

Bundesbank

Klare Haltung

Vordergründig betrachtet spielte die Vorstellung des eigenen Jahresabschlusses bei der Bilanzpressekonzferenz der Deutschen Bundesbank in diesem Jahr nur eine Nebenrolle. Deutlich mehr Zeit widmeten die Beteiligten bei dem Termin in der ersten März-Hälfte den beiden aktuellen Themen rund um die Schuldenkrise in Griechenland und den Kauf von Staatsanleihen durch die nationalen Notenbanken im Auftrag der Europäischen Zentralbank. Präsident Jens Weidmann machte seine klare Haltung dazu abermals deutlich. Bei genauerem Hinsehen freilich haben die aktuellen Fragen durchaus auch großen Einfluss auf die Gewinn- und-Verlust-Rechnung der Bundesbank.

Es dürfte durchaus programmatisch zu sehen sein, dass der erste Teil seines Eingangsstatements, der sich unter anderem auf die Lage in Griechenland bezog, unter der Überschrift „Reformweg fortsetzen ist Gebot der Stunde“ stand. Weitere Entscheidungen über finanzielle Mittel für Griechenland verweist er „eindeutig ins Feld der Politik“. Gleichzeitig warnt er auch davor, es könnte der Verdacht aufkommen, dass es das Eurosystem nicht ganz ernst nehme mit dem Verbot der monetären Staatsfinanzierung. Und zwar dann, wenn nicht genauestens darauf geachtet wird, dass die griechischen Banken ihre Liquiditätslage nicht verschlechtern, indem sie griechische Staatspapiere erwerben, für die auch weiterhin de facto kein Markt bestehe. Gerade im Hinblick darauf, dass die vom Kapitalmarkt abgeschnittenen griechischen Kreditinstitute an der Finanzierung durch das Eurosystem hängen, überwiegend in Form von Notfall-Liquiditätshilfen (ELA) durch die Bank von Griechenland. Die Gefahr wurde auch von der Europäischen Zentralbank erkannt: Agenturberichten zufolge hat sie Ende März den griechischen Banken untersagt, weitere Staatspapiere ihres Landes zu kaufen.

Es ist ein offenes Geheimnis, dass Jens Weidmann den Beschluss des EZB-Rates zum Ankauf von Staatsanleihen durch die nationalen Notenbanken abgelehnt hat. Seine Haltung legte er auch in Frankfurt ausgesprochen sachlich dar und führte aus, dass ein „Hindurchschauen“ durch die Phase niedriger Inflationsraten in seinen Augen die bessere Reaktion gewesen wäre. Die niedrige Teuerung im Euroraum führt er insbesondere auf gesunkene Energiepreise zurück. Dennoch ließ er keinen Zweifel daran, dass die Bundesbank das Programm planmäßig durchführt.

Aber zurück zu den Zahlen: Für 2014 weist die Bundesbank einen Jahresüberschuss von 2,954 Milliar-

den Euro aus (siehe auch Zentralbanken, S. 357). Das ist deutlich weniger als im Vorjahr mit 4,591 Milliarden Euro, aber im Vergleich der Vorjahre doch sehr ordentlich. 2012 waren es 664 Millionen Euro, 643 Millionen Euro im Jahr 2011 und 2,206 Milliarden Euro 2010. Während im Jahr 2014 der Zinsertrag von 5,566 Milliarden Euro auf 3,141 Milliarden Euro zurückgegangen ist, sahen die Bundesbanker keinen Bedarf für Änderungen an der Rückstellung für Wagnisse. Von dem Betrag, den die Zentralbank an den Bund überwiesen hat, fließen wie üblich 2,5 Milliarden Euro direkt in den Bundeshaushalt, der Rest wird zur Tilgung von Schulden verwendet.

Dass der Überschuss im laufenden Jahr eher geringer ausfallen wird als 2014, dafür sprechen vor allem zwei Faktoren: Erstens dürfte der Zinsertrag angesichts der niedrigen Leitzinsen weiter sinken oder zumindest nicht ansteigen. Und zweitens wird der Kauf von deutschen Staatsanleihen, mit dem die Bundesbank vom EZB-Rat beauftragt wurde, durchaus Einfluss auf die GuV haben. Zwar sind bisher keine Details zum Exit aus dem Programm bekannt, doch Verluste entstehen, wenn die Papiere bis zur Endfälligkeit gehalten werden. Und das ist derzeit das wahrscheinlichste Szenario. Während sich die Zinsen auf der Passivseite verändern werden, bleiben die Zahlungen aus dem Programm auf dem derzeitigen Niveau. Angesprochen auf diesen Fakt erwähnt Weidmann die sehr unterschiedliche Verzinsung der durch die europäischen Zentralbanken jeweiligen angekauften Staatsanleihen und verweist auf den Zusammenhang zwischen Rendite und Risiko. Jede Notenbank müsse daher 2015 angemessene Risikorückstellungen in ihrer Gewinn- und-Verlust-Rechnung bilden, die sich dann auch gewinnmindernd auswirken.

Sparkassen

Kölner Prädikatsjahrgang

Da sag noch einer, die Sparkassen würden zunehmend Probleme bekommen, die niedrigen Zinsen zu bewältigen. Das mag manchmal der Fall sein, wobei doch meist eher Fehlentscheidungen des Managements zu unglücklichen Entwicklungen wie beispielsweise in Dinslaken führen. Genau das Gegenteil, nämlich die positiven Effekte aus richtig guten Entscheidungen, kann man Jahr für Jahr bei der Kreissparkasse Köln beobachten. Der Abschluss 2014 bekam nun von Vorstandschef Alexander Wüerst sogar die Auszeichnung „Prädikatsjahrgang“. Das zeigt: Man kann den widrigen Umständen aus immer niedrigeren Zinsen einerseits und wachsendem Regulierungsaufwand andererseits durchaus erfolgreich begegnen.

Wüerst erwähnte zur Begründung des Erfolgs zum einen das günstige Umfeld: der boomende Export, die sinkende Arbeitslosigkeit, spürbare Lohnsteigerungen und der daraus resultierende rege private Konsum, ein Dax-Rekord nach dem anderen und insgesamt ein robustes Wirtschaftswachstum sind ein guter Boden für eine regional verankerte Sparkasse. Das allein reicht aber nicht. Nicht unerwähnt blieben deshalb die frühzeitige Umsetzung von Mobile-Banking-Ansätzen und Veränderungen in der Geschäftsfeldstruktur, die die Herausforderungen 2014 bewältigbar machten.

Unter dem Strich steht für 2014 ein Ergebnis vor Steuern von knapp 120 Millionen Euro zu Buche. Der Zinsüberschuss konnte getragen vom Kundengeschäft um fast zehn Millionen Euro auf 455 Millionen Euro erhöht werden. Hier hilft natürlich, dass die Kreissparkasse immer schon ausgesprochen aktivlastig ist: Von der gesamten Bilanzsumme in Höhe von rund 24 Milliarden Euro sind knapp 20 Milliarden Euro an Krediten an Kunden ausgereicht. 17,2 Milliarden Euro davon sind durch Einlagen refinanziert, die restliche Lücke wird beispielsweise durch die Emission von Pfandbriefen gedeckt. Insgesamt wurden neue Kredite im Volumen von drei Milliarden Euro vergeben, wobei das Bild divergiert: Während sowohl die privaten Kunden als auch die mittelständische Wirtschaft mehr Darlehen in Anspruch nahmen, nutzten Großunternehmen die hohe Liquidität zur vorzeitigen Tilgung. Aus der sehr guten Ertragslage heraus stärkte die Kreissparkasse Köln die Reserven um knapp 100 Millionen Euro, was die kommenden, vermutlich härteren Jahre erträglicher macht.

Wüerst schob denn auch gleich übertriebenen Erwartungen einen Riegel vor: Eine Wiederholung des Prädikatsjahrgangs werde es sicher nicht geben, dafür seien zu viele positive Faktoren zusammengekommen. Ziel der Kreissparkasse Köln bleibt ein Ergebnis von um die 100 Millionen Euro. Kritik äußerte der Sparkassen-Vorstand, der gleichzeitig Landesobmann der rheinischen Institute ist, an der Geldpolitik der EZB. Denn die Kreditwirtschaft werde dauerhaft mit Zinssätzen unter zwei Prozent nicht leben können. Es könne nicht angehen, dass man derzeit am Kapitalmarkt für europäische Staatsanleihen höhere Zinssätze bekomme, als für einen deutschen Unternehmenskredit. Das sei eine klare Fehlallokation von Kapital und gehe zulasten der künftigen Entwicklung der Volkswirtschaften.

Wohl wahr. Ändern werden wir alle das aber nicht können, solange die Zerreißprobe um die Zukunft Europas und vor allem der Griechen weitergeht. Doch vielleicht ist Köln ja das gallische Dorf aus den bekannten Comics, das auch weiterhin „Widerstand“ leistet und 2015 wieder mit tollen Ergebnissen trotz.

Hypovereinsbank

Bewusste Einbußen

Ein Minus beim Ergebnis von knapp 25 Prozent und nach Steuern von mehr als 26 Prozent und ein Vorstandschef, der dies als „äußerst zufriedenstellendes Ergebnis“ bezeichnet. Was ist da passiert 2014 in München? Zum einen haben sich die niedrigen Zinsen sehr viel deutlicher in den Erträgen niedergeschlagen als bei Wettbewerbern, die dies über Volumenwachstum teilweise ausgleichen konnten. Doch auch das fiel in München schwer, da durch die vielfältigen Umbaumaßnahmen durchaus bewusst auf Kundenbeziehungen und damit auch Erträge verzichtet wurde. Der Umbau des Privatkundengeschäfts beispielsweise hat der Bank einen gewissen Kundenschwund beschert, wie Vorstandschef Theodor Weimar einräumt. Im vergangenen Jahr beschlossen die Verantwortlichen, 240 der bisher 580 Filialen bis Ende 2015 zu schließen. Hier liegt man im Plan, sodass Ende dieses Jahres der Umbau abgeschlossen sein wird. Aber natürlich ist nicht jeder Kunde bereit, weitere Wege zur nächsten Niederlassung auf sich zu nehmen, und nimmt Alternativen wahr. Davon profitieren Konkurrenten, vor allem die beiden Verbünde.

Das ist aber nicht schlimm. Zwar sollen Filialen und damit das Breitengeschäft auch weiterhin eine Rolle in den Konzernplanungen spielen, den Fokus richtet die Hypovereinsbank aber auf die sogenannten „mass affluent“ und Private-Banking-Kunden, also vermögendere Privatpersonen oder Unternehmer. Der Verkauf des Onlinebrokers DAB Bank an die BNP Paribas ist ein weiterer Schritt auf diesem Weg. Berücksichtigt man den positiven Beitrag aus dem Verkauf in Höhe von 173 Millionen Euro relativieren sich natürlich die Rückgänge bei den Ergebnissen. Des Weiteren wurden in den vergangenen Jahren der Eigenhandel komplett eingestellt und das Cash-Equity-Geschäft geschlossen, inklusive der Entlassung von 120 Mitarbeitern im Research. Insgesamt sollen bis kommendes Jahr 1300 Mitarbeiter abgebaut werden – dem derzeitigen Stand nach fehlen dafür noch 200. All das hat Bremsspuren in den Ergebnissen hinterlassen, auch weil man gegenüber den Betroffenen „nicht kleinlich“ sei. Im Firmenkundengeschäft wird derzeit die internationale Ausrichtung mit einer Ausweitung der Aktivitäten im Global Transaction Banking, dem Cash Management und der Außenhandelsfinanzierung verstärkt.

Für die „neue“ Hypovereinsbank erwartet Weimar ein Ergebnis in etwa auf Höhe des Jahres 2014, sprich die Zielmarke von einer Milliarde Euro sollte schon erreicht werden. Das wird nicht leicht, denn allein durch das Auslaufen von Altgeschäften seien

200 Millionen Euro aufzuholen. Potenziale liegen im Private Banking, das seit 2012 Umsatzsteigerungen von 12 Prozent zu verbuchen hat, im Wealth Management vor allem für Unternehmerkunden, die heute bereits mit ihren Firmenbeziehungen zur Hypovereinsbank haben, und im Firmenkundengeschäft international sowie in Deutschland. Auch Zukäufe wollte Weimar nicht ausschließen. Dafür hat die Hypovereinsbank zum einen die nötigen Mittel, die Eigenkapitalquote fully loaded beläuft sich auf 21,3 Prozent, sowie „grünes Licht“ von der Mutter Unicredit aus Italien. Allerdings gibt es auf den ersten Blick derzeit nicht allzu viel, was zu den neuen Strukturen in München passen könnte. Die Kunst des Bankings der kommenden Jahre bestehe darin, so Weimar, intelligent zu wachsen, was auch immer das heißen mag. Von reinen Volumenausweitungen um jeden Preis und damit zulasten der Margen hält Weimar jedenfalls nichts, das sei ein klassischer Reflex von schwachen Banken. Welche Rolle künftig das Investmentbanking spielt, ließen die Verantwortlichen ein Stück weit offen, schließlich hat das Geschäft 2014 stark unter den niedrigen Zinsen gelitten und kräftig zu den Gewinnrückgängen beigetragen.

Allfinanz

Dauerbaustelle Finanzvertrieb

Von einem „versöhnlichen“ Jahresabschluss 2014 sprach Uwe Schröder-Wildberg bei der Vorstellung der Zahlen des Wieslocher Finanzdienstleisters MLP in Frankfurt am Main. Das Jahresendgeschäft hat dem Unternehmen wie so oft in den zurückliegenden Jahren sehr geholfen, wobei die Altersvorsorge als maßgeblicher Treiber bei den Erlösen im vierten Quartal 2014 bezeichnet wird. Im Gesamtjahr 2014 belief sich das Neugeschäft von MLP auf 4,12 Milliarden Euro nach 3,62 Milliarden Euro im Vorjahr, die Gesamterlöse betragen 531,1 (499,0) Millionen Euro. Seine Ziele für 2014 hat das Unternehmen dennoch weit verfehlt: Geplant war ein Ebit in Höhe von 50 bis 78 Millionen Euro, erreicht wurden 39,0 (30,7) Millionen Euro. Der Konzernüberschuss belief sich 2014 auf 29 (25,5) Millionen Euro. Von den Zahlen des Jahres 2012 ist der Finanzvertrieb damit noch immer weit entfernt.

Dass sich die „freien“ Finanzvertriebe in schwierigem Umfeld bewegen, wird seit Jahren zunehmend deutlicher. Bei der DVAG, bei der im vergangenen Jahr Andreas Pohl die Unternehmensführung übernommen hat, sind zwar die Umsatzerlöse 2014 etwa gleich geblieben (1,19 Milliarden Euro nach 1,13 Milliarden Euro), der Jahresüberschuss ist 2014

allerdings zurückgegangen (154,4 Millionen Euro nach 176,1 Millionen Euro). Die in Köln ansässige OVB darf man in dieser Reihe getrost als Sonderfall werten, da sie sich nicht nur deutschland- sondern europaweit aufgestellt hat. Insbesondere in Mittel- und Osteuropa ist der Vertrieb eifrig am Markt. In Deutschland hat das Unternehmen in den ersten drei Monaten 2014 Gesamtvertriebsprovisionen in Höhe von 44,2 (44,0) Millionen Euro eingenommen und ein Ebit von 4,6 (4,6) Millionen Euro erwirtschaftet. Der einstmals sehr aktive AWD wurde 2007 von Swiss Life übernommen. Sein Name war in der Zwischenzeit wegen zahlreicher Auseinandersetzungen rund um die Beratungspraktiken in der öffentlichen Wahrnehmung derart verbrannt, dass das Unternehmen in Swiss Life Select umbenannt wurde. Eigene Zahlen werden nicht mehr veröffentlicht. In der Segmentberichterstattung von Swiss Life werden für 2014 in Deutschland Kommissions- und Gebührenerträge in Höhe von 425 (383) Millionen Schweizer Franken ausgewiesen. Diese machen acht Prozent der Gesamterlöse des Schweizer Versicherungskonzerns aus.

Die Schwierigkeiten im Jahr 2014 werden vom MLP-Vorstandsvorsitzenden vor allem damit erklärt, dass das Umfeld der Niedrigstzinsen und die damit zusammenhängende Aversion der Kunden gegen langfristig abzuschließende Verträge ihren Tribut fordern. Das ist aber nicht alles: Auch die anhaltenden Diskussionen über die Zukunft der Lebensversicherung und ganz konkret das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), das seit dem 1. Januar 2015 gilt, haben zum problematischen Umfeld beigetragen. Mit dem LVRG ist beispielsweise der Höchstzillmersatz von 4 Prozent auf 2,5 Prozent abgesenkt worden, das heißt, dass die Unternehmen in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit die Abschlusskosten nur in Höhe von bis zu 25 Promille der Beitragssumme eines Lebensversicherungsvertrages bilanziell anrechnen können. Die Bundesregierung verspricht sich davon höhere Rückkaufwerte bei vorzeitiger Beendigung des Vertrages und einen stärkeren Druck auf die Abschlusskosten – das drückt auf die Erträge der Vermittler. Bei der Krankenversicherung gab es bereits im Jahr 2012 größere Einschnitte: Seit April 2012 dürfen die Vermittler bei Abschluss eines entsprechenden Vertrages höchstens neun Monatsbeiträge als Provision vereinnahmen.

Bei MLP hat man durchaus strukturell auf die Misere reagiert, daher hat sich die Herkunft der Erlöse verschoben. 2005 haben Altersvorsorge und Krankenversicherung noch 90 Prozent der Provisionserlöse ausgemacht. Heute sind es rund 58 Prozent. Währenddessen hat die Vermögensverwaltung an Bedeutung gewonnen. Gerade durch die Übernahme von Feri im Jahr 2006 hat MLP das von ihm betreute Vermögen erhöht und inzwischen auch wei-

ter gesteigert. Zum Jahresende betrug diese Kennzahl 27,5 Milliarden Euro, die Erlöse aus diesem Segment sind um 6 Prozent auf 147 Millionen Euro gestiegen. Auf Konzernebene trägt das Vermögensmanagement 30 Prozent zu den Umsätzen bei.

An dieser Stelle sehen die Wieslocher denn auch neue Geschäftschancen. Das Vermögensmanagement soll weiter ausgebaut werden, zudem hat Feri eine Lizenz als Kapitalverwaltungsgesellschaft beantragt. Bei institutionellen und hochvermögenden Kunden sollen so die Anlagebereiche Immobilien und Infrastruktur besser abgedeckt werden können. Ein für das Unternehmen höchst schmerzhaftes Dauerthema bleiben aber die Berater. Auch wenn Schröder-Wildberg eine Quote von 9 Prozent Abgängen bei den Beratern als „relativ wenig“ bezeichnet, wurden diese aber durch Neuzugänge nicht ganz ausgeglichen. Gegenüber Ende 2013 ist die Beraterzahl von 1998 auf 1952 leicht zurückgegangen. Ende 2009 waren es noch 2383.

Düsseldorfer Hypothekbank

Zum Ersten, zum Zweiten und zum ...?

Erst hast du kein Glück und dann kommt auch noch Pech dazu. Dieser Satz aus der großen Welt des Fußballs trifft wohl auch auf die Düsseldorfer Hypothekbank (Düss Hyp) zu. Praktisch zum dritten Male in ihrer relativ jungen Geschichte braucht sie Unterstützung. Eine paar Jahre vor dem Ausbruch der Finanzkrise wurde bereits der Gründer Wolfgang Schuppli – unter Druck – zur Kapitalstärkung herangezogen. Aus dem Erlös, den ihm die Commerzbank für die schwächelnde Hypothekbank in Essen bezahlte, hatte er das Eigenkapital wieder zu stärken.

Wieder zurück nach Düsseldorf und den dortigen Problemen: Während der Finanzkrise im April 2008 musste der Einlagensicherungsfonds des privaten Bankgewerbes bei der Düss Hyp einsteigen, um Schaden vom Pfandbrief und vom deutschen Bankensystem abzuwenden. Der Bankenverband entschied sich damals für die Weiterführung der Bank mit dem Ziel eines späteren Verkaufs. Die Alternative, die Verteilung der Pfandbrief-Deckungsstöcke an drei potenziell interessierte Hypothekbanken vorzunehmen und die Bank abzuwickeln, wurde verworfen. Neben rechtlichen Bedenken störte sich der Bankenverband an der Rolle des „unabhängigen“ Sachwalters, der die Rechte der Pfandbriefgläubiger zu vertreten hat. Der Verkauf des kompletten Instituts erfolgte dann im Jahr 2010 an die Lone Star Gruppe. Mit dem Engagement hat der

Investor aber wahrscheinlich keine Freude gehabt. Denn anders als im August 2014 verkündet, ist es ihm nicht gelungen, die Bank an eine Investorengruppe zu verkaufen.

Denn fast sieben Jahre nach dem ersten Einstieg gab der Einlagensicherungsfonds bekannt, die Bank ein zweites Mal unter seine Fittiche zu nehmen. Eingesprungen ist er deshalb, weil die Düsseldorfer Hypothekbank wieder in ernste Schwierigkeiten geraten ist. Statt sich auf der Mipim in Cannes den Geschäftspartnern zu widmen, mussten der Vorstandsvorsitzende Dr. Christian von Villiez und sein Team um das Überleben der Bank kämpfen.

Für die aktuellen Probleme sind den Düsseldorfern aber keine Vorwürfe zu machen. Die schlechte Nachricht kam aus Österreich und betraf ein Wertpapier im Deckungsstock der Bank. Es handelt sich um eine Anleihe der ehemaligen Hypo Group Alpe Adria (HGAA) im Volumen von 370 Millionen Euro. Dieser Titel, der mittlerweile unter der Bad Bank der HGAA – der Heta Asset Resolution AG – firmiert, ist eigentlich vom österreichischen Bundesland Kärnten garantiert. Diese Garantie haben der österreichische Staat und seine Finanzmarktaufsicht durch die Verhängung eines Zins- und Schuldenmoratoriums völlig überraschend, faktisch bis auf Weiteres ausgehebelt. Bis zum 31. Mai 2016 sollen keinerlei Zins- und Kapitalzahlungen erfolgen. Besonders ärgerlich für die Düsseldorfer ist, dass ihr Wertpapier im März zurückgezahlt werden sollte, das Moratorium aber am 1. März dieses Jahres verhängt wurde. Ein Monat später und die Düsseldorfer wären nicht in Schwierigkeiten gekommen. Die nötigen Abschreibungen – Wettbewerber wie die Deutsche Pfandbriefbank oder die BayernLB haben ihre Engagements um rund 30 bis 50 Prozent wertberichtigt – hätten die Stabilität der Düss Hyp bis in die Fundamente erschüttert. Hilfe musste her. Hilfe kam auch, wieder in Form des Bankenverbandes, der zuerst eine Garantie über den Betrag der Anleihe übernommen und verkündet hat, die Bank ein zweites Mal zu übernehmen.

Glück gehabt haben dürfte die Investorengruppe um den Fonds Attestor und den ehemaligen Main First Chef Dr. Patrick Bettscheider, die eigentlich die neuen Eigentümer werden wollten. Lone Star gibt nun seine Beteiligung an der Düss Hyp an den Einlagensicherungsfonds ab. Die privaten Interessenten haben sich als Alternative eine Beteiligung an Teilen der in der Finanzkrise gescheiterten Kommunalkredit gesichert (siehe Bankenchronik). Was der Bankenverband mit der Düsseldorfer Hypothekbank nach der Rettung vorhat, bleibt abzuwarten. Für die Bank wäre zu wünschen, dass sich ein operativ erfolgreicher Wettbewerber für sie erwärmt. Sonst gilt am Ende der Satz, zum Ersten, zum Zweiten und zum Letzten.