

bm-Blickpunkte

Finanzvertrieb

OVB braucht Berater

Dass die AWD Holding, Hannover, ihre Bilanzpressekonferenz in diesem Jahr am gleichen Tag ansetzte wie die OVB Holding AG, Köln, wird bei der OVB keineswegs als Zufall gewertet. Eine gewisse Hämie mit Blick auf die Wettbewerber in Hannover konnte sich der Vorstandsvorsitzende Michael Frahnert deshalb nicht verkneifen.

Überrascht habe man zur Kenntnis genommen, dass die Unabhängigkeit eines Finanzvertriebs mit dem Aktienanteil des Hauptaktionärs steige. In diesem Punkt falle man hinter den von AWD gesetzten Standard von 86,2 Prozent (Swiss Life) gerne zurück. Bei OVB kommen die drei größten Aktionäre zusammen (Deutscher Ring, Volksfürsorge und Iduna Leben) auf eine Quote von 71,5 Prozent.

Mit dem Jahr 2007 ist OVB durchaus zufrieden. Das profitable Wachstum mit einem um 15,4 Prozent auf 246,2 Millionen Euro gestiegenen Gesamtumsatz und einem Ebit-Anstieg um 20 Prozent auf 29,0 Millionen Euro geht freilich vor allem auf die Wachstumsregion Mittel- und Osteuropa zurück. Hier sind 57 Prozent aller Berater und 63 Prozent der Kunden zuhause. Und hier wurden 43 Prozent des Umsatzes und 72 Prozent des Ergebnisses erzielt.

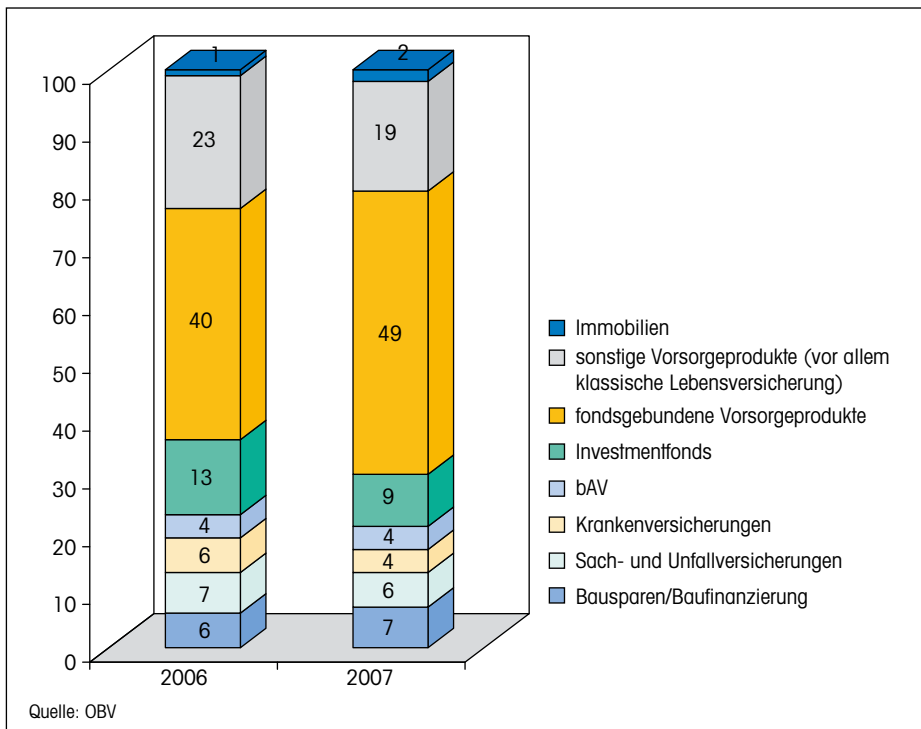
Insgesamt betreute OVB im vergangenen Jahr 2,61 Millionen Kunden, sieben Prozent mehr als im Vorjahr. Von dem Zuwachs um netto 170 000 Kunden entfallen 130 000 auf Mittel- und Osteuropa (plus 8,7 Prozent), 24 100 auf Süd- und Westeuropa (plus 9,0 Prozent) und 16 200 auf Deutschland, was einem vergleichsweise bescheidenen Wachstum um 2,4 Prozent entspricht.

In Deutschland habe man damit unter schwierigen Marktbedingungen die Position behauptet. Zu den schwierigen Bedingungen zählt Frahnert die EU-Vermittlerrichtlinie, die den Marktzugang vieler Nebenberufler erschwert habe. Ihre Zahl ist in Deutschland von 1 683 im Jahr 2006 um 317 auf 1 366 gesunken. Wenn die Zertifizierungen der Nebenberufler bis zum Jahresende abgeschlossen seien, soll sich im laufenden Jahr die 2007 nur in Deutschland zu beobachtende „faktische Stagnation“ bei den Berater-Zahlen wieder auflösen und die Vertriebskraft wieder anziehen. Gleichwohl sieht Frahnert hier noch Verbesserungsbedarf, dem man durch die Suche nach neuen Beratern begegnen will. Denn die Bestandsbearbeitungsquote, die bereits 30 bis 35 Prozent des Geschäfts ausmacht, werde sich nicht beliebig steigern lassen. Im Neugeschäft schließt jeder Kunde im Schnitt 3,5 Verträge ab.

In der zweiten Jahreshälfte will auch OVB in Sachen Abgeltungssteuer aktiv werden. Das Vertriebspotenzial wird aber eher zurückhaltend eingestuft. Einen „Ausverkauf“ für Fonds werde es eher nicht geben. Somit sei es fraglich, ob die entsprechenden Kampagnen letztlich den Effekt haben werden, den die Branche sich davon erhofft.

Als „Beschaffungsprogramm für Papierfabriken“ kritisiert Frahnert zudem die VVG-Reform, die dem Kunden zwölfseitige Informationsschriften selbst bei einfachen Versicherungspolice beschere. Eine lange Lebenszeit gibt er dem Gesetz in der heutigen Form nicht. In absehbarer Zeit – in Deutschland seien das drei bis fünf Jahre – erwartet Frahnert hier eine Änderung. Einstweilen hat der Anpassungsaufwand in den ersten Monaten des Jahres zu einem leichten Minus bei den Provisionseinnahmen geführt, was sich aber ab April stabilisieren und somit ohne Auswirkungen auf das prognostizierte Ergebnis

OVB-Neugeschäft nach Produktbereichen (in Prozent)



bleiben soll. Dass die Kunden auf die Papierflut mit einem gewissen Unverständnis reagieren, versucht man auf technische Weise zu lösen: Die gesetzlich vorgeschriebenen Informationen werden ihnen auf CD-Rom überreicht. Das mag zwar in den Ordnern daheim Platz sparen. Zur Kenntnis genommen wird die Informationsflut auf diese Weise vermutlich noch weniger. **sb**

Autobanken

Marktanteil bei Finanzierungen wächst

Den strategischen Wettbewerbsvorteil der herstellerebundenen Finanzierungsinstitute der Automobilindustrie, im Moment des Bedarfs am Point of Sale präsent zu sein, haben die Wettbewerber (zumindest im Neuwagengeschäft) auch 2007 nicht wettmachen können. Vielmehr haben die Captives ihren Marktanteil erneut ausgebaut. Laut Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft (AKA) lag er 2007 gemessen an den Neuwagen-Zulassungen in Deutschland bei 44,6 Prozent nach 42,2 Prozent im Vorjahr – ein Zuwachs, der allein zulasten des Wettbewerbs geht. An der Zahl der finanzierten Neufahrzeuge kommen die Captives auf einen Marktanteil von 64,3 Prozent, 2,3 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr.

Im Vergleich zu den Vorjahren konstant geblieben ist nach Angaben des AKA-Sprechers Karl Strom die Quote derjenigen Neuwagenkäufer, die ihren Wagen nicht finanzieren. Sie werde wohl dauerhaft bei 30 Prozent liegen. Die eher bescheidenen Aussichten im Neuwagengeschäft werden sich also kaum durch einen Ausbau der Finanzierungsquote steigern lassen.

Auch deswegen widmen sich die Autobanken verstärkt dem Gebrauchtwagenmarkt, in dem Anbieter wie Santander Consumer und GE Money ihre Nische gefunden haben und an dem sich jetzt auch die Sparkassen versuchen wollen.

630 000 Verträge haben die Autobanken hier 2007 abgeschlossen – gegenüber knapp halb so viel wie im Neuwagengeschäft. Alle Institute haben hier laut AKA noch Potenzial. Und die Produktpalette im Gebrauchtwagengeschäft werde „zunehmend breiter“. Da das Gebrauchtwagengeschäft über den Fachhandel durch die Restwert-Finanzierungsprodukte immer mehr zunehme, versprechen sich die Captives noch beträchtliches Potenzial – trotz eines „herausforderungsreichen“ Umfelds, wie es Strom bezeichnet.

Denn auch die Autobanken hatten 2007 mit dem „Privatkäuferstreik“ zu kämpfen, der sich in einem Rückgang der privaten Neuzulassungen um 27 Prozent und sogar der Besitzumschreibungen um sieben Prozent ausdrückte. Zuwächse im gewerblichen Geschäft konnten diesen Einbruch stückzahlenmäßig nicht kompensieren, sodass die Neuverträge um 2,1 Prozent zurückgingen. Dass das Volumen des Neugeschäfts dennoch um 2,9 Prozent auf 29,41 Millionen Euro stieg, führt der Arbeitskreis AKA vor allem auf einen bei den Autobanken zu beobachtenden Trend zu höherwertigen Fahrzeugen mit besseren Ausstattungs- und Sicherheitsmerkmalen zurück, der die durchschnittliche Finanzierungssumme gegenüber dem Vorjahr um 5,8 Prozent auf rund 15 100 Euro steigen ließ – ganz entgegen den Tendenzen am Gesamtmarkt.

Ein weiterer vom AKA genannter Trend spricht dafür, dass die Sparkassenorgani-

sation mit dem gemeinsam mit der Deutschen Leasing angebotenen S-Autokredit richtig liegt: Klassische Finanzierungen würden vom Kunden immer weniger nachgefragt. Die Entwicklung gehe eindeutig in Richtung Restwertprodukte. Immer mehr im Trend liegen zudem Paketlösungen mit Versicherungs- und Serviceleistungen rund um das Automobil. Und auf diesem Gebiet haben es die Finanzdienstleister der Hersteller naturgemäß noch immer leichter. Zwei Millionen Serviceverträge haben die Autobanken 2007 abgesetzt – im Schnitt 1,5 pro Finanzierungsvertrag. Nach oben hin sieht der Arbeitskreis hier noch viel Luft: „Best Practice“ sind 2,8 Serviceverträge pro Abschluss. **Red.**

Taunus-Sparkasse

Wunsch und Realität

Für die Taunus-Sparkasse war 2007 ein besonderes Jahr. Das Institut feierte seinen 100. Geburtstag. Und zu besonderen Anlässen darf man sich was wünschen, so ist es Brauch. Auch Hans-Dieter Homberg, der Vorstandsvorsitzende der Taunus-Sparkasse, hat einen Wunsch. Er würde, so sagte er auf der Bilanzpressekonferenz, gerne mit der Fraspa ins Gespräch kommen. Nein, nicht wegen Fusionen oder gar eines Unterschlüpfens unter die Flügel der großen Helaba. Es geht bei diesem Wunsch lediglich um acht kleine Filialen der Frankfurter, die auf seinem Geschäftsgebiet liegen. Denn nur zu

gerne würde er sich an diesen, ordentlich bewertet natürlich, beteiligen oder sie gar ganz kaufen.

Aber wie so oft im Leben verhalten hehre Wünsche ungehört. Denn bei der Fraspa ist keinerlei Bereitschaft zu erkennen, an den Gemengelagen etwas zu verändern. Auch wenn da irgendwo im Übernahmevertrag von Helaba und Fraspa, dem auch die Taunus-Sparkasse zustimmen durfte, steht, dass hier bis 2009 etwas passieren muss. Aber Homberg ist auch Realist genug, um zu wissen, dass bei der derzeitigen Marktlage einvernehmliche Lösungen kaum möglich sein werden. Im Gegenzug freut sich die Taunus-Sparkasse aber auch über das gute Geschäft der Niederlassung Höchst und über die Finanzierung von 824 Wohneinheiten in der Region, auch in Frankfurt, denn „wir zählen Frankfurt zu unserem Geschäftsgebiet“, so Homberg.

Um auf alles vorbereitet zu sein, wurde bei den Bad Homburgern seit dem vierten Quartal 2007 Stammkapital gebildet. So wurde die Eigentümerposition durch eine andere Rechtsform gestärkt. Ziel ist ein Stammkapital von 100 Millionen Euro. Zu diesem Zweck wurden bislang 50 Millionen aus der Sicherheitsrücklage in Stammkapital umgewandelt, jeweils zur Hälfte für beide Träger Hochtaunuskreis und Maintaunus-Kreis. Weitere 50 Millionen Euro können zugeführt werden, sollte sich ein Dritter an der Taunus-Sparkasse beteiligen wollen.

Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft: Marktdaten 2007

	2006	2007	Veränderung (in Prozent)
Anzahl Zulassungen Kraftfahrt-Bundesamt	3,488 Millionen	3,334 Millionen	-4,4
Neuzugang gesamt in Stück	2,039 Millionen	1,998 Millionen	-2,0
Finanzierung	1,300 Millionen	1,174 Millionen	-9,7
Leasing	0,739 Millionen	0,824 Millionen	+11,5
Neuzugang gesamt in Millionen	36,488	37,490	+2,7
Finanzierung	18,902	17,727	-6,2
Leasing	17,586	19,763	+12,4
Penetration an den Neuzulassungen gesamt	42,2 Prozent	44,6 Prozent	+2,4
Finanzierung	21,4 Prozent	18,8 Prozent	-2,0
Leasing	20,8 Prozent	25,8 Prozent	+4,4

Quelle: AKA

Auch an anderer Stelle bekam das Institut in seinem Jubiläumsjahr nichts geschenkt. Der „extreme Konditionenwettbewerb vor allem im Einlagenbereich“ und die „extreme Verflachung der Zinsstrukturkurve“ haben auch hier ihre Spuren hinterlassen. Der Zinsüberschuss sank vor Bewertung um sechs Prozent auf 70,6 Millionen Euro, was allerdings noch vom Provisionsüberschuss (plus 12,3 Prozent auf 28 Millionen Euro) bei leicht besserer Kostelage (67 nach 68,5 Millionen Euro) aufgefangen werden konnte. Dennoch kam

es durch Verluste bei Swap-Geschäften in Höhe von 2,5 Millionen Euro zu einem Rückgang des Betriebsergebnisses vor Bewertung von 27,3 auf 25,1 Millionen Euro. Unter dem Strich steht aber ein „erfreulicher“ Anstieg des Betriebsergebnisses um 50 Prozent auf 21,4 Millionen Euro dank deutlich niedrigerer Abschreibungen im Kreditgeschäft (-3,9 nach -10,5 Millionen Euro) und einem trotz Finanzkrise verbesserten Bewertungsergebnis im Wertpapiergeschäft (-2,3 nach -2,6 Millionen Euro).

Homburg ist zufrieden mit dem Geburtsjahrsjahr, auch weil die Taunus-Sparkasse mit einem Verhältnis des Betriebsergebnisses vor Bewertung zur Durchschnittsbilanzsumme (DBS) von 0,70 hessenweit am oberen Ende rangiert und weil sich die Anstrengungen im Vertrieb auszahlen. Mit Wertpapiererträgen von 0,28 Prozent der DBS sind die Bad Homburger Vorstädter hessenweit Spitze. Und 2008? Dazu möchte sich der Vorstandsvorsitzende angesichts der anhaltenden Verwerfungen und Volatilitäten lieber nicht festlegen. Es werde aber bestimmt ein „schwieriges Jahr“ – und sicherlich auch ein spannendes. In jeder Hinsicht!

Red.

Vermögensverwalter

Spannende Zeiten

„Je schlechter die Marktbedingungen sind, umso mehr muss man sich um die Kunden bemühen, denn das ist der beste Zeitpunkt für die Akquise“, sagte Michael Schramm, persönlich haftender Gesellschafter des Privatbankhauses Hauck & Aufhäuser, jüngst im Interview mit der Schwesterzeitschrift „Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen“.

Dann sind zum einen die Kunden aufgeschlossener für eine umfassende Beratung, zum anderen offenbare manch großer Wettbewerber ungeahnte Schwächen. Hinzu kommt, dass die Zahl der Vermögenden in Deutschland in den kommenden Jahren

weiter steigen wird. Es müssten also gute Zeiten für Vermögensverwalter sein. Sind es aber nicht!

Die Branche leidet zum einen unter spürbarer Personalknappheit. Das liegt nicht zuletzt daran, dass der Schritt in die Selbstständigkeit in turbulenten und volatilen Zeiten natürlich sehr gut überlegt sein will. Das regelmäßige Gehalt ist besser planbar als die Abhängigkeit von Erlösen aus der eigenen Beratungsleistung.

Erschwerend kommen die zahlreichen Vorschriften und Regulierungsbemühungen hinzu, die gerade kleine Vermögensverwalter mit administrativen Aufgaben überfordern und aus dem Markt treiben. Zu nennen sind hier beispielsweise die MiFiD, die Vermittlerrichtlinie und, und, und. Und dann ist da noch die anhaltende Diskussion um die Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen (EdW). Diese soll für den Betrugsfall Phoenix aus dem Jahr 2005 mit 180 bis 200 Millionen Euro zugunsten der geschädigten 30 000 Anleger einspringen, verfügt aber nur über knapp sieben Millionen Euro.

Für die Phoenix-Entschädigungen müssten die EdW-Mitglieder, zu denen neben Vermögensverwaltern auch Börsenmakler und Kapitalanlagegesellschaften zählen, rechnerisch das 50-fache des regulären Jahresbeitrags aufbringen. Da dies unmöglich ist, wird derzeit überlegt, auch alle neugegründeten Vermögensverwalter gezwungenermaßen in die EdW einzahlen zu lassen. Auch das fördert die Selbstständigkeitsbestrebungen in keinster Weise.

Das geht auch an den Dienstleistern für Vermögensverwaltern nicht spurlos vorbei. Hauck & Aufhäuser jedenfalls, eine der führenden Depotbanken, betrachtet den Markt skeptisch, trotz der eigentlich guten Voraussetzungen in einem Wachstumsmarkt. Mitten hinein in diese turbulente Phase startete am 30. April die V-Bank AG, die sich als erste unabhängige Plattform für Finanzintermediäre mit Vollbanklizenz

behaupten will. Zielgruppe der V-Bank sind bankenunabhängige Vermögensverwalter sowie institutionelle Kunden wie Banken, Versicherungen und Pensionsfonds. Um die Vermögensverwalter an das Institut zu binden, läuft derzeit eine Kapitalerhöhung um fünf Millionen Euro auf 25 Millionen Euro, die von den Kunden der V-Bank gezeichnet werden wird. Somit sind diese dann direkt an ihrem Dienstleister beteiligt. Dadurch erhoffen sich die Verantwortlichen natürlich nach genossenschaftlichem Vorbild eine Art „Verbundtreue“.

Im Jahr 2009, so der Plan, soll die Bank erstmals ein positives Quartal abliefern, ab dem dritten Geschäftsjahr ganzjährig schwarze Zahlen schreiben. Das ist ambitioniert, in einem Markt in dem sich Wettbewerber wie die Deutsche Bank, die UBS, die DAB Bank, Hauck & Aufhäuser und die Augsburger Aktienbank tummeln und in dem die potenzielle Kundenzahl sicherlich nicht zunehmen wird. Im Gegenteil, die Konzentration unter den Vermögensverwaltern wird weitergehen.

Red.

Konsumentenkredit

Team-Bank in Kauflaune

„Wir scheuen nicht den Wettbewerb, aber wir machen uns Sorgen um den Wettbewerb“, kommentiert Theophil Graband, der Vorstandsvorsitzende der Team-Bank AG, Nürnberg, die derzeitige Situation im Markt für Ratenkredite. In einem rückläufigen Markt – der Bestand in Deutschland sank von 131,6 Milliarden Euro 2006 auf 129,3 Milliarden Euro – fühlt sich die Team-Bank durchaus wohl. Immerhin haben die Genossenschaftsbanken ihren Marktanteil 2007 von 2,4 auf 2,8 Prozentpunkte ausgebaut. Vertrieben von 914 Volks- und Raiffeisenbanken und in 57 Shops, erhöhte sich der Easy-Credit-Bestand um 17 Prozent auf 4,63 Milliarden Euro.

Angesichts der neuen Bewegung im Markt ist die Team-Bank deshalb in Kauflaune, wobei Graband von „intelligenten Lö-

sungen“ spricht, wie man es mit dem Verkauf der Filialen vorgemacht habe. Was damit gemeint ist, überlässt Graband der Spekulation.

Die in die Diskussion geworfene Übernahme von Fortis-Standorten scheint dabei eher unwahrscheinlich, obwohl die Team-Bank mit dem Aufbau weiterer Easy-Credit-Shops aus Mangel an geeigneten Standorten nur langsam vorankommt. Seit Jahresende erhöhte sich ihre Zahl von 57 auf 62, bis Ende 2008 könnten „locker“ noch einmal drei hinzukommen. Das Ziel von 100 Shops wird damit zwar nicht revidiert, ist aber noch in ziemlicher Ferne. Ob Filialen, von denen sich Fortis trennen will, dafür in Frage kämen, scheint aber fraglich – nicht zuletzt wegen der unterschiedlichen Standortstrategie. Denn während die Niederländer auf die Ansiedlung in 1-B-Lagen setzen, favorisiert die Team-Bank beste Auflage. Obendrein sieht Graband hier „zu viele Redundanzen“.

Konkreter sieht es bei Plänen zum weiteren organischen Wachstum aus: Der Markteintritt in Österreich steht an. Auch dort setzt man auf Vertriebspartner aus der genossenschaftlichen Organisation, auch dort soll das „Fairness-Paket“ angeboten werden. Marktchancen verspricht aber nicht zuletzt das simple Angebot von Krediten zu festen Zinssätzen. Denn die seien in Österreich auch bei Ratenkrediten bisher nicht üblich. **Red.**

Firmenkundengeschäft

Factoring: Subprime stoppt Preisverfall

Die deutsche Factoring-Branche hat im vergangenen Jahr ihren Umsatz um knapp 16 Prozent auf 83,5 Milliarden Euro gesteigert. An der im Verhältnis hierzu deutlich stärker vergrößerten Kundenzahl – diese ist um 22 Prozent auf rund 4 700 Kunden gewachsen – ist allerdings eine Entwicklung hin zu kleineren Volumina abzulesen. Damit folgen die Factorer wie

schon in den vergangenen Jahren den Trends in der Leasingbranche, wo kleinere Finanzierungsobjekte ebenfalls stetig an Bedeutung gewinnen.

Gute Chancen auf Neugeschäft verspricht sich die Branche in den kommenden Monaten durch die Folgen der Subprime-Turbulenzen. Insbesondere Mittelständler seien durch eine zu erwartende Kreditklemme verstärkt auf alternative Finanzierungsmethoden angewiesen. Diese Situation wird dabei durchaus als Chance gesehen, den Preisrückgang im Factoring zu stoppen – frei nach dem Motto, dass Finanzierung wieder etwas wert sein müsse. Dass sich gleichzeitig auch die Refinanzierung für die Factorer selbst verteuert, dürfte jedoch dafür sorgen, dass die Margen auch weiterhin nicht allzu kräftig wachsen.

Noch deutlicher beunruhigt wirkt die Branche angesichts verschiedener steuerlicher und regulatorischer Unsicherheiten. Als existenzbedrohend wird die Umsetzung der sogenannten Zinsschranke eingeschätzt. Im Zuge der Steuerreform können Unternehmen künftig ihre Fremdfinanzierungskosten nur noch zu 70 Prozent geltend machen. Die Einnahmen müssen aber voll versteuert werden. Plastisch vergleichbar sei diese Situation mit der eines Bauunternehmens, das die Ziegel, die zum Hausbau benötigt werden, nicht mehr als Kosten von seinen Einnahmen absetzen kann, so der Deutsche Factoring Verband.

Auch in Bezug auf die Vermeidung einer gewerbesteuerlichen Doppelbelastung liegt für die Factorer noch einiges im Argen. Sollten sie – gemeinsam mit den Leasing-Unternehmen – tatsächlich das sogenannte Bankenprivileg erhalten, dürften sie damit auch in die Finanzaufsicht einbezogen werden. Und auch wenn hierfür tatsächlich keinerlei sachliche Begründung besteht, wie der Verband betont, werden sich die Factorer wohl oder übel mit einem „KWG light“ – einer abgeschwächten Aufsicht – anfreunden müssen. Denn jedes Privileg hat seinen Preis. **Red.**

Leasing

Genossen setzen auf Händlerkooperationen

1,4 Milliarden Euro an Neugeschäftsvolumen haben die Genossenschaftsbanken im Jahr 2007 an die VR-Leasing AG, Eschborn vermittelt. Das sind 61 Prozent des Neugeschäfts. Dabei war die Fahrzeugfinanzierung mit 481,6 Millionen Euro hinter den Investitionsgütern der zweitgrößte Posten im bankvermittelten Geschäft. Dennoch ist sich Vorstandsvorsitzender Rainer Gödel sicher: Die Autofinanzierung kommt nicht in die Bankfiliale zurück. Für die genossenschaftliche Leasinggesellschaft steht deshalb das Thema Händlerkooperationen im Vordergrund.

Rund 800 Autohändler arbeiten derzeit als Vertriebspartner mit der VR-Leasing zusammen, womit die Hoffnung verbunden wird, diese Unternehmen auch als Kunden

für die jeweilige Genossenschaftsbank am Ort zu gewinnen. Darüber hinaus zähle jede Bank auch fünf bis zehn Autohändler zu ihrem Kundenkreis. Und hier sollen die Banken über gemeinsame Kundenansprache auf dem Weg über die Absatz- und Händlereinkaufsfinanzierung zurück in die Autofinanzierung gebracht werden.

Dabei setzt die VR-Leasing nicht zuletzt auf das im Juli 2007 eingeführte internetbasierte Leasing- und Kredit-Angebotssystem „Lukas“, das dem Autohandel die erforderliche schnelle Abwicklung der Finanzierungsanfrage ermöglicht. Damit hat man laut Gödel den Nerv des Marktes getroffen – auch durch die Integration der neuen Kreditprodukte. 42 Prozent der Anträge über diese Plattform entfallen mittlerweile auf Kredite. Und die Potenziale werden weiterhin hoch eingeschätzt. Nicht zuletzt denkt auch die VR-Leasing dabei hoffnungsvoll an den großen Gebrauchtwagenmarkt. **Red.**