

SGVHT

Geschärfte Interessenlagen

Manchmal ist es besser, nichts sagen zu müssen. Angesichts der vorliegenden Halbjahresberichte 2012 der börsennotierten Banken, der Landesbanken wie auch der genossenschaftlichen Zentralbanken sollte man mit Blick auf die Ertragslage und die Ertragsaussichten 2012 eigentlich auch bei den Verantwortlichen der Primärinstitute und – soweit es nur die Sparkassen betrifft – den Verbandsvertretern der Verbände vornehme Zurückhaltung vermuten. Denn von Deutscher Bank, Commerzbank und Hypovereinsbank, über LBBW, Bayern-LB, Nord-LB und Helaba bis hin zu DZ Bank und WGZ Bank haben die großen deutschen Institute aller Bankengruppen in ihrer obligatorischen unterjährigen Berichterstattung von zum Teil deutlichen Ergebnisrückgängen berichten müssen.

Dass dies zumindest bei vielen Sparkassen auf das Gesamtjahr 2012 bezogen anders ist, liegt maßgeblich an Bewertungsfragen. So hat beispielsweise der Präsident des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen Mitte September dieses Jahres für seine 50 Sparkassen für das Gesamtjahr 2012 die diesmal recht unschwere Prognose eines steigenden Betriebsergebnisses gewagt. Trotz der Erwartung einer gewissen Steigerung des Bewertungsergebnisses im Kreditgeschäft und einem nach wie vor mit der Unsicherheit der Kapitalmarktentwicklung behafteten Risikovorsorgeaufwand im Wertpapiergeschäft ist mit einer überproportionalen Entlastung beim sonstigen Bewertungsergebnis zu rechnen. Denn die 170 Millionen Euro an Wertkorrekturen für die Landesbank Berlin aus 2011 fallen im laufenden Jahr nicht an. Darüber hinaus können die Ortsbanken angesichts ihrer festen Verankerung in der regionalen Wirtschaft in ihrer Planungsrechnung die weitere Ertragsentwicklung recht gut kalkulieren. Mit einem Plus von 0,3 Prozent für den prognostizierten Zinsüberschuss einschließlich der zu Absicherungszwecken einzusetzenden Derivaten, einem erwarteten Rückgang des Provisionsüberschusses um rund ein Prozent sowie einem kalkulierten Anstieg der Verwaltungskosten um 4,2 Prozent errechnet sich zwar ein Rückgang des Betriebsergebnisses vor Bewertung um 6,3 Prozent. Der Wegfall des Aufwandspostens LBB lässt aber Raum für eine Steigerung des Betriebsergebnisses nach Bewertung.

Für seine Verhältnisse ungewohnt zurückhaltend gibt sich Gerhard Grandke bei der Beurteilung der zum 1. Juli rückwirkenden Übernahme des Verbundgeschäftes der früheren WestLB. Zwar betont er durchaus das Potenzial der Zusammenarbeit mit knapp 120 Sparkassen in Nordrhein-Westfalen und

Brandenburg. Er verweist auf die Chancen des übernommenen Zahlungsverkehrs, des erleichterten Zugangs zu weiteren Firmenkunden und neuer Möglichkeiten hinsichtlich der Liquiditätsversorgung und der Refinanzierung. Doch er weiß die Ausschöpfung all dieses Geschäftspotenzials – trotz der willkommenen Verbreiterung des Trägerkreises der Helaba um die beiden nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände und die Treuhandgesellschaften der beiden Sicherungseinrichtungen der S-Gruppe (Anteile jeweils 4,75 Prozent) – an eine konkurrenzfähige Leistungspalette der Helaba gebunden.

Gewohnt selbstbewusst war Gerhard Grandke dann wieder bei der Verteidigung seiner Interessenlage bei der LBS Hessen-Thüringen. Ob und gegebenenfalls wie die der Helaba und damit letztlich grobenteils seinen Mitgliedsparkassen gehörende Landesbausparkasse in eine wie auch immer geartete weitere LBS-Kräftebündelung innerhalb der S-Gruppe eingebunden werden könnte, will er ausschließlich der eigenen Disposition unterworfen wissen. Ähnlich ablehnend hatte sich zuvor auch der bayerische Sparkassenpräsident Zellner geäußert, der gerade die Integration der von der Bayern-LB übernommenen LBS Bayern in seine Sparkassen regeln muss. Der DSGVO-Präsident kennt die unterschiedlichen Eigentümerverhältnisse der regionalen Einheiten, weiß um solche dazugehörenden Machtspiele und spricht die unterschiedlichen Interessenlagen offen an. Bislang macht Georg Fahrnschon in seiner Rolle als konstruktiver Unruhestifter mit Kompromissfähigkeit eine gute Figur.

Kartenzahlungsverkehr

Hände weg

Eines kann man den handelnden Personen in der Europäischen Kommission bei der Aufarbeitung der Europäischen Banken- und Schuldenkrise derzeit wahrlich nicht vorwerfen: Allzu große Zögerlichkeit, irgendwelche Hemmungen vor Alt-hergebrachtem, besondere Sentimentalität im Umgang mit nationalem Stolzempfinden oder gar ein Mangel an Ideen, wie das Bankgeschäft ihrer Meinung nach sicherer gemacht werden kann. AIFM, MiFID, CRD IV, EBA, Bankenunion, Aufsicht bei der EZB, europäische Einlagensicherung – all das sind nur einige wesentliche der vielen Stellschrauben, an denen derzeit gedreht wird. Dass dabei mitunter (als Drohgebärde vielleicht sogar bewusst) über das Ziel hinausgeschossen wird, ist ebenso klar und verständlich wie die Tatsache, dass die Kommissare die Dinge in der Öffentlichkeit zwar ausgesprochen hart und unnachgiebig vertreten, auf den darunter befindlichen Arbeitsebenen dagegen ein größerer

Pragmatismus vorherrscht. Dennoch sorgt das Vorgehen immer wieder für Empörung bei den Bankgruppen.

Auch in Sachen Grünbuch, der neuen Marschroute der EU-Kommission in Sachen kartengestütztem Zahlungsverkehr, liegen gut Gemeintes und gut Gemachtes aus Sicht der Branche noch weit auseinander. Als wesentliche Anliegen der Generaldirektion Wettbewerb an den Zahlungsverkehr der Zukunft sind gleiche Wettbewerbsbedingungen, die Beseitigung von Markteintrittsbeschränkungen, Wahlmöglichkeiten für Konsumenten und Händler durch unterschiedliche Payment Schemes sowie die Transparenz der anfallenden Preise und Gebühren zu nennen, wie Rita Wezenbeek, Abteilungsleiterin der GD Wettbewerb auf dem Bankkartenforum der Zeitschrift „cards Karten cartes“ kürzlich erklärte. Beim Kampf gegen die sogenannte Interchange hat die Kommission schon viel erreicht: Sowohl für Mastercard als auch für Visa wurden diese Gebühren von Gerichten für unzulässig erklärt. Dass nun alles auf höhere Kosten für den Verbraucher als schwächstes Glied der Kette hinausläuft, scheint die Verantwortlichen in Brüssel nicht zu stören. Solange die Preise transparent sind. Wenig Erfolg gibt es dagegen beim Aufbau von europäischen Zahlungsverkehrsnetzen zu vermeiden. Weder das von der Deutschen Bank favorisierte Monnet noch das von den beiden Verbundgruppen vorangetriebene EAPS kam nennenswert über den Verhandlungsstatus hinaus. Ob es nun Girocard richten kann?

All das ist allerdings zwar lästig, aber noch nicht kriegs-, sprich wettbewerbsentscheidend für die deutschen Banken und Sparkassen. Größte Vorsicht ist dagegen beim Thema Markteintritt geboten. Zahlreiche Onlinehandelsunternehmen und Telefondienstleister nehmen die wachsende Bedeutung von E-Payments zum Anlass, einmal mehr zu versuchen, bankähnliche, sprich Zahlungsverkehrsdienstleistungen anzubieten und sich so ein Stück aus dem Erlöskuchen herauszuschneiden. Allerdings fehlt all den neuen Konkurrenten ein entscheidender Faktor: das Konto beziehungsweise die Informationen, ob auf dem Bankkonto des Kunden auch tatsächlich die entsprechende Deckung für den Einkauf vorliegt. Sollte die EU nun auf die Idee kommen, wie durchaus diskutiert wird, Banken zu verpflichten, anderen Unternehmen Einblick in die Kunden- und Kontendaten zu gewähren, so wäre dies eine Verletzung der Kunde-Bank-Beziehung und auch ein nicht unerheblicher Eingriff in den Wettbewerb. Da kann man nur wieder einmal den früheren Zahlungsverkehrsspezialisten der Deutschen Bank, Burkhardt Pauluhn, zitieren, der schon in den achtziger und neunziger Jahren immer wieder betonte: Hände weg von den Kundendaten deutscher Banken und Sparkassen!

Genossenschaftsbanken

Kultur der regionalen Mitverantwortung

Von der Öffentlichkeit nur wenig beachtet, beschloss das Bundeskabinett Ende August den Ersten Engagementbericht „Für eine Kultur der Mitverantwortung“ und legte ihn dem Deutschen Bundestag vor. Schwerpunkt dieses Berichts ist das bürgerschaftliche Engagement von Unternehmen. Anlässlich der Berichtsübergabe ließ Bundesfamilienministerin Kristina Schröder wissen, dass eine Kultur der Mitverantwortung nur in einem ausgewogenen Miteinander von Staat, Wirtschaft und Zivilgesellschaft gelingen könne. Die wichtigsten Ergebnisse dieses Berichts lauten: Fast zwei Drittel aller deutschen Unternehmen (64 Prozent) engagieren sich bürgerschaftlich. Das Volumen des Unternehmensengagements entspricht dabei einem finanziellen Gegenwert von jährlich mindestens elf Milliarden Euro. Bevorzugt werden Geldspenden (8,5 Milliarden Euro), doch auch mit Produkt- und Sachspenden (1,5 Milliarden Euro) oder mit unentgeltlicher Überlassung der Infrastruktur (900 Millionen Euro) unterstützen Unternehmen Vereine, Verbände, soziale Einrichtungen oder Stiftungen. Die Unternehmen konzentrieren sich dabei in der Regel auf ihr direktes lokales und regionales Umfeld und fördern insbesondere den Bereich Erziehung, Kindergärten und Schulen (75 Prozent) sowie Freizeitaktivitäten und Sport (68 Prozent).

Nur wenige Tage nach dem Kabinettsbeschluss legte der BVR seinen Bericht über das gesellschaftliche Engagement der genossenschaftlichen Finanzgruppe vor. Darin ist zu lesen, dass die 1121 genossenschaftlichen Institute im Jahr 2011 vor allem ihr Engagement in Stiftungen stärkten. Mit insgesamt 183 Millionen Euro waren die Kreditgenossenschaften dort involviert. Das sind 43 Millionen Euro mehr als im Vorjahr und rund doppelt so viel wie noch im Jahr 2005 (95 Millionen Euro). Die genossenschaftliche Finanzgruppe will sich nach Angaben des BVR im Bereich des gesellschaftlichen Engagements auf eine dauerhafte Förderung der Menschen in der Region konzentrieren, da Stiftungen durch ihre regelmäßigen, kalkulierbaren Erträge für eine dauerhafte und krisenresistente Form der Unterstützung sorgen. Aber auch die direkten finanziellen Zuwendungen (Spenden, Sponsoring, Stiftungserträge) blieben mit insgesamt 120 Millionen Euro auf einem hohen Niveau. Reduziert wurde hingegen der Umfang der sogenannten geldwerten Zuwendungen. Die hierunter subsumierten kostenlosen Servicedienstleistungen und Sachspenden sanken von 13 Millionen auf fünf Millionen Euro. Analog zu den Vorjahren setzen die genossenschaftlichen Institute weiterhin auf Regi-

onalität (88,6 Prozent), Kundennähe (79,9 Prozent) und Nachhaltigkeit (70,5 Prozent) als zentrale Motive ihrer Engagements, wobei die Häuser vorzugsweise Kinder und Jugendliche (89,8 Prozent) erreichen. Hauptempfänger bleiben örtliche Vereine und Initiativen (90,2 Prozent).

Selbstverständlich schreibt sich Regionalität und Kundennähe auch eine andere Institutsgruppe auf ihre Fahnen, wenn es um gesellschaftliches Engagement im Geschäftsgebiet geht. Die Sparkassen, ihre Verbund-Unternehmen und deren Stiftungen wollen ebenfalls aktiv dazu beitragen, die Lebensqualität in den Regionen vielfältig zu steigern. Dabei würde es die Institute sicherlich freuen, wenn sich das gesellschaftliche Engagement sowohl der Sparkassen als auch der Genossenschaftsbanken in irgendeiner Form auch in entsprechenden (Neu-)Kundenzahlen niederschlagen würde. Nur selten wählt jedoch ein Neukunde seine Bankverbindung nach dem gesellschaftlichen Engagement des Hauses aus, und die Bestandskunden haben sich oftmals für ein Institut entschieden, weil die Filiale oder der Geldautomat so schön zu erreichen ist oder man sich dem Haus ohnehin traditionell verbunden fühlt. Gerade auch die direkten finanziellen Zuwendungen in Form von Spenden oder Sponsoring können darüber hinaus dazu führen, dass die Mehrwerte der jeweiligen Institute in der Region schwimmen: Nicht nur die Produkte und Leistungen sind nahezu vergleichbar, sondern auch das gesellschaftliche Engagement unterscheidet sich kaum. Zweifellos ist das gesellschaftliche Engagement für die jeweiligen Empfänger eine wichtige, zuweilen sogar existenzsichernde Unterstützung. Doch gerade die Volksbanken und Raiffeisenbanken sollten sich hier stärker ihrer genossenschaftlichen Wurzeln besinnen und bezogen auf ihr Geschäftsmodell den Kunden, Mitgliedern und Bewohnern der Region tatsächlichen Mehrwert bieten. Ideen – wie etwa das Knüpfen von spezifischen Netzwerken, vielleicht in Verbindung mit den Möglichkeiten des Web 2.0 – gibt es sicherlich viele, umgesetzt ist bislang nur wenig.

Börse

Die Braut, die sich nicht traut

Die Geschichte hat mittlerweile bereits derart groteske Züge angenommen, dass Hollywood aus den Ereignissen fast schon einen Kinofilm produzieren könnte. Ein Filmtitel ließe sich bestimmt auch schnell finden – irgend etwas in Anlehnung an die US-amerikanische Filmkomödie „Die Braut, die sich nicht traut“ aus dem Jahr 1999. Julia Roberts spielte darin eine Eisenwarenhändlerin aus der Provinz,

die aus panischer Angst vor der Ehe bereits drei Mal kurz vor der Trauung aus der Kirche flüchtete und so unter Gespött der Medien die Hochzeiten verhinderte. Erst dank Richard Gere kommt es zum Happy End mit Ja-Wort.

Mit Gespött wird inzwischen auch der geplante Börsengang der Hannoveraner Talanx AG in den Medien bedacht. Seit mittlerweile 14 Jahren als Börsenaspirant gehandelt, arbeitet der drittgrößte deutsche Versicherungskonzern bereits viele Jahre an einem Listing. IPO-Plänen erteilte man immer wieder eine Absage, nur um sie dann kurze Zeit später wieder hervorzuholen – man wolle sich die Option schließlich offenhalten. Während die Abstände dazwischen in den vergangenen Jahren allerdings in Monaten gemessen werden konnten, erlebte die Öffentlichkeit nun im September eine komplette 360-Grad-Wende innerhalb von nur 18 Tagen. Ganz nach dem aus ungeordneten militärischen Manövereinsätzen bekannten Motto „Rin in die Kartoffeln, raus aus die Kartoffeln“ kündigte die Versicherung am 3. September ihren Börsengang für Ende des Monats an, blies das Vorhaben neun Tage später überraschend wieder ab, und annoncierte weitere neun Tage später erneut den Gang aufs Parkett, dieses Mal für den 2. Oktober.

Ohne Blessuren hat sicherlich kaum einer der Beteiligten diesen Schlingerkurs überstanden. Abstriche gegenüber den noch Anfang September publizierten Emissionszielen müssen etwa der Vorstand und der bisherige Alleingesellschafter HDI machen. Statt der ursprünglich angepeilten 700 Millionen Euro will Talanx nun 500 Millionen Euro bei Investoren einsammeln. Damit wären allerdings lediglich 11,5 Prozent Anteile im Streubesitz. Eine solche geringe Liquidität in der Aktie wird für die erhoffte Aufnahme in den M-Dax sicherlich nicht reichen. Darüber hinaus liegt die Preisspanne zwischen 17,30 und 20,30 Euro je Aktie, was den Versicherer insgesamt mit 4,4 bis 5,0 Milliarden Euro bewertet. Die Aussage, dass dies zwar nicht die Wunschbewertung sei, aber man damit leben könne, kann angesichts der jahrelangen Vorbereitungen nur auf Unverständnis stoßen. Für viele Investoren ist Talanx deshalb mit Sicherheit „verbrannt“. Auch das Bankenconsortium hat nach den Kehrtwenden deutliche Kratzer davongetragen. Nach der IPO-Absage machte die Versicherung den Banken heftige Vorwürfe, bei den Investoren zu hohe Erwartungen geschürt zu haben, sodass Unverständnis über das Agieren der drei Global Coordinators Citigroup, Deutsche Bank und J.P. Morgan herrschte. Beim neuerlichen Anlauf steht nun neben der Deutschen Bank die Berenberg Bank federführend zur Seite. Citigroup und J.P. Morgan wurden in die weniger prestigeträchtige zweite Reihe zurückgestuft. Rothschild darf als unabhängiger IPO-Berater an Bord bleiben.

So sehr sich die Versicherung auch bemüht, das Hin und Her als wohl durchdachtes Vorgehen darzustellen, so belastet es doch sicherlich auch andere mögliche IPOs. Trotz des derzeit noch positiven Börsenklimas sind private, aber auch institutionelle Investoren verunsichert. Gerade kehren die seit der Finanzmarktkrise verloren gegangenen deutschen Anleger wieder allmählich in die Aktie zurück, und die Banken und Sparkassen sind bemüht, schon alleine aus Ertragsgesichtspunkten dieser Anlageklasse zu neuerlicher Akzeptanz zu verhelfen. So erklärte der DSGVO-Präsident Georg Fahrenschon etwa unlängst, dass er noch Mitstreiter in Sachen Aktienkultur und Verbraucherbildung suche. Solche Anstrengungen von Banken und Sparkassen werden jedoch durch den Schlingerkurs der Talanx konterkariert. Für die nur ganz allmählich und zaghaft zurückkehrende Aktienkultur in Deutschland wäre es deshalb so wichtig, wenn die Kandidaten ihre Vorhaben zunächst aufs Sorgfältigste prüfen und dann aber auch den Schritt aufs Parkett beherzt wagen würden. Ansonsten laufen IPO-Pläne Gefahr, zur „unendlichen Geschichte“ zu werden.

Vermögensbildung

Begrenztes Potenzial

Angesichts der im vergangenen und in das bisherige Jahr hinein in Deutschland recht robust verlaufenden Konjunktur hat man hierzulande die Stagnation der weltweiten Vermögensentwicklung der Privaten leicht übersehen können. Mit Blick auf das globale Bruttogeldvermögen der privaten Haushalte erweckt auch der kürzlich vorgelegte dritte Global Wealth Report der Allianz zunächst einen positiven Eindruck. Doch das erstmalige Überschreiten der 100-Billionen-Marke auf die 103,3 Billionen Euro per Jahresende 2011 signalisiert bei genauerem Hinsehen einen abrupten Stillstand. Denn die Veränderung von plus 1,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr liegt deutlich unter dem langjährigen Trend. Mehr noch: Das jährliche Wachstum der Nominalgröße von 3,1 Prozent im Durchschnitt des vergangenen Jahrzehnts, entspricht ziemlich genau der Inflationsentwicklung in diesem Zeitraum. Entsprechend ernüchternd klingt die Botschaft: In den vergangenen elf Jahren konnten die Sparer weltweit keinen realen Vermögenszuwachs mehr erzielen. Und dabei haben sie sich zumindest auf der Verschuldungsseite seit der Finanzkrise 2007/2008 sehr diszipliniert gezeigt.

Mit Blick auf Europa insgesamt sehen die Voraussetzungen in Deutschland und den übrigen westeuropäischen Staaten noch vergleichsweise gut aus: Während für die Südländer Griechenland, Ita-

lien, Portugal und Spanien im Berichtsjahr 2011 ein spürbarer Rückgang der Bruttogeldvermögen von vier Prozent ermittelt wurde (Nettogeldvermögen minus 5,5 Prozent und Verbindlichkeiten minus 1,4 Prozent) ist im übrigen Westeuropa immerhin noch ein leichter Anstieg um 0,5 Prozent zu verzeichnen (bei einem Nettogeldvermögen von minus 0,3 Prozent und Verbindlichkeiten von plus 1,9 Prozent). Vergleicht man allein für Deutschland die Zinseinnahmen der privaten Haushalte in den Jahren 2007 bis 2009 mit den drei Folgejahren 2010 bis 2012 ist ein Minus von 20 Milliarden Euro zu erwarten.

Neben der Flaute bei der absoluten Höhe der Vermögensbestände muss die Finanzwirtschaft insbesondere im Zuge der Finanz- und Schuldenkrise zudem mit einer Verschiebung der Strukturen leben. So findet der rasante Anstieg der Vermögensmittelschicht nahezu ausschließlich in den Schwellenländern statt. Mehr als die Hälfte der gut 700 Millionen Menschen mit einem Pro-Kopf-Vermögen zwischen 4 500 und 26 800 Euro sind in den vergangenen zehn Jahren dazugekommen, nahezu alle aus den sogenannten Low Wealth Countries. Gleichzeitig hat sich durch eine zunehmende Risikoscheu das Wachstum der drei großen Assetklassen seit der Finanzkrise weltweit merklich zugunsten der vergleichsweise margenarmen Bankanlagen verschoben. Während diese seit 2007 ein Plus von 25,7 Prozent erzielten, kommen die Versicherungen und Pensionen auf plus 8,3 Prozent, und die in guten Zeiten mit Blick auf die Ertragsrechnung der Banken lukrativen Wertpapiere verzeichnen weltweit gar einen Rückgang um 11,6 Prozent. Auch wenn sich diese globalen Daten nicht eins zu eins auf Deutschland und Europa übertragen lassen, zeichnen sie doch für all diese wichtigen Segmente des Privatkundengeschäftes kein rosiges Bild. Während die Global Player sich aber immerhin darin bestätigt fühlen dürften, ihre Aktivitäten stärker in jene Länder mit Aussicht auf eine wirtschaftlich stark wachsende Mittelschicht zu verlegen, bleibt den weitgehend auf das Regionalprinzip festgelegten Verbundinstituten in Deutschland nur die zunehmend schwierige Marktbearbeitung vor Ort.

Letztere Erkenntnis deckt sich übrigens mit den Ergebnissen des Entwurfs des Armuts- und Reichtumsberichtes des Bundesarbeitsministeriums, der der Grundtendenz nach den vermögensstärksten zehn Prozent der deutschen Haushalte deutlich mehr als die Hälfte des Nettovermögens zuspricht (nach 45 Prozent im Jahre 1998). Trotz der wachsenden Einsicht der deutschen Bevölkerung in die Notwendigkeit einer eigenverantwortlichen privaten Altersvorsorge und dem zweifellos vorhandenen Potenzial für Private Banking wird die Zahl der Adressaten also eher kleiner und die der Anbieter eher größer.