

Deutsche Bank

Im Grenzbereich

Der Umgangston zwischen Regierungen, Bürgern und Banken wird schärfer. Jüngstes Beispiel: Die Deutsche Bank wird von der US-amerikanischen Regierung verklagt, weil sie Hypothekenkredite an US-amerikanische Staatsbürger vermittelt hat. Was ist passiert? Über ihre 2007 erworbene Tochter Mortgage-IT hat sich Deutschlands größtes Geldhaus munter auf dem Markt für Subprime-Hypotheken getummelt. Dabei bediente man sich der in Amerika üblichen Praxis, diese Ausleihungen über eines der Hypothekenversicherungsprogramme der Federal Housing Administration abzusichern. Das war von der amerikanischen Regierung vom Grundsatz her durchaus so gewollt, war es doch das Ziel, möglichst vielen Bürgern ein Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen, egal ob diese sich das auf Dauer leisten konnten oder nicht. Damit die Banken mitspielten, agierte der Staat als Lender of Last Resort. Das war ein gutes Geschäft für die Banken, die Hypotheken vergaben und diese schnell weiterverkauften. So strichen sie die Abschlussgebühren und Zinsen ein, während das Risiko woanders lag. Die Folgen dieser Politik muss man heute nicht mehr allzu breit diskutieren, sie waren Auslöser der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise.

Der Deutschen Bank wird nun vorgeworfen, sich mit falschen Angaben zu den vergebenen Krediten den Zugang zum staatlichen Schutzprogramm ermöglicht zu haben, ihre Treuhänderpflicht verletzt zu haben und grob fahrlässig gehandelt zu haben, da man sich nach Weiterverkauf der Kredite um die Hausbesitzer nicht mehr gekümmert habe. „Während Deutsche Bank und Mortgage-IT vom Wiederverkauf dieser staatlich garantierten Hypotheken profitierten, wurden Tausende Amerikaner mit Zahlungsverzug und Zwangsäumung konfrontiert, und die Regierung hat Hunderte von Millionen US-Dollar an Versicherungsansprüchen befriedigt“, so die Anklageschrift. Zwischen den Jahren 1999 und 2009 hat die Deutsche-Bank-Tochter dem Programm etwa 39 000 Darlehen mit einem Volumen von rund fünf Milliarden US-Dollar zugeführt.

Bezogen auf die bisher zu leistenden Versicherungszahlungen in Höhe von 386 Millionen US-Dollar entspricht das einer Ausfallrate von acht Prozent. Mancher Immobilienfinanzierer wäre froh, Krisen so glimpflich zu überstehen. Nicht so der amerikanische Staat: Der will rund eine Milliarde US-Dollar an Schadenersatz von der Deutschen Bank. Kriegen wird er die nicht, das weiß man auch in Washington. Allerdings kalkulieren die Verant-

wortlichen jenseits des Atlantiks sicherlich ein, dass die Deutsche Bank sich nicht auf einen jahrelangen Rechtsstreit einlassen kann und will. Das wäre zu schlecht für das Image, was vor allem im neuen Wachstumsfeld Privatkundengeschäft Spuren hinterlassen würde. Also spekulieren die Amerikaner auf eine außergerichtliche Einigung mit einer ordentlichen Abschlagzahlung. Dafür spricht, dass ausgerechnet ein ausländisches Institut als erstes belangt werden soll, obwohl ähnliche Vorwürfe gegen zahlreiche amerikanische Banken ebenso im Raum stehen.

Empörung, egal in welche Richtung, egal über welches Verhalten ist fehl am Platze. Die Deutsche wie all die anderen Banken haben clever bestehende Aufsichts- und Regulierungslücken ausgenutzt – vorsätzlichen Betrug immer ausgeschlossen. Das ist durchaus legal, wenn auch nicht immer legitim und schon gar nicht moralisch. Doch am Anstand des Bankgeschäfts reibt man sich seit so vielen Jahrhunderten, dass es wohl auch nicht mehr darauf ankommt. In einem scharfen globalen Wettbewerb müssen sich die Institute zunehmend im Grenzbereich bewegen, um Margen zu erzielen, die am Ende des Tages ausreichen, die Ansprüche vieler Tausender Investoren und Anleger zu befriedigen. Das geht nicht mit Einlagen einsammeln und Krediten vergeben an kleine Unternehmer und Privatkunden, die man allesamt persönlich kennt. Das geht auch nicht mit Skrupeln. Das sollte man leider akzeptieren, auch wenn man es keineswegs schön oder gar richtig finden muss.

Sparkassen

Gut genutzt

10,7 Millionen Euro Jahresüberschuss nach 22,5 Millionen Euro im Jahr zuvor. Das kann nicht die richtige Botschaft sein, um den Abschluss 2010 der Nassauischen Sparkassen einordnen zu können – zumindest dann nicht, wenn der Vorstandsvorsitzende von „Freude“ und einem „wirklich guten Jahr“ spricht. Was ist also passiert? Die Naspas hat die guten Rahmenbedingungen des Jahres 2010 genutzt, um die Substanz nachhaltig zu stärken und dabei alle Register gezogen. Den Reserven nach § 340f HGB wurden weitere 50 Millionen Euro zugeführt, der Jahresüberschuss in Höhe von knapp 11 Milliarden Euro wird den Gewinnrücklagen zugeführt, die Lasten aus Pensionsverpflichtungen sind durch die Anwendung des Bilanzmodernisierungsgesetzes (BilMoG) um 13 Millionen Euro gesenkt worden. Streiten kann man über Berücksichtigung der Aktivierung von latenten Steuern aus versteuerten § 340f-Reserven, denn dieses

Geld ist nicht faktisch verfügbar, sondern eine künftige Forderung an das Finanzamt, diesen Betrag zu erstatten. Diese Position läuft entsprechend auch nicht durch die GuV.

Doch auch ohne die 33 Millionen Euro aus diesem Posten ist die Substanzstärkung um 74 Millionen Euro mehr als ordentlich und tut der Naspa richtig gut. Immerhin beziffert Stephan Ziegler den aus der Historie resultierenden Abstand in Sachen Eigenkapitalausstattung zu vergleichbaren Großsparkassen auf 200 bis 300 Millionen Euro. Da die Träger die Laufzeit der stillen Einlage über 2015 hinaus bis 2032 verlängert haben, erfüllt die Wiesbadener Sparkasse nach eigenen Angaben damit alle Kapitalanforderungen nach Basel III. Dass die gesamten Eigenmittel nach Solvabilitätsverordnung trotz der Substanzstärkung leicht von 924 auf 905 Millionen Euro zurückgegangen sind, liegt an Fälligkeiten im Bereich des Ergänzungskapitals.

Die Stärke der Naspa 2010 zeigt sich auch im operativen Geschäft: Der Zinsüberschuss legte vor allem getragen vom Kundengeschäft – das Haus habe mit den niedrigsten Anteil der Fristentransformation aller Sparkassen in Hessen, so Ziegler – um knapp 20 Millionen Euro auf 256,3 Millionen Euro zu, der Provisionsüberschuss erhöhte sich leicht von 63,5 auf 66,8 Millionen Euro und die Kosten sanken um rund 10 Millionen Euro auf 199,8 Millionen Euro. Die Risikovorsorge beläuft sich auf den historisch niedrigen Stand von 29 Millionen Euro (im GuV-Ausweis sind in dieser Position die Rücklagen nach § 340f enthalten, was das Ergebnis natürlich trübt). 84,1 Prozent des gesamten Kundenkreditportfolios befinden sich zudem in den Ratingklassen 1 bis 9 von insgesamt 18 Klassen bei der Naspa und weisen damit kein erkennbares Bonitätsrisiko aus.

Trotzdem geht Ziegler für das laufende Jahr von einer höheren Risikovorsorge aus. Die Bilanzsumme ist auf 11,8 Millionen Euro gesunken. Eine Auslagerung der IT zur Finanzinformatik, was derzeit geprüft wird, würde sie weiter auf rund 10,5 Millionen Euro abschmelzen lassen. Auch die damals viel diskutierte Übernahme der Dublin-Aktivitäten durch den SGVHT war offensichtlich sowohl für die Naspa richtig als auch für den Verband bislang kein Verlustgeschäft. Die ehemalige irländische Tochter lieferte 2010 einen operativen Gewinn von rund 13 Millionen Euro ab. All das klingt gut und herrlich normal für ein Haus, dessen Geschäftsgebiet sich über sechs Landkreise und zwei kreisfreie Städte in zwei Bundesländern erstreckt und das demzufolge gleich mit acht Trägern „gestraft“ ist. Da kann man die Erleichterung von Ziegler verstehen, der sein Haus auf dem Weg zur „ganz normalen Großsparkasse“ sieht.

Asset Management

Der Name als Asset

Wie sich die Ansätze doch unterscheiden. Die Helaba-Tochter Frankfurter Bankgesellschaft vermeidet bei ihrem Neustart im Private Banking in ihrem Namen ganz bewusst jeglichen Bezug zum gleichermaßen bekannten wie geschätzten Sparkassen-S. Und Edmond de Rothschild Asset Management setzt bei seinem Marktantritt stark auf den legendären Klang der Familienmarke Rothschild. Wer unter diesem Namen Finanzgeschäfte betreibt, hat hierzulande nicht nur erhebliche Vorteile beim Bekanntheitsgrad, sondern vermutlich auch einen Vertrauensvorschuss sowie eine gewisse Kompetenzvermutung. Die künftig in Deutschland aktive Vermögensverwaltungseinheit der 1953 gegründeten, international agierenden Edmond de Rothschild Gruppe beziffert ihre verwalteten Assets per Ende März dieses Jahres weltweit auf 14,7 Milliarden Euro. Mit der Anfang April dieses Jahres offiziell eröffneten Niederlassung in Frankfurt will diese Gesellschaft nun auch im deutschen Markt ein vollständiges Geschäftsfeld aufbauen und von dort aus dem deutschsprachigen Raum zu einem maßgeblichen Anteil an der internationalen Wachstumsstrategie des Hauses verhelfen. In fünf Jahren, so die Ambitionen, sollen von Frankfurt aus weitere drei bis fünf Milliarden Euro an verwaltetem Vermögen hinzukommen.

Dass es nach der Grundsatzentscheidung für eine internationale Expansion im Jahre 2006 so lange gedauert hat, bis der Schritt nach Frankfurt auch konkret umgesetzt wurde, wird nicht etwa an den Widrigkeiten der Finanzkrise festgemacht, sondern sehr konkret an den umfangreichen Vorbereitungen im Detail. Solange zum Beispiel die IT-Technik noch nicht auf einem kompatiblen Stand war und/oder die richtigen Mitarbeiter für einen Erfolg versprechenden Start gefunden waren, wollte man das Risiko nicht eingehen. Nun allerdings will man mit einem voll integrierten Softwaresystem, das die wichtigsten Prozesse in allen Funktionen einheitlich abdeckt, auch in Deutschland effizient die sich bietenden Marktchancen nutzen. Erklärtes Ziel ist der parallele Aufbau des institutionellen Geschäftes sowie des Direktvertriebes über Fondsplattformen und Vermögensverwalter. Besonderen Zuspruch verspricht sich die Gesellschaft dabei in den Bereichen Aktien, Mischfonds, Wandelanleihen und die Asset Allokation über die Anlageregionen Europa, USA und Emerging Markets. Speziell im institutionellen Geschäft will sie dabei auf eine Untergewichtung der Zielquoten dieser Assetklassen, auf eine generell vergleichsweise hohe Wechselbereitschaft der deutschen Investoren sowie auf die Nutzung der Vertriebssäule Consultants bauen.

Allein die Absichtserklärung, Marktnischen mit aussichtsreichen Produkten und Dienstleistungen besetzen zu wollen, bringt speziell im institutionellen Asset Management keinen hinreichenden Zuspruch und erst recht keine auskömmliche Ertragslage. Wenn Langfristigkeit unter dem Namen Rothschild versprochen wird, mag das zwar ein einigermaßen glaubwürdiges Bekenntnis zu einem gewissen Durchhaltevermögen darstellen. Gerade im institutionellen Geschäft, das weiß man auch im Hause Rothschild nur zu gut, braucht die Entwicklung einer Kundenbeziehung in aller Regel aber eine auf langfristige Zusammenarbeit angelegte Vertrauensbasis. Um am Ende als Erfolg bewertet werden zu können, wird sich die deutsche Einheit ganz einfach rechnen müssen.

Weshalb also tritt Edmond de Rothschild Asset Management auf einem weitgehend verteilten Markt an, dem gerade im Segment der mittleren Anbieter in den kommenden Jahren eher Verdrängungswettbewerb mit einer weiteren Konsolidierung nachgesagt wird, denn üppige Marktchancen für alle? Ein wichtiger Erklärungsansatz dafür dürften die Rahmenbedingungen sein, die künftig den europaweiten Vertrieb von Produkten zulassen. Mit 26 bewährten Fonds, die mittlerweile zum Vertrieb in Deutschland zugelassen sind, einer deutschen Homepage und Reportings in deutscher Sprache lässt sich der Antritt in neuen Märkten jedenfalls wagen. Wann, wenn nicht jetzt? Der Start von Edmond de Rothschild Asset Management am deutschen Markt ist schlicht ein weiteres Anzeichen eines allmählich zusammenwachsenden europäischen Fondsmarktes.

Auslandsbanken

Attraktiver Standort

Wer heute im globalen Wettbewerb mithalten will, muss in seiner jeweiligen Branche nicht nur die mittel- und langfristig wichtigen Entwicklungen möglichst früh erkennen oder sie im Idealfall sogar in seinem Sinne bestimmen. Sondern er muss sein Unternehmen auch unterjährig anhand der jeweiligen Marktgegebenheiten flexibel steuern. Das führt im Bankgewerbe wie in anderen Branchen ständig zu kleineren und größeren Restrukturierungsprogrammen mit entsprechenden Kapazitätsanpassungen in die eine oder andere Richtung. Diese können sich in normalen Jahren in ihrer Gesamtwirkung durchaus ausgleichen, bei schlechter Branchenkonjunktur führen sie aber teils zu massiven Abschmelzungsprozessen. In der Hochphase der Finanzkrise war in vielen Ländern der Anpassungsbedarf der Finanzindustrie so stark, dass viele

Geschäftsfelder und auch Standorte in Frage gestellt wurden. Für Auslandsbanken in Deutschland wie auch die deutschen Banken im Ausland stellte sich damit gleichermaßen die Frage nach der Dichte des Niederlassungsnetzes.

Fast vier Jahre nach Ausbruch der Finanzkrise zeigen die statistischen Auswertungen der Bundesbank höchst unterschiedliche Entwicklungen. Während der Bestand an ausländischen Kreditinstituten und ihrer Zweigstellen in Deutschland in den schwierigen Bankenjahren 2008 bis 2010 in Summe weitgehend konstant blieb, hat umgekehrt die Zahl der Filialen und Tochterinstitute deutscher Kreditinstitute im Ausland deutlich abgenommen. Weist die Statistik am Jahresende 2006 noch 309 Auslandsfilialen deutscher Kreditinstitute aus, hat sich deren Zahl über 292 Ende 2007 und 275 Ende 2008 sowie 259 Ende 2009 auf 253 zum Jahresultimo 2010 verringert. Das bedeutet immerhin einen Rückgang um mehr als 18 Prozent. Noch deutlicher zurückgeführt wurde mit gut 27 Prozent die Zahl der Auslands-töchter deutscher Banken. Diese ist seit Ende 2006 zunächst noch einmal von 413 auf 428 per 31. Dezember 2007 gestiegen, um dann im Jahresturnus deutlich auf 387 Ende 2008 über 338 Ende 2009 auf 301 per Jahresende 2010 zurückzugehen. Die europäischen Länder waren dabei von diesen Rückgängen tendenziell mindestens ebenso stark betroffen wie der Rest der Welt. Ursache für diese Ausdünnung des Auslandsnetzes der deutschen Banken ist nicht zuletzt der Rückzug vieler Landesbanken.

Dass umgekehrt Deutschland von den ausländischen Kreditinstituten unverändert als attraktiver Standort eingestuft wird, zeigen neben der Bundesbankstatistik nicht zuletzt die konstanten Mitgliederzahlen beim Verband der Auslandsbanken in Deutschland (215 per Ende März 2011) sowie die Ergebnisse der turnusmäßigen Umfrage unter den Mitgliedshäusern. Die Konstanz der Mitarbeiterzahlen, ein sichtbarer Anstieg der Bilanzsummen ausländischer Filialen, die Behauptung von weit mehr als der Hälfte der Umsätze an der Frankfurter Wertpapierbörse und an der Eurex sowie nicht zuletzt die unverändert starke Marktposition bei Anleihe- und Aktienemissionen untermauern einmal mehr die unverändert hohe Bedeutung ausländischer Institute am Finanzplatz Deutschland. Insbesondere im Kapitalmarktgeschäft, im Produkt- und Dienstleistungsgeschäft rund um die Börse und im Fondsgeschäft haben sie ihre Stärke. Und auch im Private Wealth Management und im Retail Banking haben sie ihre Aktivitäten verstärkt.

Traditionell zeigen die Auslandsbanken ein gutes Gespür für wettbewerbsverzerrende Regelungen, prangern Missstände an und sind häufig ein guter Gradmesser für regulatorische Fehlentwicklungen. In diesem Sinne ist die Position ihres Verbandes in

der vieldiskutierten Frage der Anrechnung stiller Einlagen für die Erstellung des Stresstests der Europäischen Bankenaufsicht (siehe Leitartikel) durchaus bemerkenswert. Besonderheiten der deutschen Kreditwirtschaft, so ihre sinngemäße Argumentation, können nicht einfach ohne Ansage und die Einhaltung festgelegter Übergangsfristen wegdefiniert werden. Letztlich kann man diese Parteinahme sicherlich dahingehend deuten, dass sich im Zuge der Finanzkrise die Grundsatzdiskussion um die drei Säulen des deutschen Kreditgewerbes wohlthuend entschärft hat. In der speziellen Frage nach der Anrechenbarkeit der stillen Einlagen beim Stresstest ist aber auch sicher nicht von der Hand zu weisen, dass eine Reihe von Auslandsbanken mit dem Landesbankensektor ganz gute Geschäfte macht.

Finanzbildung

Wiederentdeckung der Einfachheit

Der Frust sitzt tief. Lediglich 41 Prozent der Deutschen glaubt derzeit, so hat es die Fondsgesellschaft Axa Investment Managers jüngst hochgerechnet, sich in Sachen Geldanlage „gut oder sehr gut“ auszukennen. Vor der Krise hatte der Anteil der selbst ernannten Experten noch um satte zehn Prozentpunkte höher gelegen. Was aber noch bedeutender ist: Mehr als die Hälfte der Befragten kennt sich im Umkehrschluss „wenig oder gar nicht“ mit dem lieben Geld aus. Parallel zur Selbsteinschätzung wurde auch per Fragenkatalog das tatsächliche Wissen rund um die Geldanlage untersucht – mit ähnlichem Ergebnis. Von 100 möglichen Punkten erreichten hier zwar 43 Prozent der Teilnehmer 51 oder mehr Punkte, womit das Ergebnis acht Prozentpunkte über dem vergleichbaren Vorjahreswert lag. Dementsprechend kamen aber immer noch 57 Prozent beim Fonds- und Finanzwissen nicht über die Mittelmarke hinaus.

Eigentlich sollten doch gerade Fondsprodukte – im Gegensatz etwa zu Zertifikaten, Optionsscheinen oder selbst der Einzelaktie – vergleichsweise simple Anlagen mit überschaubarem Risiko sein. In den vergangenen Jahren hat sich aber eine ganze Reihe von Fondsangeboten in den Produktportfolios der Anlagegesellschaften breit gemacht, die mit dem „Aktienfonds Deutschland“ von seinerzeit nicht mehr viel gemeinsam haben. Zwischen Total-Return- und Absolute-Return-Produkten, Nachhaltigkeits- und Rohstofffonds oder Emerging-Markets-Unternehmensanleihe-Fonds steht der private Investor heute vor Anlagen, die hinsichtlich Risiko und Rendite – immer stärker aber auch im Hinblick auf Kosten und Konditionen – mitunter so schwer

einzuordnen sind, dass er sich in der Schnelle des Alltags (trotz Produktinformationsblättern!) allzu leicht auf den Berater verlässt. Somit entsteht Distanz zum eigentlichen Produkt. Dass überdies selbst die Vertriebsmitarbeiter nicht immer Herr der Lage sind, hat sich gerade zu Beginn der Krise deutlich gezeigt. Das sorgt für weitere Verunsicherung.

Es bleibt also die Frage, welche Konsequenzen nun aus den Studienerkenntnissen gezogen werden. Axa will die jüngsten Zahlen an die Hochschulen und Berater weitergeben, zusammen mit neuen, detaillierteren und vielleicht besser verständlichen Produkt-Prospekten. Das ist sicherlich ein richtiger Schritt. Ohnehin gilt es, dringend die Frage zu klären, ob nun Schulen, Universitäten, die Finanzwirtschaft oder auch Anlegerschützer für die Finanzbildung „zuständig“ sind. Laut Axa-Studie sehen hier zwar zwei Drittel der Befragten hauptsächlich Ersterer in der Pflicht. Nichtsdestotrotz sind auch die (Privat-)Anleger selbst gefordert, und das gleich in mehrerlei Hinsicht: Zum einen müssen sie sich selbst kundig machen – immerhin geht es um den hart verdienten Lohn und das mühsam Angesparte. Zum Zweiten müssen sie mutiger werden, auch gegenüber dem Berater zuzugeben, wenn sie ein Produkt nicht verstanden haben. Und zum Dritten, was noch wichtiger ist, müssen sie im Zweifelsfall auch die Finger davonlassen – egal welche Rendite der nette Bankmitarbeiter in Aussicht stellt.

Dennoch ist auch die Finanzindustrie gefragt. Denn die Berater müssen sich stärker am Kunden, seinen Anforderungen und insbesondere seinem Finanzwissen orientieren. Hierzulande halten laut einer kürzlich vom CFA Institute erstellten Studie 39 Prozent der befragten Profis die Fehlberatung für die derzeit größte Herausforderung der Branche. In den vergangenen Jahren entstand im Wahn, immer neue Produkte besonders an Institutionelle zu vermarkten, eine Komplexität, die sich auch durch ein Mehr an Bildung bei den Privatanlegern oft nicht mehr vermitteln lässt. Verständlich also, dass der den Überblick verliert. Dementsprechend sei den Fondsgesellschaften angeraten, die eine oder andere Produktkonstruktion noch einmal aus Sicht des Otto-Normal-Anlegers zu überdenken. Wenigstens aber sollten sie deutlich klar machen (auch den Beratern!), bei welchen Publikumsfonds es sich tatsächlich – besonders in Sachen Risiko und Verständlichkeit – um Anlagen für die breite Öffentlichkeit handelt. Denn auch wenn die Hälfte der Neumittel in solche Instrumente heute von institutionellen Investoren stammt, möchten auch noch „echte“ Privatanleger ihr Geld in Fonds investieren. Für diese wird es sich oft nicht rentieren, ein kleines Plus an Rendite mit einem starken Zuwachs an Komplexität und Risiko zu erkaufen. Und selbst einigen Profis könnte eine Wiederentdeckung der Einfachheit mitunter guttun. ■■■■■