

# Neue Aufgaben für Pfandbriefbanken im Finanzverbund

Erich Rödel

**Das Pfandbriefgesetz hat an der Arbeitsteilung im genossenschaftlichen Finanzverbund nichts verändert, erklärt der Autor. Denn betriebswirtschaftlich sei es nicht sinnvoll, wenn Primärbanken eine Pfandbrieflizenz anstreben oder die Hypothekenbanken Universalbankgeschäfte betreiben wollten. Aber braucht der Verbund noch drei Hypothekenbanken? Zumindest der Münchener Hyp bescheinigt der Autor auch in Zukunft ein besonderes Existenzrecht. Denn als eigenständige Genossenschaft unterliege das Institut bei den Investoren nicht den Kreditlinien für den WGZ-Bank- oder den DZ-Bank-Konzern. (Red.)**

Mit drei Pfandbriefbanken, die sowohl im Kredit- als auch im Emissionsgeschäft jeweils eigene strategische Schwerpunkte setzen und damit das Leistungsspektrum in der gesamten Breite abdecken, verfügt der genossenschaftliche Finanzverbund über hoch spezialisierte Produktanbieter im längerfristigen Laufzeitenbereich. Die Münchener Hyp, die DG Hyp und die WL-Bank schlagen die Brücke zu den internationalen Kapitalmärkten und übernehmen damit – gemeinsam mit den Zentralbanken DZ Bank und WGZ-Bank – für den genossenschaftlichen Sektor auch in Zukunft eine wichtige Refinanzierungsfunktion.

## Refinanzierung im Verbund: ein Zehntel über Pfandbriefe

Die konsolidierte Bilanz des Finanzverbunds liefert einen Indikator für den derzeitigen Refinanzierungsbeitrag der genossenschaftlichen Pfandbriefbanken. Der Anteil liegt bei rund zehn Prozent, wenn man berücksichtigt, dass der Posten „Verbrieftete Verbindlichkeiten“ auch andere Wertpapiergattungen als den Pfandbrief einschließt. Der Löwenanteil von rund 60 Prozent stammt aufgrund des Gewichts und der Geschäftsstruktur der Volksbanken/Raiffeisenbanken aus kurz- und mittelfristigen Kundeneinlagen. Die langfristigen Finanzierungen wohnwirtschaftlicher, gewerblicher und kommunaler Investitionen sowohl der genossenschaftlichen Primärbanken als auch der Verbundinstitute sind im Posten „Forderungen an Kunden“ enthalten.

Die Pfandbriefbanken haben Zugang zu einem attraktiven Refinanzierungsmarkt, der sich durch folgende Charakteristika auszeichnet:

- starkes Wachstum,
- zunehmende internationale Integration,
- hohe Liquidität,
- Preis- und Risikotransparenz, wobei dem externen Rating eine entscheidende Rolle zukommt,
- niedrige Transaktionskosten durch intensiven Wettbewerb,
- positive Netzwerkeffekte durch steigende Teilnehmerzahlen.

Die mit dem Inkrafttreten des Pfandbriefgesetzes am 19. Juli 2005 verbundene Aufhebung der strikten Abgrenzung der Geschäftsfelder zwischen Hypotheken- und Geschäftsbanken war für alle Bankengruppen bereits im Vorfeld Anlass, ihre strategische Positionierung zu überprüfen. Für den genossenschaftlichen Sektor stellte sich dabei die Frage, welche Konsequenzen sich für die Zusammenarbeit zwischen den Kreditgenossenschaften und den Verbund-Pfandbriefbanken ergeben.

Aus Sicht der Pfandbriefbanken folgen daraus zwei Fragen:

- Unter welchen Bedingungen ist die bisherige Arbeitsteilung zwischen den eigenständig im regionalen Markt agie-

## Der Autor

**Erich Rödel** ist Sprecher des Vorstands der Münchener Hypothekenbank eG, München.

renden Volksbanken/Raiffeisenbanken und den spezialisierten Verbundunternehmen zukunftsfähig?

- Wie können die Präsenz und das hohe Standing am Kapitalmarkt – verbunden mit der Fähigkeit, den institutionellen Investoren maßgeschneiderte und komplexe Produkte zu bieten – künftig noch besser zum Vorteil der Volksbanken/Raiffeisenbanken und des Finanzverbunds insgesamt genutzt werden?

## Konzentration auf die Kerngeschäfte

Die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen eröffnen den genossenschaftlichen Primärbanken zwar formal die Möglichkeit der direkten Refinanzierung über Pfandbriefe. Genauso wie umgekehrt die Pfandbriefbanken alle Geschäfte einer Universalbank betreiben könnten. Bei näherer Betrachtung ergibt beides betriebswirtschaftlich wenig Sinn. Die Entwicklung tendiert vielmehr in die entgegengesetzte Richtung:

- zur Konzentration auf die jeweiligen Kerngeschäftsfelder und Stärken,
  - zur Realisierung von Spezialisierungsvorteilen,
  - zum intensiveren Leistungsaustausch innerhalb eines effizienten Netzwerks und
  - zur Nutzung der Vorteile einer dezentralen Marktbearbeitung und sinnvollen Zentralisierung nachgelagerter Funktionen.
- Früher waren die Hypothekenbanken Produktspezialisten qua Gesetz. Welche Gründe sprechen dafür, dass die Münchener Hypothekenbank in ihrer neuen Rolle ihr Geschäftsmodell im Kern beibehält?
- Aus Sicht der Münchener Hypothekenbank: Wettbewerbsvorteile durch Konzentration auf Kernkompetenzen, professionelles Auftreten als internationale Emissionsadresse mit erstklassigem Rating, hohem Standing am Jumbo-Markt und anderen für institutionelle Investoren interessanten Marktsegmenten, Nutzung von Losgrößen- und Spezialisierungsvorteilen im Kreditgeschäft sowie IT-gestützte Prozessoptimierung und Portfolio-Diversifizierung.
  - Aus Sicht der Volksbanken/Raiffeisenbanken: Die Refinanzierungs- und Spezialisierungsvorteile der Münchener Hypo-

thekenbank erlauben erstklassige Konditionen vergleichbar dem Niveau der Direktbanken. Ihre Konzentration auf die Immobilienfinanzierung fördert Produktinnovationen. Entsprechende Marktanteile beziehungsweise Stückzahlen ermöglichen eine professionelle Akquisitionunterstützung. Als Kompetenzcenter in der Immobilienfinanzierung bietet die Münchener Hypothekenbank Know-how-Transfer sowie Beratungs- und Workflow-Unterstützung.

● Aus Sicht der Investoren ist es von Vorteil, dass der Finanzverbund drei Emissionshäuser hat. Die großen Kapitalmarktinvestoren haben bei ihren Anlageentscheidungen Höchstgrenzen je Schuldner zu beachten. Dabei ist es üblich, sämtliche Forderungen gegen Konzernmutter und -töchter zu einem Obligo zusammenzufassen. Die als Genossenschaft rechtlich selbstständige Münchener Hypothekenbank wird außerhalb von Konzernlimiten geführt und verbreitert somit die Refinanzierungsbasis des Finanzverbunds.

Auf den Punkt gebracht können die Volksbanken/Raiffeisenbanken die Vorteile der Dezentralität und Eigenständigkeit mit der Schlagkraft national und international agierender Spezialisten kombinieren. Die Rollenverteilung im Verbund hat sich bewährt und ist ein überzeugendes Zukunftsmodell. Die Strukturen sind flexibel, die Geschäftsmodelle werden unter Beachtung des Subsidiaritätsprinzips aufeinander abgestimmt und bei höchstmöglicher Marktnähe weiterentwickelt.

**Leistungen für die Primärstufe**

Die Vorteile, die sich aus dem direkten Kapitalmarktzugang und dem Standing der genossenschaftlichen Pfandbriefbanken ergeben, können im Vermittlungsgeschäft zwischen Volksbanken/Raiffeisenbanken und Pfandbriefbanken bei wohnwirtschaftlichen und gewerblichen Finanzierungen sowie im originären Kommunalgeschäft, im gewerblichen Direktgeschäft der Pfandbriefbanken sowie im Staatskreditgeschäft, bei der Optimierung von Portfolios und beim Liquiditätsmanagement künftig intensiv genutzt werden.

Im Neugeschäft besteht die Grundsatzentscheidung der Volksbanken/Raiffeisenbanken darin, Finanzierungen in die eigenen Bücher zu nehmen oder an den Verbundpartner zu vermitteln. In der Aufwands- und Ertragsrechnung wirkt

**Konsolidierte Bilanz des genossenschaftlichen Finanzverbundes 2004**

	Millionen Euro	Anteil in Prozent der Bilanzsumme
Bilanzsumme	848 688	
<b>Aktiva</b>		
Forderungen an Kunden	473 553	55,8
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	168 680	19,9
<b>Passiva</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	513 172	60,5
Verbriefte Verbindlichkeiten	93 783	11,1

Quelle: BVR (Auszug)

sich das entsprechend als Marge oder Provisionsertrag aus. Die Entscheidung hängt von der Geschäfts- und Risikostrategie, der aktuellen Bilanzstruktur, der Liquiditätsausstattung, dem Verlauf der Zinsstrukturkurve, den Zinserwartungen und dem Einstandszinssatz ab.

Marktsegmente, in denen die Volksbanken/Raiffeisenbanken nicht präsent sind, decken die Pfandbriefbanken durch das Direktgeschäft ab. In erster Linie handelt es sich dabei um großvolumige gewerbliche Finanzierung im In- und Ausland. In diesem Geschäftssegment kommt die ganze Bandbreite der Refinanzierungsinstrumente zum Einsatz. Die Münchener Hypothekenbank konnte in den vergangenen Jahren durch Wachstum besonders im Auslandsgeschäft Marktanteile hinzugewinnen. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Für die Volksbanken/Raiffeisenbanken sind diese Geschäftssegmente von nachrangigem Interesse, für den Finanzverbund als Allfinanzanbieter ist es jedoch wichtig, hier präsent zu sein.

Mit der Einführung von Basel II bekommt die Portfolio-Optimierung in den Volksbanken/Raiffeisenbanken zunehmende Bedeutung. Sie haben dabei in Zusammenarbeit mit den Pfandbriefbanken grundsätzlich die Möglichkeit, deckungsfähige Finanzierungen aus dem Eigengeschäft von der Bilanz zu nehmen und auf die Pfandbriefbanken zu übertragen, die sich wie im Neugeschäft über den Kapitalmarkt refinanzieren, beziehungsweise geeignete Teile des Eigenbestands mit Beständen anderer Banken zu bündeln und als MBS direkt an den Markt zu bringen, und die Finanzierungen im Bestand zu halten und die bisherige Refinanzierung durch Kapitalmarktmittel der Pfandbriefbanken zu ersetzen.

Bei der Optimierung ihrer Bilanzstrukturen können die Volksbanken/Raiffeisenbanken aus dem speziellen Know-how

und dem Kapitalmarkt-Standing der genossenschaftlichen Pfandbriefbanken Vorteile erzielen. Der genossenschaftliche Finanzverbund ist gut aufgestellt und hat aufgrund seiner starken Marktposition eine herausragende Stellung, die durch Nutzung des Refinanzierungspotenzials im Pfandbriefmarkt weiter ausgebaut werden kann.

Deshalb bleibt die strategische Positionierung und die Rolle der Münchener Hypothekenbank im Kern unverändert. Als Verbundpartner konzentriert sie sich – auch nach den durch das Pfandbriefgesetz erweiterten Geschäftsmöglichkeiten – auf ihr Geschäftsmodell, das auf folgende Stärken baut:

- Flexibilität und Marktnähe durch Regionalbüros im Inland,
- selektive Positionierung im gewerblichen Direktgeschäft auf in- und ausländischen Märkten,
- Beibehaltung der bewährten Risikostrategie für ein Wachstum mit Augenmaß,
- einen Darlehensbestand mit hoher Risikoqualität und
- ein hervorragendes Kapitalmarkt-Standing.

Eingedenk des Sprichworts: „Wenn eine Tätigkeit nicht täglich zunimmt, geht sie täglich zurück“ hat die Münchener Hypothekenbank sich frühzeitig und mit entsprechender Veränderungsbereitschaft auf die neuen Rahmenbedingungen eingestellt. Ihre Rolle besteht auch in Zukunft darin, die Wettbewerbsposition der Volksbanken/Raiffeisenbanken sowohl im Kredit- und im Refinanzierungsgeschäft als auch durch Innovation, schlanke Prozesse und hohe Kundenzufriedenheit nachhaltig zu stärken. ■