

WGZ Bank

Auf Kooperationslinie

Ob Zufall oder Kalkül, es war schon ein wenig anders als bei vielen Halbjahresberichten der WGZ Bank zuvor. Die vier übergeordneten Themen, die diesmal neben dem Zahlenwerk aufgegriffen wurden, dienten erst in zweiter Linie zur Schärfung des eigenen Profils innerhalb der genossenschaftlichen Gruppe. Mindestens ebenso stark klang die Pflege der gruppeninternen Gemeinsamkeiten an. Das gilt etwa für die Bewertung zur Bankenabgabe ebenso wie für die hitzige Diskussion um die Regelung der Gebühren an Geldautomaten. Seine Einlassungen zur Sache wollte Werner Böhnke ausdrücklich als flankierende Maßnahme zu der dezidierten und engagierten Argumentationslinie des BVR verstanden wissen. Auch aus Sicht seines Hauses sprach er gleichwohl von einer falschen Weichenstellung mit Symbolpolitik beziehungsweise von einem staatlichen Preisdiktat und veranschlagte eine mögliche Belastung des eigenen Hauses aus der vorgesehenen Bankenabgabe auf zehn bis 15 Millionen Euro.

Als Schwerpunkt ihrer Berichterstattung über die geschäftliche Ausrichtung hatte sich die Düsseldorfer Zentralbank zwei gerade angelaufene Kooperationsprojekte mit der DZ Bank ausgesucht, und zwar die VR Unternehmerberatung und das VR-Private-Banking-Konzept. In beiden Projekten sieht man in Düsseldorf erfolgreiche Ansätze des eigenen Hauses gebührend mit aufgegriffen und in eine erfolversprechende Arbeitsgrundlage für die gesamte Gruppe eingebracht. Schon gestartet sind die gemeinsamen Aktivitäten zur Mittelstandsberatung, die nach einer Due Diligence in einem 50:50-Joint-Venture mündeten. Auf rund 150 bis 200 Milliarden Euro beziffern die beiden Partner das jährliche Transaktionsvolumen, von dem sie zusammen mit ihren Primärbanken künftig gerne einen größeren Anteil abschöpfen wollen. Zunächst beginnt die Einheit mit rund 20 Beratern, sieht aber Potenzial für eine kräftige personelle Aufstockung.

Auf drei Prozent jährlich schätzen sie bundesweit allein den Anteil aus den 30 000 mittelständischen Unternehmen mit einem Umsatz von fünf Millionen Euro, die Beratungen rund um die richtige Unternehmensnachfolge in Anspruch nehmen. Und hinzu kommen die Geschäftsmöglichkeiten aus Veräußerungen und Zukäufen von mittelständischen Einheiten durch Konzernunternehmen einschließlich der möglichen Transaktionen mit internationalen Akteuren und Kooperationspartnern. Doch das sind nur die Grundvoraussetzungen. Ob das gemeinsame Verbundangebot „Unternehmerberatung“ in der täglichen Praxis von den Primären akzeptiert wird, muss erst durchgerechnet und geübt werden.

Mit weit größerer Mannschaft wird ebenfalls seit 1. September die genossenschaftliche Leistungs-marke VR Private Banking im Verbund vorangetrieben. Über die DZ Privatbank als Kompetenzzentrum der Ortsbanken soll die bereits vorhandene Kundenreichweite in dieser Klientel von 30 Prozent auch in konkrete Geschäftsbeziehungen umgemünzt werden. Die – mit Ausnahme einiger weniger Primärbanken – bisher noch arg überschaubaren Marktanteile im Private-Banking-Geschäft will man im Verbund zusammen mit den Ortsbanken als erster Ansprechpartner und Kontaktgeber nicht zuletzt aus regionalen Niederlassungen in Hannover, Stuttgart und München heraus spürbar nach vorne bringen. Den subsidiären Geschäftsansatz, wie ihn die WGZ Bank traditionell betont, nun auch im Private Banking in enger Abstimmung der beiden Zentralbanken mit den Fachgremien des BVR für die gesamte Gruppe über eine Strategieholding mit Sitz in Luxemburg umsetzen zu wollen, wertet man in Düsseldorf als große Chance.

Angesichts der Unzufriedenheit vieler Kunden mit ihren bisherigen Vermögensverwaltern und der deshalb erhöhten Wechselbereitschaft gilt auch der Zeitpunkt des Projektstarts als günstig. Der Sparkassensektor jedenfalls zeigt in diesem Geschäftsfeld trotz Helaba mit ihrer neu positionierten Frankfurter Bankgesellschaft, der Mittelbrandenburgischen Sparkasse mit ihrer Weberbank oder der Private-Banking-Einheit der LBB weniger klare Konturen. Ob der Antritt der Genossenschaftsorganisation in diesem ertragsversprechenden Geschäftsfeld – wie es derzeit den Anschein hat – wirklich geschlossener ist als in der von Insellösungen geprägten S-Gruppe, kann freilich erst die künftige Marktanteilsentwicklung zeigen. In beiden Verbundorganisationen ist so manche Euphorie bei Gemeinschaftsprojekten dieser Art sehr schnell an die Grenzen von Partikularinteressen gestoßen.

Geldwäsche

Nebenfahnder Finanzwirtschaft

Wenn Experten ihre Fachthemen diskutieren, wird es für Außenstehende allein schon deshalb schwierig, die Sachverhalte in all ihrem Pro und Contra zu durchdringen, weil es einfach an Überblick über die einschlägigen Rahmenbedingungen fehlt. Wenn dazu noch gehäuft Abkürzungen verwendet werden, kompliziert das die Dinge noch mehr. Solche Grundmuster von Herrschaftswissen gibt es bekanntlich nicht nur im Bereich der Technik und der Naturwissenschaften, sondern auch in der Finanzwirtschaft. Die Kürzel für Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk), Capital Requirements Direc-

tive (CRD), Single Euro Payments Area, (Sepa), Credit Default Swaps (CDS) oder selbst Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), um Beispiele aus ganz unterschiedlichen Bereichen zu nennen, werden auch in dieser Zeitschrift ohne weitere Erläuterungen gebraucht und vorausgesetzt.

Im Bereich der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung haben BaFin und Bundeskriminalamt (BKA) Anfang September mit weiteren Kürzeln operiert, die zumindest in der interessierten Öffentlichkeit bislang wenig bekannt sind. Der gesetzlichen Grundlage des Geldwäschegesetzes (GwG) sind die Institute dabei in den vergangenen Jahren durchaus häufiger begegnet. Doch die Strukturen zur Verfolgung beziehungsweise statistischen Erfassung und Aufarbeitung dieser Dinge führen zu weniger beachteten Institutionen. Da ist zum einen die beim Bundeskriminalamt ansässige sogenannte Financial Intelligence Unit (FIU) Deutschland als Zentralstelle für (Geldwäsche-) Verdachtsanzeigen. Ihr obliegt es unter anderem, das Umfeld und dessen Veränderungen mit möglichen Auswirkungen auf die Deliktbereiche Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu beobachten und zu analysieren – nicht zuletzt in ihren Jahresberichten. Auf globaler Ebene ist darüber hinaus die bei der OECD angesiedelte Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) unterwegs. Mit ihren 33 Mitgliedsländern gilt sie weltweit als das wichtigste Gremium zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Sie hat dazu 40 Standards aufgestellt und überwacht deren Umsetzung in den mehr als 130 Ländern, die diese Verhaltensregeln und Maßstäbe verbindlich anerkennen. Dem BKA hat sie dabei zuletzt die zweithöchste Bewertung für seine FIU bescheinigt.

Laut Jahresbericht 2009 der FIU Deutschland wurden in der Berichtsperiode insgesamt 9 046 (7 349) Verdachtsanzeigen nach dem GwG gemeldet – eine Steigerung um 23 Prozent. Die Zunahme wird zum Großteil darauf zurückgeführt, dass die Zahl der Anzeigen im Zusammenhang mit „Finanzagenten“ im Jahr 2009 auf 2 394 (971) gestiegen ist. Bei Finanzagenten handelt es sich laut BKA um Personen, die angeworben werden, um ihr Privatkonto für Geldwäsche-Transaktionen zur Verfügung zu stellen und die Beträge – regelmäßig gegen Provision – ins Ausland an Hinterleute oder zur weiteren Verschleierung von Zahlungsvorgängen an andere Finanzagenten weiterzuleiten. Dem Bericht zufolge konnte 2009 bei etwa der Hälfte der Verdachtsanzeigen (46 Prozent) der Verdacht einer Straftat erhärtet werden, 63 Prozent enthielten Hinweise auf Betrugsdelikte, sieben Prozent auf Urkundenfälschung sowie jeweils fünf Prozent auf Insolvenz- und Steuerdelikte. Über vier Prozent der Verfahren der Organisierten Kriminalität (OK) – das sind 25 von insgesamt 579 OK-Verfahren im Jahr 2009 – wurden durch

entsprechende Geldwäsche-Verdachtsanzeigen ausgelöst. In 98 Verdachtsanzeigen waren Hinweise auf mögliche Terrorismusfinanzierung enthalten. Rückschlüsse auf die wichtigsten Deliktbereiche gibt das Monitoring der Verdachtsanzeigen. Es nennt unter anderem Financial Agents, Elektronische Zahlungssysteme, Goldhandel, Korrespondenzbankgeschäfte, kommerzielle Webseiten, Bargeldabwicklungen, internationale Handelstransaktionen, Handel mit CO₂-Emissionszertifikaten sowie Handelstreibende aus der gewerblichen Wirtschaft.

Ein Lob gab es übrigens für die deutsche Finanzwirtschaft. Deren Systeme zur Geldwäschebekämpfung hält BaFin-Präsident Jochen Sanio nach einigen Jahren der Übungsphase für durchaus auf dem aktuellen Stand. Und auch das BKA bedankt sich in seinem Jahresbericht artig für die „hohe und noch zunehmende Sensibilität bei vielen Verpflichteten des GwG für Sachverhalte mit möglichen Verdachtsmomenten für Geldwäsche oder für die Finanzierung des Terrorismus.“ Dass sich der finanzielle und organisatorische Aufwand für die Finanzbranche künftig vermindern wird, sollte aus solchem Lob freilich nicht gefolgert werden. Denn BKA-Präsident Jörg Ziercke wie auch Jochen Sanio bescheinigen der Geldwäscheszene eine hohe Innovationskraft. Es bleibt beim gewohnten Spiel zwischen Hase und Igel und anhaltendem Investitionsaufwand für die Überwachung.

Private Wealth Management

Was tun?

Die Private-Wealth-Branche steht vor einem Dilemma. Welche Anlage empfiehlt man einem vermögenden Privatkunden derzeit wohl am besten? Dass die Weltwirtschaft in den kommenden Jahren insgesamt wachsen wird und dass Asien dabei einer der wichtigsten Wachstumstreiber sein wird, sind keine neuen Erkenntnisse. Allein lässt sich daraus aber noch keine zielgerichtete Investmentstrategie stricken. Dazu braucht es mehr als die großen Trends und wirtschaftliche Fundamentaldaten. Eine klare Ausrichtung können, so scheint es, derzeit aber weder die volkswirtschaftlichen Forschungsabteilungen noch die Analysten und Produktspezialisten in einer belastbaren Form liefern: Wachstumsraten in einer Bandbreite von einem bis drei Prozent für die USA und das Gros der europäischen Länder und in den asiatischen Schwellenländern (unter Vorbehalt) acht Prozent dieses Jahr und etwas mehr als sieben Prozent im Jahr 2011 sagen die Volkswirte bei der Deutschen Bank voraus. Die Vorhersagen müssen allerdings mitunter schnell angepasst werden, und so wurde für die USA jüngst

schon von 3,3 auf glatte drei Prozent korrigiert. Gewinnmaximierung ist auf Basis oft weit auseinandergehender Prognosen kaum zu betreiben und auch weniger ambitionierte Anlagestrategien lassen sich nur schwerlich zusammenstellen, wenn das Risiko überschaubar bleiben soll.

Dabei wäre aber eine solche Zeit der Unsicherheit doch eine gute Gelegenheit, um mit starken Investmentkonzepten auf Kundenfang zu gehen! Auf Basis wenig stabiler Analysen sowie entsprechend schwammiger Anlageempfehlungen einerseits und Schlagworten wie Dynamik und Risikomanagement, wie sie die Kundenansprache dominieren, andererseits, wird dies freilich schwierig (siehe Beitrag Emmerich/Müller in diesem Heft). Auch mit Derivaten und ähnlichem „Unheil“ lässt sich nach wie vor schlecht Marketing betreiben. Nach ihren Erwartungen gefragt zeichnet sich bei den vermögenden Privaten in puncto Anlageziele ebenfalls kein klares Bild ab: Zwar geht fast die Hälfte davon aus, dass im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise das Schlimmste vorüber ist, und sucht nach neuen Opportunitäten. Gleichermaßen ist aber die verbleibende Hälfte weiterhin auf Kapitalerhalt fokussiert in der Annahme, dass die Märkte die Verwerfungen noch nicht ganz verarbeitet haben.

Möge Letzteres sein wie es ist – die Deutsche Bank geht auf Nummer sicher und empfiehlt den Zögerlichen unter den Reichen erst einmal bei einer Aktienquote von mindestens einem Drittel zu fast gleichen Teilen in Industrie- und Schwellenländern zu investieren. Riskante Spielchen will man sich also mit den wertvollen, pardon, vermögenden Kunden nicht erlauben und rät bei Unentschlossenheit allerorts umso konsequenter und offensiver zu einer breiten Diversifikation – zulasten der Rendite. In Zeiten wie diesen ist das eben auch eine Strategie, und nicht die schlechteste.

Bankstellenstatistik

„Overbanked“?

Nun ist es amtlich: Der Konsolidierungsprozess in der deutschen Kreditwirtschaft hat sich im Krisenjahr 2009 laut Bankstellenstatistik der Deutschen Bundesbank wieder etwas beschleunigt. So verringerte sich die Gesamtzahl der Institute im Laufe des Jahres um 2,2 Prozent auf 2 121. In den Jahren 2007 und 2008 hatte der prozentuale Rückgang bei lediglich 1,0 beziehungsweise 1,3 Prozent gelegen. Blickt man 20 Jahre zurück, hat sich die Zahl der Banken im Lande damit deutlich mehr als halbiert. Dass die größte Abnahme des vergangenen Jahres mit 39 Instituten auf den genossenschaftlichen Sektor ent-

fällt, ist dabei lediglich eine Fortschreibung der Entwicklung vergangener Jahre. Seit 1990 hat sich die Zahl der Volks- und Raiffeisenbanken um rund zwei Drittel von rund 3 400 auf 1 162 verringert.

Betrachtet man die Veränderung der Zweigstellen von Kreditinstituten über die vergangenen zehn Jahre, so scheint aber zumindest in dieser Hinsicht der Gesundschumpfungsprozess zu einer – zumindest vorläufigen – Ruhepause gekommen zu sein. Wurden im Jahr 2008 noch knapp 39 565 Zweigstellen gemeldet, so verringerte sich diese Zahl im vergangenen Jahr zwar um weitere 124 auf nunmehr 39 411, was einer Abnahme von 0,3 Prozent entspricht. Dennoch hat sich der Trend zu Filialschließungen insgesamt weiter verlangsamt. Im Jahr 2006 betrug der Rückgang noch 8,5 Prozent (inklusive Umstrukturierungen bei der Postbank), 2007 waren es 1,2 Prozent und im Laufe des Jahres 2008 reduzierte sich die Anzahl um 0,6 Prozent. Zum Vergleich: 1999 lag die Zahl der Zweigstellen noch bei knapp 60 000, in den Jahren bis 2006 reduzierte sie sich kontinuierlich bis auf zunächst gut 40 000. Für die kommenden Jahre ist allerdings ein weiterer Abbau der Filialen zu erwarten. Allein die Commerzbank hat als derzeit filialstärkstes Einzelinstitut im Rahmen der Übernahme der Dresdner Bank bereits eine Restrukturierung ihres Zweigstellennetzes bekannt gegeben.

Bemerkenswertes fördert überdies der Blick auf die Strukturen im Euro-Währungsgebiet zutage. Von den insgesamt 8 076 (minus 3,3 Prozent) monetären Finanzinstituten – Kreditinstitute plus Zentralbanken, Geldmarktfonds und in Abwicklung befindliche Institute – verteilt sich nach wie vor mehr als zwei Fünftel auf lediglich zwei Länder: Deutschland mit glatt einem Viertel, gefolgt von Frankreich mit 16 Prozent. Dass das hierzulande im Vergleich zum Vorjahresanteil von 24,7 Prozent sogar wieder einen leichten Anstieg bedeutet, muss allerdings nicht beunruhigen. Denn daraus schließen, dass es in Deutschland deutlich zu viele Bankfilialen gibt, lässt sich freilich aufgrund der hohen Zahl an eigenständigen Sparkassen und Genossenschaftsbanken nicht: Gemessen an der Bankstellendichte (auf Basis von BIZ-Zahlen für das Jahr 2008) liegt Deutschland hier weiterhin im Mittelfeld.

Übrigens: Trotz kontinuierlicher Erweiterungen des Euro-Währungsgebiets hat sich die Anzahl der Finanzinstitute seit 1999 deutlich verringert. Waren damals noch 9 859 MFI gemeldet, belief sich der Vergleichswert zum Jahresbeginn 2010 auf nur noch 8 076. Welchen Einfluss dabei unterschiedliche Regulierungen – Stichwort Standortarbitrage – innerhalb der Eurozone haben können, zeigt derweil das Beispiel Irland: Hier hat sich die Zahl der Institute im gleichen Zeitraum von 96 auf 727 erhöht – ein Wachstum von 657,3 Prozent. ■■■■■