

Bundesbank

Souveräne Risikobeurteilung

Dass Jens Weidmann viele Maßnahmen der europäischen Geldpolitik anders bewertet als die Mehrheit seiner Kollegen im EZB-Rat, hat er in den vergangenen Jahren wiederholt deutlich gemacht. Insbesondere die aus seiner Sicht bedenkliche Vermischung von Geld- und Fiskalpolitik mahnt er immer wieder an. Und solange er eine Fiskalunion für politisch nicht umsetzbar hält und auch in vielen Mitgliedstaaten keinerlei ernst zu nehmende Aktivitäten für eine schnelle Entwicklung in diese Richtung registriert, setzt er auf eine Einhaltung der Regeln der Nationalstaaten und spricht sich dabei unter anderem entschieden gegen eine Vergemeinschaftung von Risiken aus.

Rechtliche Grundlage für eine unabhängige Risikobeurteilung ist der § 26 des Bundesbankgesetzes, der der Bundesbank bei ihrer Ergebnisermittlung ausdrücklich die Bildung von Passivposten auch für allgemeine Wagnisse im In- und Auslandsgeschäft im Rahmen vernünftiger kaufmännischer Beurteilung zuspricht. Entsprechend klar wird im aktuellen Geschäftsbericht gleich zu Beginn der Erläuterungen zum Management finanzieller Risiken verdeutlicht, wie die Notenbank die Wahrnehmung ihrer gesetzlichen Aufgabe versteht: „Die Verantwortung für die Risikosteuerung obliegt grundsätzlich dem Vorstand.“

In der Ertragsrechnung der Deutschen Bundesbank für das Geschäftsjahr 2012 findet diese souveräne Beurteilung der Risikolage ihren deutlichen Niederschlag in der massiven Aufstockung der Rückstellungen für allgemeine Wagnisse, Preis- und Währungsrisiken um gleich 2,53 Milliarden Euro auf 6,671 Milliarden Euro. Allgemein formuliert wird diese Maßnahme auf höhere Risiken aus geldpolitischen Geschäften zurückgeführt. Aber im Geschäftsbericht wird auch klar ausgesprochen, was konkret damit gemeint ist, nämlich die in vergangenen Jahren zu beobachtbare Konzentration der Kreditaufnahme auf bestimmte Länder und Banken sowie die im Zuge der Finanzkrise erfolgte Absenkung der Anforderungen an die von den Kreditinstituten zu hinterlegenden Sicherheiten und die Verlängerung der Offenmarktkredite.

Zur sachgerechten Beurteilung der Risikoposition bei den Forderungen aus geldpolitischen Operationen sowie des im Rahmen des Securities Markets Programme (SMP) aufgebauten Wertpapierportfolios, so betont die Bundesbank ergänzend, werden nicht nur die Einträge in der Bundesbankbilanz betrachtet, sondern die im Eurosystem in diesem Bereich insgesamt bestehenden Forderungen, für die

die Bundesbank im Falle auftretender Verluste gemäß ihrem Kapitalanteil an der EZB mit rund 27 Prozent einstehen müsste.

In den geldpolitischen Entscheidungen der vergangenen Jahre ist die Bundesbank nur noch ein Teil des Eurosystems. Und selbst in der Risikosteuerung der Forderungen aus geldpolitischen Operationen sowie der geldpolitisch begründeten Wertpapierportfolios folgt sie den Vorgaben des Eurosystems, die auf Entscheidungen des EZB-Rates beruhen. Aber in der Risikobeurteilung des eigenen Hauses und der Bildung von Rückstellungen und Gewinnabführungen an das Bundesfinanzministerium nutzt sie allem Eindruck nach durchaus die gegebenen Freiheitsgrade.

In diesem Sinne hat sie mit ihrer konservativen Einschätzung der einschlägigen GuV-Position für das Geschäftsjahr 2012 das Volumen des dritten Schrittes des von der EZB im Jahre 2011 ausgerufenen Signals zur Aufstockung der Wagnisrückstellung im Dreijahreszeitraum 2010 bis 2012 eindeutig am oberen Rand der Erwartungen angesiedelt. Dass damit lediglich 643 (664) Millionen Euro an Bundesbankgewinn verblieben sind und direkt an das Bundesfinanzministerium überwiesen wurden, demonstriert an dieser Stelle die Unabhängigkeit der Notenbank.

Kreditgenossenschaften

Stand Alone erfolgreich

Nach der größeren DZ Bank hat mit der Düsseldorfer WGZ auch die zweite genossenschaftliche Zentralbank deutlich bessere Zahlen als noch vor einem Jahr präsentiert. Auch hier war Erleichterung zu spüren, auch hier stimmen die Bilanz- und GuV-Strukturen wieder nach einem verkorksten 2011. 167,3 Millionen Euro vor Steuern in der für die Einschätzung maßgeblichen WGZ Bank AG, sind das bisher beste Ergebnis in der Geschichte der Düsseldorfer, ein „Premiumjahrgang“, wie ihn WGZ-Chef Werner Böhnke betitelte. Zwar konnte operativ der deutlich höhere Provisionsüberschuss, plus 15 Prozent auf 103 Millionen Euro, den Rückgang des Zinsüberschusses nicht ganz kompensieren, aber ein verdoppelter Nettoertrag aus Finanzgeschäften (131 Millionen Euro) und eine mehr als halbierte Risikovorsorge (23 Millionen Euro) führten zu einem Jahresüberschuss vor Steuern von 132,5 nach 50,1 Millionen Euro im Vorjahr.

Und auch nach den internationalen Bilanzierungsregeln IFRS sieht es für die gesamte WGZ-Bank-Gruppe wieder deutlich besser aus – 551,5 Millio-

nen Euro nach einen Verlust von 430,3 Millionen Euro im Vorjahr. Aus dem guten Ergebnis fließt eine Dividende von sechs Prozent an die Anteilseigner, und rund 250 Millionen Euro stärken die Reserven. Bemerkenswert sind genau 500 Millionen Euro im Topf der 340 f-Reserven, werden diese doch nicht zum harten Kernkapital nach Basel III gezählt. Böhnke sieht in diesen stillen Reserven aber dennoch einen großen Vorteil, nämlich zukünftig Dinge ohne größere Volatilitäten bei den Eigenkapitalquoten zurechtrücken zu können, wenn Bedarf ist. Der WGZ-Chef ist und bleibt ein vorsichtiger Kaufmann und ist mit dem Rekordjahr daher auch nur „nicht unzufrieden“. So verhindert man Bequemlichkeit und nachlassende Leistungsbereitschaft.

Böhnke will die guten Ergebnisse auch keineswegs als Vorbote eines neuerlichen Fusionsversuches zwischen beiden genossenschaftlichen Zentralbanken verstanden wissen. Im Gegenteil: Deutet man die Zeichen aus Frankfurt – sprich die Nachfolge zweier demnächst ausscheidender Vorstände mit jungen Kandidaten aus der eigenen Organisation, aber auch von außerhalb des Verbundes – und aus Düsseldorf richtig, so steht eine mögliche Zusammenlegung der Zentralbanken nicht vor der Tür und auch nicht ganz oben auf der Agenda. Das ist verständlich, denn zum einen besteht aufgrund der guten Zahlen beider Häuser momentan kein Druck. Zum Zweiten lösen die Synergieeffekte aus einem solchen Schritt keineswegs die Probleme der Primärstufe in einem Umfeld steigender Risiken und sinkender operativer Erträge, sondern entlasten allenfalls ein klein wenig bei manchen Kostenstrukturen.

Zum Dritten ist ein solcher Schritt vor der nach wie unsicheren Behandlung von Verbundbeteiligungen und anderen regulatorischen Fragen den Anteilseignern sicherlich nicht allzu gut vermittelbar. Und auch ganz pragmatische Fragen wie Feuerkraft im Kreditgeschäft, Zuflüsse des Einlagensicherungsfonds oder die Behandlung als größeres und damit systemisch relevanteres Institut vor einer EZB oder einer EBA mit all ihren Konsequenzen für Liquiditätszentrale des Verbundes müssten zuvor sicherlich feinstens erörtert werden – nicht immer gibt es plus eins zwei und nur in ganz, ganz seltenen Fällen 2,5.

Nein, beide Institute können Stand Alone erfolgreich sein, wie die Zahlen zeigen, und können den eingeschlagenen Weg der Kooperation weitergehen. Konsolidierungspotenzial bietet der Verbund mit zwei Rechenzentralen und mehr als 1100 Primärbanken in einem anhaltend herausfordernden Umfeld sicherlich auch ohne DZ und WGZ oder die ebenso unwahrscheinliche Fusion von Hypothekenbanken genug.

Genossenschaftsverband

Kundenansprache doppelgleisig

Für beide Verbände stellt sich die betriebswirtschaftliche Frage, wie sie in einem von niedrigen Margen und hoher Regulierungsdichte geprägten Umfeld einerseits die gewaltigen technologischen Investitionen stemmen und gleichzeitig die Berater in den Filialen und deren digitale Akzeptanz bei den Kunden so trimmen wollen, dass das Zusammenspiel beider Vertriebskanäle wirklich reibungslos funktioniert. In diesem Sinne hat kürzlich der Präsident des Genossenschaftsverbandes Frankfurt deutlich gemacht, dass seine Institutgruppe ganz ähnliche Ansprüche hat wie der Sparkassensektor. Angesichts der Megatrends aus demografischem Wandel, Urbanisierung und Digitalisierung sieht er für den Genossenschaftssector den Schlüssel zum Bankgeschäft der Zukunft in der „nahtlosen Verzahnung von On- und Offline-Welt zu einem integrierten Kundenbeziehungsmanagement über alle Vertriebskanäle“. Dass er dabei in der Umsetzung des längst angelaufenen BVR-Programms „Kundenfokus 2015“ insbesondere die Kombination mit den Social-Media-Aktivitäten eher zurückhaltend präsentiert, mag an der noch kleinteiligeren Verbreitung des Genossenschaftssectors in der Fläche sowie an kleineren Mengengerüsten liegen. Die Arbeit an diesem Projekt integrierter Vertriebskanäle, so wird jedenfalls beim Frankfurter Verband sehr realistisch registriert, dürfte mit einem rückläufigen Servicebedarf in den Filialen einhergehen. Insofern wird man in der Praxis sehr genau nach der klugen Kombination vor Ort suchen müssen.

Soziale Medien gehören heute zweifellos zum gesellschaftlichen Leben. Der Erfolg ihres Einsatzes im Bankgeschäft hängt aber stark von der richtigen Dosierung ab. Denn eigentlich ist es der von Diskretion und Zurückhaltung geprägten Kreditwirtschaft ziemlich fremd, mit jedem über alles zu reden. Zudem wird sich unter den derzeitigen Wettbewerbsbedingungen des Retailgeschäftes in Deutschland noch weisen müssen, ob die schöne neue Welt so flächendeckend bezahlbar ist wie das dem Selbstverständnis beider Verbände entsprechen muss.

In der Ertragsrechnung 2012 des Frankfurter Verbandes macht sich die Arbeit an diesen strategischen Zukunftsaufgaben einstweilen noch nicht als gravierendes Defizit bemerkbar. Das Betriebsergebnis vor Bewertung ist mit minus 0,6 Prozent auf 2,046 Milliarden Euro weniger stark zurückgegangen als die bundesweiten Zahlen (siehe dazu Bilanzen). Und die Zuschreibungen auf den Bestand der Eigenanlagen haben das Betriebsergebnis nach Bewertung noch stärker ansteigen lassen als im Bun-

desdurchschnitt. Für die beiden kommenden Jahre sagen die Hochrechnungen des Verbandes freilich jeweils einen Rückgang der Zinsspanne um 0,11 Prozentpunkte bei nahezu stagnierenden Provisions-einnahmen voraus, die durch Einsparungen beim Verwaltungsaufwand nur teilweise kompensiert werden können. Deshalb wäre es hilfreich, wenn dann schon die neuen Maßnahmen der Verknüpfung von Internet- und Filialvertrieb greifen.

Sparkassen

Gefährliche Ergebnisse

Ein Jahresergebnis von über 100 Millionen Euro vor Steuern ist in der deutschen Sparkassenlandschaft nicht allzu alltäglich. Erst recht nicht in Zeiten anhaltend niedriger Zinsen, Regulierungsdruck und Staatsschuldenkrise. Die Kreissparkasse Köln hat genau das erreicht, unter dem Strich stehen für das abgelaufenen Geschäftsjahr 104,8 Millionen Euro, ein sattes Plus von fast 44 Prozent. Beim Betriebsergebnis vor Bewertung verzeichnet die drittgrößte deutsche Sparkasse allerdings noch einen stattlichen Rückgang von rund 35 Millionen Euro.

Das genau zeigt die Gefahr der vielerorts guten Ergebnisse bei den Primärbanken für das abgelaufene Geschäftsjahr. Ordentliche Handelsgeschäfte und vor allem niedrige Kreditrisikovorsorgen und Zuschreibungen im Wertpapierportfolio überlagern die Rückgänge bei Zins- und Provisionsüberschüssen. Das muss aber nicht so bleiben. Im Gegenteil: Auf der operativen Ertragsseite wird sich angesichts der sich kaum verändernden Rahmenbedingungen wenig verbessern, die positiven Effekte bei Bewertungen und im Kapitalmarktgeschäft werden dagegen sicherlich nicht dauerhaft so bleiben. Von daher ist größte Wachsamkeit geboten, und es gilt, rechtzeitig gegenzusteuern.

Das geht zum einen über noch größere Kostendisziplin, zum anderen über ein geschärftes Risikobewusstsein und schließlich über die Überprüfung und Anpassung der Geschäftsmodelle. Es zeigt die Voraussicht des Vorstands der Kreissparkasse Köln, dass eben genau dies und genau jetzt passiert. Mit dem guten Ergebnis werden zwar die Rücklagen gestärkt und die Anteilseigner mit einer Ausschüttung von mehreren Millionen Euro erfreut. Aber es wird eben auch aus dieser Position der Stärke Zukünftiges angegangen und angefangen.

Am bemerkenswertesten sind sicherlich die Pläne zur künftigen Vertriebsstruktur: 43 Kleinstfilialen werden zu größeren Einheiten zusammengeführt.

Die Zahl der Regionalfilialen, in denen den Kunden das komplette Angebot an Sparkassenleistungen von der normalen Privatkundenbetreuung über die Vermögens- und Wertpapierberatung bis hin zu Private Banking einschließlich der Vermögensverwaltung und Finanzplanung zu Verfügung steht, wird von derzeit elf auf 30 spürbar ausgeweitet. Und die Präsenz in der Fläche wird durch vier mobile Filialen verstärkt.

Ergänzt wird dies durch eine deutliche Ausweitung des medialen Vertriebs: Die Kunden können künftig alle Dienstleistungen mit einem Online-Berater besprechen und durch den Einsatz der elektronischen Signatur auch online abschließen. Noch erfolgt dies über geschulte Mitarbeiter in einem Call-Center, doch die Vision ist eine Direktschaltung zwischen den Beratern in den Filialen und ihren jeweiligen Kunden. So kann man zum einen den sich wandelnden Kundenwünschen Rechnung tragen, zum anderen den Rückgang der Berater, bedingt durch die Sorge der Betroffenen vor den Folgen der Meldepflicht bei der BaFin, vielleicht ein Stück weit ausgleichen. All das kostet allein im laufenden Jahr rund vier Millionen Euro, allerdings verspricht man sich mittelfristig Einsparungen von fünf Millionen per annum, eine stärkere Marktpräsenz und damit hoffentlich auch wieder steigende Ergebnisse vor allem im provisionsgetriebenen Bereich. Das ist wichtig, denn allein von Kostensenkungen und niedrigerem Risiko kann man als Bank schlecht leben.

Auslandsbanken

Mit Vernunft und Kalkül

Dass der Verband der Auslandsbanken in Deutschland (VAB) den hiesigen Standort nach wie vor als gut bezeichnet und die Mitgliedsinstitute ihre Geschäftsaussichten in der obligatorischen Umfrage aktuell immer noch zu mehr als 60 Prozent als eher positiv oder positiv einstufen, ist nicht zuletzt der Anziehungskraft der Europäischen Zentralbank und künftig auch der europäischen Bankenaufsicht geschuldet. Allen spürbaren Tendenzen einer Wiederbelebung lokalen Denkens und Handelns zum Trotz melden immerhin zwei Drittel der aktuell 210 VAB-Institute aus 29 Ländern für das Berichtsjahr 2012 eine positive Entwicklung ihrer Ertragslage und haben hierzulande ihre Mitarbeiterzahlen weitgehend stabil gehalten. Und bei allen Zwängen zur Neuausrichtung einzelner Geschäftsbereiche im Zuge der fortschreitenden Regulierung will der Verband die anhaltend hohen Aktivitäten als Bekenntnis zum Standort Deutschland gewertet wissen.

So stellen die Ausländer nach wie vor knapp 86 Prozent der Eurex-Teilnehmer und bestreiten gemessen an den Kontrakten 91,2 Prozent des Umsatzes. Unter den Mitgliedern der Bietergruppe Bundesemissionen finden sich auch im Jahr 2012 bis zu Rang 20 lediglich drei deutsche Institute. Beim Volumen der Aktienemissionen in Deutschland schafft es neben der Deutschen Bank auf Rang 1 mit der Commerzbank (Rang 8) nur ein weiteres deutsches Institut unter die ersten zehn. Gleiches gilt für die Provisionseinnahmen im Investment Banking in Deutschland. Im Geschäft mit derivativen Wertpapieren gesellt sich lediglich die DZ Bank als drittes deutsches Institut zu der Gruppe der ersten zehn. Und die Depotbankfunktion im Fondsgeschäft liegt gemessen am Fondsvermögen ebenfalls zu weit mehr als der Hälfte in der Hand der Auslandsbanken.

All diese Aktivitäten will der VAB durch die spürbare Disharmonie bei der Bewältigung der Staatsschuldenkrise und der Umsetzung der geplanten Regulierungsmaßnahmen naturgemäß nicht gefährden. Als besonders irritierend – wenn nicht gar kontraproduktiv – wird es empfunden, wenn große Mitgliedstaaten wie Deutschland, Frankreich und Großbritannien mit nationalen Regelungen vorgehen und diese dann häufig als Blaupause für den gemeinsamen europäischen Weg verstehen.

Einen gangbaren Weg, dem spürbaren Misstrauen der nationalen Aufsichtsbehörden untereinander entgegenzuwirken, wie es sich etwa in der Behandlung der Intragruppenforderungen im Geldhandel bemerkbar macht, sieht der Verband in einer praxisgerechten Übertragung der Bankenaufsicht über größere Institute auf eine bei der Europäischen Zentralbank angesiedelten Instanz (siehe Beitrag in diesem Heft). Konsequenterweise zeigt der VAB auch mit seiner Kritik an der Ungleichbehandlung deutscher Institute bei der diskutierten Eigenkapitalausstattung der US-Einheiten einen guten Sensor.

Bei den laufenden Debatten über Trennbanken und besonders der Einführung einer Finanztransaktionssteuer registriert der VAB hingegen sehr realistisch die Zwänge der hiesigen Bundesregierung in Wahlkampfzeiten und beschränkt seine Forderungen zumindest auf eine möglichst einfache und effektive Implementierung. Als Moderator mit Blick für das Machbare hält er es aller Anstrengungen wert, auf dem Weg zu einer Weiterentwicklung des europäischen Finanzmarktes voranzuschreiten, dabei Doppelbelastungen, Wettbewerbsverzerrungen und Arbitrage zu vermeiden und letztlich alle 27 Mitgliedstaaten der Europäischen Union in einem demokratischen Prozess mitzunehmen. Was irgendwie fehlt sind freilich die überzeugenden politischen Visionen für Europa.

Union Investment

Gewicht in der Branche

Performance, Neugeschäft, Bestand – dass die Union Investment kürzlich in dieser Reihenfolge ihre Eckdaten des Berichtsjahres 2012 vorstellte, lässt tendenziell auf eine präsentable Wertentwicklung und auf ein recht gutes Jahr schließen. Längst nicht immer konnte die Fondsbranche jedenfalls seit Beginn der Finanzkrise mit einer positiven Performance in nahezu allen wichtigen Anlageklassen glänzen. Diesmal wartete die genossenschaftliche Fondsgesellschaft mit Wertzuwächsen von 15,5 Prozent über alle Aktienfonds, von 9,9 Prozent über alle Mischfonds sowie von 8,1 Prozent über alle Rentenfonds in gleich drei wichtigen Anlageklassen mit Renditeentwicklungen auf, die mit traditionellen Sparprodukten nicht annähernd erreichbar waren. Und auch die Performance über alle Immobilienfonds konnte mit 2,5 Prozent noch einigermaßen den Werterhalt sichern, während das den Geldmarktfonds mit 1,6 Prozent nicht ganz gelang.

Nach einem Rückgang um 1,5 Milliarden Euro im Vorjahr konnte die genossenschaftliche Fondsgesellschaft 2012 auch mit dem Neugeschäft von 9,9 Milliarden Euro wieder an die Vergleichswerte aus den Jahren 2009 (10,7 Milliarden Euro) und 2010 (8,7 Milliarden Euro) anknüpfen, wobei davon weiterhin der Großteil auf den Nettoabsatz im institutionellen Geschäft entfiel. Im Berichtsjahr waren das stattliche 8,8 Milliarden Euro beziehungsweise knapp 89 Prozent des Neugeschäftes. Nach zwei Jahren mit Nettomittelabflüssen bescherte das Jahr 2012 auch den Publikumsfonds der Gesellschaft wieder Zuwächse von 1,1 Milliarden Euro. Zusammen mit der guten Wertentwicklung trugen die Mittelzuflüsse zu einem deutlichen Wachstum der Assets unter Management um 12,3 Prozent auf 191 Milliarden Euro bei. Gegenüber den 144 Milliarden Euro für 2008 im eigenen Haus bedeutet das eine Steigerung um 32,6 Prozent. Die Gesellschaft repräsentiert damit per Jahresende 2012 knapp 9,4 Prozent des Fondsvolumens aller BVI-Gesellschaften, das der Branchenverband kürzlich zum Ende des Berichtsjahres auf 2037 Milliarden Euro beziffert hat. Den heutigen Wert der Union Investment hat übrigens die gesamte deutsche Fondsbranche erst mit dem Sprung von 158 auf 208 Milliarden Euro im Jahre 1992 überschritten.

Als eine der wenigen deutschen Fondsgesellschaften beziffert die Union Investment seit einigen Jahren auch das Ergebnis vor Steuern nach IFRS-Rechnung. Die 307 (372) Millionen Euro für 2012, von denen mit 152 Millionen Euro knapp die Hälfte an die Gesellschafter ausgeschüttet werden sollen, bedeuten ein Plus von 15,4 Prozent. ■■■■■