. Sind diese Anleihen falsch konstruiert, so die These, können sie eine Unternehmenskrise sogar verschärfen, statt das System zu stabilisieren. Bei einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage einer Bank, so wird im Modell gezeigt, könnten die Eigentümer ein Interesse haben, die Lage noch weiter zu verschärfen, um Verluste auf die CoCo-Bonds-Anleger zu verschieben. Wünschenswert ist deshalb eine Spielart von CoCo-Bonds, die Altaktionäre anregt, alles zu unternehmen, um die Kernkapitalquote für einen Wandel nicht zu unterschreiten.

Ohnehin stellt sich noch die Frage, wie viele G-SIBs die Anforderungen bis wann umsetzen können. Der angedachte Zeitrahmen bis 2019 gilt als ambitioniert. Bis die Frage des „Too Big to Fail“ also wirklich im Sinne der Bundeskanzlerin geregelt ist, werden noch viele Interessensunterschiede in Einklang gebracht werden müssen und dabei viele anstrengende Verhandlungsrunden zu bewältigen sein. Und selbst wenn die Umsetzung der TLAC-Initiative in einigen Jahren geschafft sein sollte,

will man sich lieber nicht vorstellen, dass unter den enormen Spannungen der internationalen Finanzmärkte ein Szenario eintreten könnte, bei dem gleichzeitig mehrere der Global Player abgewickelt werden müssen.

Regulierung II

Gerecht für Groß und Klein

Gruppenübergreifend sehen sich in Deutschland gerade die kleineren und mittleren Banken als Leidtragende der Krisenbewältigung nach der Finanzkrise. Unabhängig von der individuellen Risikolage und deren minimalem Einfluss auf die Gesamtstabilität des Finanzsystems klagen sie darüber, seit 2008 in nahezu alle regulatorischen Maßnahmen voll mit einbezogen worden zu sein, während die größeren Institute bis hin zu den Global Playern nach wie vor auf das ungelöste Too-Big-to-Fail-Problem bauen können. Allein die schiere Größe sichert Letzteren bislang wegen der impliziten Staatsgarantie – unabhängig von der Risikokonzentration – günstigere Konditionen bei der Refinanzierung an den Kapitalmärkten.

Diese viel kritisierte Unwucht in der Regulierung versuchen die Aufseher nun auszutariieren. Das begann mit dem zur Konsultation stehenden TLAC-Konzept (ZfgK 22-2014). Und nach Veröffentlichung der AQR- und Stresstestergebnisse und der Übernahme der europäischen Bankenaufsicht durch die EZB stehen nun die internen Modelle auf dem Prüfstand. Nach dem Baseler Ausschuss Ende Oktober haben Mitte November die EBA sowie die EZB mit der Ankündigung einer Initiative zur Überprüfung der bankeigenen Risikomodelle einen weiteren Schritt zur sachgerechten Differenzierung von großen und kleinen Kreditinstituten gemacht. Je mehr es auf diesem Feld des Risikomanagements Fortschritte bei der Angleichung der zulässigen Methoden gibt, umso weniger Grund bleibt den Kleinen zum Klagen. Mit den Niedrigzinsen und den eigenen Regulierungsanforderungen haben diese freilich noch Herausforderungen genug.

Wealth Management

Neue Kundenstrukturen

Der europäische Wealth-Management-Markt ist mit 18 Billionen Euro an verwaltetem Vermögen noch immer einer der aussichtsreichsten Bereiche für die Finanzwirtschaft. Nach den Daten einer ak-

tuellen Studie „Imperatives for Success“ von J.P. Morgan Asset Management und Oliver Wyman ist diese Größe seit dem Jahr 2010 jährlich um 4,3 Prozent gewachsen. Für die kommenden vier Jahre erwarten die Studienautoren eine Steigerung von jährlich 4,9 Prozent auf dann 23 Billionen Euro – und damit eine deutlich wachsende Basis für Finanzdienstleistungen in diesem Bereich. Dazu kommt, dass die Eigenkapitalrendite im Wealth Management mit 13 bis 15 Prozent im Durchschnitt höher eingeschätzt wird als in anderen Finanzdienstleistungssegmenten.

Das hat zur Folge, dass der Markt enorm wachsenden Herausforderungen entgegenseht. In der Analyse, für die 23 CEOs und Führungskräfte von Privatbanken interviewt und 136 weitere Marktteilnehmer aus 13 europäischen Ländern online befragt wurden, erwarten die Teilnehmer einen steigenden Wettbewerbsdruck, schrumpfende Provisionen, steigende Kosten, vor allem für Compliance, sie registrieren ein beschädigtes Vertrauen der Kunden und hohe Renditeansprüche derselben.

Hinzu kommen strukturelle Veränderungen der Kundenbasis, die Handlungsbedarf dringlich werden lassen. In den nächsten 20 bis 30 Jahren steht ein umfangreicher Übergang von Vermögen durch Vererbung an die nächste Generation an. Nach Daten der Europäischen Zentralbank, die in der Studie zitiert werden, ist derzeit die Hälfte des Vermögens in den Händen von Personen mit einem Alter über 55 Jahren. Zudem entsteht neuer Reichtum derzeit häufig in Firmen, die neue Technologien entwickeln oder anbieten – mit einer entsprechenden Affinität der Unternehmer für diese Techniken und deren Möglichkeiten. Was für die Retailbanken schon seit einiger Zeit gilt, wird nun offenbar auch zu einem sichtbaren Trend in der Welt der Vermögensverwaltung. Ein neuer Typus von Kunden erwächst in einem zunehmend digitalisierten Umfeld mit veränderter Investmentkultur sowie höherer Kostensensibilität.

Dass die digitalen Technologien dabei den administrativen Kundenkontakt vereinfachen und die Kundenbetreuung verbessern können, ist die eine Seite der Medaille. Dass dadurch aber auch innovative Anbieter in die noch deutlich von persönlichen Beziehungen geprägten Märkte eindringen können, ist die andere Seite. Und so kommentiert der Deutschland-Chef von J.P. Morgan Asset Management, Christoph Bergweiler: „Noch werden 80 Prozent der Investmentprodukte in Kontinentaleuropa von Banken eingesetzt. Zunehmend vertrauen vermögende Kunden jedoch auf unabhängige Anbieter ohne Bezug zu einem Finanzinstitut wie Multi Family Offices, unabhängige Vermögensverwalter oder neu entstehende Anbieter außerhalb der traditionellen Finanzindustrie.“

Leasing

Investitionsanreize gefordert

Enttäuschend – mit diesem Wort ordnet Martin Mudersbach, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen, die aktuelle Situation der deutschen Leasing-Branche ein. Das prognostizierte Wachstum von 8,0 bis 8,5 Prozent haben die gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die das Basis-Potenzial für Leasing beziffern, im gerade ablaufenden Jahr 2014 nicht erreicht. Sie werden bis zum Jahresende wohl nur um 4,3 Prozent auf 334,4 Milliarden Euro steigen. Die Investitionen der Leasing-Wirtschaft haben indessen um 6,1 Prozent zugenommen, sie beliefen sich auf 50,2 Milliarden Euro. Für die kommenden zwölf Monate wird immerhin ein Wachstum von etwa 3 bis 4 Prozent erwartet. Dennoch wird 2015 als „ein Jahr des Stillstands“ bezeichnet.

Freilich gehört das Klappern an dieser Stelle für die Branchenvertreter zum Handwerk. Denn dass es in einem wirtschaftlichen Umfeld, in dem mehr investiert wird, für die Leasing-Unternehmen noch besser aussähe, ist unbestritten. Einerseits belasten aber eine zunehmend lahmende Konjunktur und geopolitische Krisen den Zustand der Wirtschaft, andererseits sieht Mudersbach die Unternehmen unzufrieden mit der deutschen Wirtschaftspolitik und daher mit Investitionen eher zurückhaltend. Dass das vom Finanzminister angekündigte Investitionspaket ausreichend groß genug ist und dass es rechtzeitig kommt, wird vom BDL-Präsidenten bezweifelt. 50 Milliarden Euro an Investitionen von jetzt an und nicht zehn Milliarden Euro zwischen 2016 und 2018, das würde in seinen Augen helfen, den Investitionsstau in Deutschland aufzulösen. Dass diese Forderung – vor allem in Anbetracht der von Finanzminister Schäuble für den Bundeshaushalt 2015 angestrebten schwarzen Null – nicht durchsetzbar ist, machen auch die Vertreter der Leasing-Branche deutlich. Als Vorschlag an die Politik, um Investitionen aus der Privatwirtschaft anzukurbeln, führen sie wie zuletzt so oft die degressive Afa an. Rückendeckung erhält der Verband dabei von Arno Städtler, ifo, der die im Jahr 2010 erfolgte Abschaffung der degressiven Afa als kurzfristige Etat-Kosmetik bezeichnet.

Für die Unternehmen der Branche selbst erwartet der Verband, dass die Konsolidierung in den kommenden Monaten weitergeht. Die beiden größten Faktoren hierbei sind die zunehmende Regulierung und fehlende Nachfolgeregelungen. Gegenüber den Jahren 2011 und 2012 hat sie sich zwar verlangsamt, doch insgesamt haben schon diverse – besonders mittelständische – Gesellschaften aufgegeben.