

bm -Blickpunkte

Konsumentenkredit

Santander Consumer wünscht Abwrackprämie II

Der Santander Consumer Bank AG, Mönchengladbach, hat die Abwrackprämie im vergangenen Jahr ein deutliches Wachstum beschert. Die Stückzahl der Verträge in der Kfz-Finanzierung stieg um beachtliche zehn Prozent, allerdings mit einem Rückgang der durchschnittlichen Volumina um rund 400 Euro.

kreditmarkt. (Vor fünf Jahren waren es noch knapp zehn Prozent.) Einmal mehr refinanziert sie sich zu einem großen Teil aus Kundeneinlagen, die zum Jahresende das Volumen von 17,3 Milliarden Euro erreichten – ein Drittel mehr als 2008.

So, wie das Jahr 2009 im Zeichen der Abwrackprämie stand, ist das laufende Jahr von der Herausforderung der „Zeit danach“ geprägt. Den erwarteten Rückgang im Neuwagengeschäft um 30 Prozent mit dem entsprechenden Schwächeln des Vertriebs-

den im vergangenen Jahr geäußerte Befürchtung, die Abwrackprämie fördere den Kfz-Handel zulasten anderer Branchen, weil das für vorgezogene Autokäufe ausgegebene Geld dann eben nicht mehr für die neue Küche oder den Plasma-Fernseher zur Verfügung stehe, wiegelt er insofern ab. Das hindert ihn freilich nicht, sich eine „Abwrackprämie II“, diesmal für andere Branchen zu wünschen. Ganz vom Tisch ist diese Sorge also offensichtlich nicht. Als Fazit für die Erwartungen ans laufende Jahr sagt Leuschner deshalb: „Ein konstanter Kreditumsatz wäre schon als Erfolg zu sehen“.

Red.

Santander Consumer in Zahlen

	2008	2009	Veränderung 2008/2009
Ratenkreditvolumen	17,0 Milliarden Euro	19,9 Milliarden Euro	+ 17,1%
Kreditumsatz nach Sparten			
Kfz-Finanzierung	5,0 Milliarden Euro	5,3 Milliarden Euro	+ 6,6%
Warenfinanzierung	1,5 Milliarden Euro	2,0 Milliarden Euro	+ 33,3%
Direkt-/Filialgeschäft	1,7 Milliarden Euro	1,9 Milliarden Euro	+ 11,8 %
Kundeneinlagen	13,0 Milliarden Euro	17,3 Milliarden Euro	+ 33,1%
Betriebskosten	318 Millionen Euro	428 Millionen Euro	+ 34,6 %
Risikovorsorge	253 Millionen Euro	382 Millionen Euro	+ 50,9%
Risikomarge	1,4%	28,6 %	+ 28,6%
Cost-Income-Ratio	29,1%	32,5%	+ 3,4 Basispunkte

Unter dem Strich erhöhte sich das Kreditneugeschäft in der Kfz-Finanzierung um 6,0 Prozent von 5,0 auf 5,3 Milliarden Euro und blieb mit einem Anteil von 57,6 Prozent am Kreditumsatz das wichtigste Geschäftsfeld der Bank. Nicht zuletzt spielt dabei die Kooperation mit Autoherstellern und deren Händlern eine Rolle: Seit Dezember 2002 ist die Santander Consumer Herstellerbank von Suzuki International Europe und arbeitet hier mit 400 Händlern zusammen. Seit Januar 2009 agiert sie bei über 800 Händlern als Herstellerbank von Mazda Motors Germany und seit Juli 2009 bei rund 450 Händlern als Herstellerbank für Kia Motors Germany.

Insgesamt stieg das Ratenkreditvolumen der Mönchengladbacher im Jahr 2009 um 17,1 Prozent auf 19,9 Milliarden Euro. Damit kommt die Bank auf einen Marktanteil von 14,0 Prozent im deutschen Raten-

kanals Kfz-Handel sollen bei Santander Consumer die beiden anderen Sparten ersetzen: der Bereich Warenfinanzierung, in dem beispielsweise Kooperationen mit Media Markt und Saturn bestehen, und das Filialgeschäft. Bei letzterem kommt der Bank die gesteigerte eigene Vertriebskraft zugute. Nach der Integration von GE Money Bank und Royal Bank of Scotland, die sowohl die Betriebskosten als auch die Risikovorsorge kräftig steigen ließ, hat sie ihr Vertriebsnetz um 75 Standorte gesteigert.

Was die Händlerkooperationen außerhalb des Kfz-Bereichs angeht, ist Ulrich Leuschner, der Vorstandsvorsitzende der Santander Consumer Bank, optimistisch. Die ersten zwei Monate des laufenden Jahres hätten gezeigt, dass das Geschäft im Handel, seien es nun Möbel oder Unterhaltungselektronik, ganz ordentlich läuft. Im Hinblick auf die von Einzelhandelsverbän-

Autobanken

Abwrackprämie steigert Vertragsbestand

In diesem einen Punkt hat sich Frank Witter, Vorstandsvorsitzender der Volkswagen Financial Services AG, sicherlich gerne geirrt: Das Unternehmen hat im vergangenen Jahr eine Volumensentwicklung ausgewiesen, die weniger angespannt war als ursprünglich prognostiziert. Die Abwrackprämie hat nicht nur den Absatz der Konzernmutter Volkswagen beflügelt, sondern auch die Vertragszahlen des Finanzdienstleisters in die Höhe schnellen lassen. Der Gesamtbestand stieg um 10,7 Prozent auf 6,03 Millionen Verträge, die Zahl der Neuverträge erhöhte sich um 16,4 Prozent auf 2,79 Millionen. Die Bilanzsumme der Financial-Services-Tochter wuchs um 5,2 Prozent auf 60,3 Milliarden Euro.

Durch den großen Einfluss der Abwrackprämie gewann das Privatkundengeschäft eine stärkere Bedeutung. So stieg beispielsweise das Forderungsvolumen aus Kundenfinanzierungen um 21 Prozent auf 26,6 Milliarden Euro an. Hingegen reduzierte sich das Forderungsvolumen im Händler-

geschäft um 12,4 Prozent auf 8,39 Milliarden Euro, weil die stärkere Nachfrage der Verbraucher nach Konzernfahrzeugen die Lagerdauer beim Handel verkürzte.

An anderer Stelle haben sich die negativen Prognosen aus dem Vorjahr aber erfüllt: Trotz ordentlichem Volumenwachstum ist das Vorsteuerergebnis des Unternehmens um rund 30 Prozent auf 554 Millionen Euro zurückgegangen. Wie bereits im Vorjahr wird dieser Rückgang mit deutlich gestiegenen Risikokosten begründet. Bei leicht verbessertem Überschuss aus Kredit-, Leasing- und Versicherungsgeschäften in Höhe von 1,753 Milliarden Euro hat sich die Risikovorsorge um 304 Millionen Euro auf 654 Millionen Euro nahezu verdoppelt. Der Provisionsüberschuss stieg derweil um 7,2 Prozent auf 224 Millionen Euro, die Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich um 25 Millionen Euro oder 2,8 Prozent auf 912 Millionen Euro.

Die Refinanzierung des Finanzdienstleisters beruhte im vergangenen Jahr zu 30 Prozent auf den Einlagen der Direktbankkunden. Die Bank verzeichnete ein starkes Einlagenwachstum, das seinen Höhepunkt bei einem Bestand von mehr als 19 Milliarden Euro im Herbst erreichte. Zum Dezember 2009 weist sie im Vergleich zum Vorjahr ein Plus um 42,6 Prozent auf 18,3 Milliarden Euro aus. Den deutlichen Zufluss von Geldern hat sie sicherlich nicht nur konkurrenzfähigen Zinsen auf Kundeneinlagen zu verdanken, sondern auch einem durchaus geschickten Umgang mit der – letztlich nicht in Anspruch genommenen – Zusage für eine staatlich garantierte Emission von Schuldverschreibungen.

Insgesamt erwarten die Verantwortlichen für 2010 und 2011 eine Stagnation des Neugeschäfts auf Vorjahresniveau. Bedenkt man die Bedeutung der Abwrackprämie für die Zahlen im Jahr 2009, so scheint diese Einschätzung schon arg optimistisch. Wachstumspotenziale im Privatkundengeschäft werden vor allem bei den Finanzierungs- und Versicherungspaketen für Gebrauchtwagen gesehen. **hm**

Auslandsbanken

Beständige Partner

Die Vermutung und Unterstellung, dass sich Auslandsbanken in Krisenzeiten reflexartig aus der Unternehmensfinanzierung zurückziehen und dass sie dies auch im Jahr 2009 getan haben, fällt bei Gesprächen zum Stichwort Kreditklemme regelmäßig. Dass der Verband der Auslandsbanken dieser Aussage widerspricht, liegt in der Natur der Sache – wollen die Institute doch als ernst zu nehmende und beständige Partner gelten.

Die nackten Zahlen dazu: Laut Bundesbank-Statistik haben Auslandsbanken – das ist die Zusammenfassung aller in anderen Bankengruppen enthaltenen Banken im Mehrheitsbesitz ausländischer Banken sowie der Gruppe „Zweigstellen ausländischer Banken“ – mit einem Volumen von 136,12 Milliarden Euro im Jahr 2009 rund 6,2 Prozent weniger an Krediten an Unternehmen und Selbstständige vergeben als 2008. Ihr Marktanteil verringerte sich bei einem nur um 0,4 Prozent geschrumpften Volumen des Gesamtmarktes von 10,9 Prozent auf 10,3 Prozent. Besonders stark fällt das Minus bei den „Zweigstellen ausländischer Banken“ aus: Es beträgt 16,2 Prozent beziehungsweise 7,46 Milliarden Euro auf 38,48 Milliarden Euro. Insgesamt, so der Verband, sei nicht erkennbar, dass Kredite vermehrt abgelehnt wurden, deren Nachfrage werde aber nicht erfasst. Zum

Vergleich: Die deutschen Großbanken reduzierten ihr Engagement um 3,0 Prozent auf 177,04 Milliarden Euro. Sparkassen und Kreditgenossenschaften erhöhten das Kreditivolumen um 3,2 Prozent auf 306,85 Milliarden Euro beziehungsweise um 4,1 Prozent auf 169,41 Milliarden Euro.

Dass die Mitgliederzahlen des Verbands der Auslandsbanken 2009 von 180 auf 211 gestiegen sind, ist jedenfalls nicht der Tatsache zu verdanken, dass sich im vergangenen Jahr zahlreiche Auslandsbanken im deutschen Markt neu angesiedelt hätten, sondern ist vielmehr der Regulierung geschuldet: Seit einigen Monaten sind Leasing und Factoring im Sinne eines KWG light einer ähnlichen Aufsicht unterstellt wie Kreditinstitute. Seither können sie dem Verband beitreten. Aus diesem Bereich kommt ein Plus von 21 Leasing- und Factoring-Gesellschaften – meist Töchter der Banken-Mitglieder. **Red.**

Direktbanken

Privatkredite als Anlageklasse

Ende März hat Cortal Consors eine Kooperation mit der Kreditplattform Smava gestartet. Diese Kooperation mit einer Plattform, die dem Kreditgeschäft der Banken Konkurrenz macht, ist zunächst einmal erstaunlich. Sie erklärt sich jedoch aus dem Geschäftsmodell von Cortal Consors, in

dem das Kreditgeschäft eben nicht als Kerngeschäft definiert ist. Wohl vergibt die Bank selbst Effektenkredite. Konsumentenkredite dagegen werden an die Dresdner-Cetelem-Kreditbank vermittelt, Baufinanzierungen über den Partner Interhyp. Konkurrenz durch die Plattform für Privatkredite braucht man insofern nicht zu fürchten.

Die jetzt gestartete Kooperation hat somit ihren Hintergrund in der Konzentration auf das Anlagegeschäft. Der Kredit von privat an privat, wie ihn Smava vermittelt, wird als innovative Anlageklasse verstanden, die neben der finanziellen auch eine „soziale Rendite“ erzielt, weil sie das Gefühl vermittelt, anderen Menschen zu helfen, sei es nun bei Umschuldung, Investition in Bildung oder für Geschäftsvorhaben von Freiberuflern, für die ein klassischer Bankkredit aufgrund nicht garantierter Einkünfte oft schwierig ist. Auch die finanzielle Rendite spielt selbstverständlich eine Rolle. Sie wird für 2009 mit durchschnittlich 7,3 Prozent angegeben. Daneben spielt aus Sicht von Cortal Consors die hohe Marktneutralität eine Rolle. Denn diese Art der Geldanlage ist unabhängig von der Entwicklung an den Aktien- oder Rentenmärkten.

Für den risikoaversen Anleger ist ein solcher Privatkredit als Geldanlage sicher nicht interessant, wengleich die Sicherheit der Anlage durch Bonitätsprüfung bei jeder Kreditanfrage und Anleger-Pools als gemeinschaftliche Absicherung gegen möglichen Kreditausfall erhöht wird. Für einen großen Teil der Klientel des früheren reinen Discount Brokers mag diese Anlageklasse als Investmentalternative zu Fonds oder Aktien aber durchaus interessant sein. In den drei Jahren seit Marktstart fanden das offenbar bereits mehr als 10 000 Anleger, die 3 500 Kreditnehmern insgesamt 25 Millionen Euro an Krediten gaben. Die Kooperation mit der Direktbank dürfte Smava noch zusätzliche Aufmerksamkeit beschere – von Anlegern, aber auch potenziellen Kreditnehmern. Auch mancher Cortal-Consors-Kunde wird künftig vielleicht vergleichen, was ihn ein Kredit bei Dresdner Cetelem oder bei Smava kostet. **sb**

Kredite an inländische Unternehmen und Selbstständige (in Milliarden Euro)

	31. Dezember 2008	31. Dezember 2009	Veränderung 2008 zu 2009
Großbanken	182,516	177,041	- 3,0
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	136,313	133,62	- 2,0
Zweigstellen ausländischer Banken	45,941	38,48	- 16,2
Landesbanken	247,756	241,857	- 2,4
Sparkassen	297,299	306,847	3,2
Genossenschaftliche Zentralbanken	22,524	22,849	1,4
Kreditgenossenschaften	162,728	169,409	4,1
Realkreditinstitute	133,632	124,591	- 6,8
Bausparkassen	10,703	11,322	5,8
Banken mit Sonderaufgaben	93,231	101,127	8,5
Gesamt (errechnet)	1 332,643	1 327,143	- 0,4
Nachrichtlich: Auslandsbanken	145,159	136,117	- 6,2

Quelle: Deutsche Bundesbank