

Sparkassen

Leere Räume

Wenn Sparkassen ihr Gesicht verändern, ist dies allemal ein Politikum, und die Lokalzeitung macht ihre bestürzte Schlagzeile dazu: Die „eigene“ Sparkasse gilt als ein Stück Bestandsqualität, als eine Portion Platzsouveränität, als ein Teilchen Heimat. Dass ein gefühlter oder effektiver Volksvertreter in den berühmten Gremien nicht aufheult, wenn ausgerechnet bei ihm zu Hause schon wieder so eine verehrte Sparkassen-Menschlichkeit zum Automatenbetrieb degradiert wird, ist deshalb längst umweltorientierte Pflicht. Denn dass sich der „klassische Bankvertrieb“ immer weniger vom Aufwand und Ertrag her lohnt, das liegt eben nicht an finsternen Machenschaften dunkler Mächte, nicht an scheußlicher Profitgier eiskalter Kapitalisten. Es liegt dies nur an der Bequemlichkeit, Nüchternheit und demonstrierbarer Fortschrittlichkeit von uns, dem Bürger im glücklichen, überschaubaren Gemeinwesen.

Man geht einfach nicht mehr rüber. In den Laden an der Ecke nicht, an den Stammtisch nicht, in die Kirche nicht und natürlich dann auch in die Zweigstelle nicht. Denn all das, was man eigentlich so furchtbar gerne in der Nähe hätte und entsprechend lautstark preist, hat man inzwischen ja auch auf Schirm und Smart und überhaupt gelegentlich nebenbei. Da muss man doch nicht unbedingt noch direkt hin – übrigens auch zu Kommunalwahlen nicht. Immerhin: Wenn so eine wichtige Institution zu Festen und Events einlädt, dann ist der Bürger natürlich dabei!

Sogar im glücklichen Süden der Republik wird die Sparkassenwelt zusammengerückt. Die bereits in den Speckgürtel hineinfusionierte Kreissparkasse München gibt in einer fein formulierten Erklärung massenhafte Entpersonalisierung ihres Außennetzes bekannt. Im gesegneten Oberland von Garmisch bis Schongau und Weilheim fusionieren die Platzbetriebe und auch da wird es bald weniger Sparkassenmenschen in den Dörfern geben – als Exempel gewiss übertragbar auf den Rest der Republik.

Auch den beiden deutschen Platzbankengruppen geht es also „im Prinzip“ nicht besser als den letzten privaten D-Banken. Die Zweigstellen zerschellen am und im Internet. Aber immerhin haben die semiprofessionellen Klug... solches bereits vor vierzig Jahren als akute Aussicht beschrieben, sich also furchtbar lange geirrt. Die Bankstellenstatistik der Bundesbank zeigt erst in den allerletzten Jahren stärkere Rückgänge. Denn offenkundig hat erst die andauernde Niedrigzinspolitik der Zentralbank der

leicht verjüngten Vorstandsschaft – auch – in den Sparkassen die Argumentation gegenüber den Verwaltungsräten erleichtert.

Für die Kommunen ist der Rückzug der Sparkassen aus der zwischenmenschlichen Nähe unbedingt ein Verlust an gelebter Nachbarschaft. Aber der immer wieder einmal erzählte Traum, man könne doch Lokalitäten unterhalten, die sowohl schlichte Geldgeschäfte als auch frische Semmeln, rote Äpfel, guten Kaffee und vielleicht noch Briefmarken und bunte Blumen im Angebot hielten, hat sich in der rechenbaren Realität nicht verwirklichen lassen. Wir, die Bürger, gehen auch da nicht so oft hin, wie es nötig wäre. Daran ändert offensichtlich auch nichts, dass alltäglich erstklassige neue Betrugschancen im digitalen Privatkundengeschäft entdeckt werden: „Millionenschaden, private Computer geknackt, Telekom verschärft ...“ Der Zeitgenosse registriert dies nur wie den unvermeidbaren Begleitunfall beim Autofahren.

Um wie viel besser neue Großsparkassen für mehrere Landkreise im Vergleich zu den alten Einzelinsti-tuten eines Kreises wirtschaften, ist nach bisheriger Erkenntnis nicht eindeutig. Es gibt solche und solche. Je besser der Vorstandsvorsitzende die Machtgelüste seiner Landräte und Oberbürgermeister gegeneinanderzustoßen versteht, desto seltener muss eine Sparkasse das dritte Technologiezentrum und die erste Almhütte finanzieren. Nicht nur in Köln und Miesbach. K.O.

Immobilien-gesellschaften

Häuserkampf

Endlich ist mal wieder richtig was los in Deutschlands Unternehmenslandschaft. Und zwar nicht im Sinne von Krise, Kürzungen, Stellenabbau und Skandalen – davon haben wir weiß Gott genug –, sondern mit dem fokussierten Blick nach vorne auf mehr Wachstum, mehr Bedeutung und mehr Marktmacht. So eine Übernahmeschlacht im deutschen Wohnungsmarkt hat schon was. Da will die Nummer zwei der Branche, die Deutsche Wohnen, einvernehmlich die an Nummer drei rangierende LEG übernehmen. So wäre der Schwerpunkt auch auf Wohnungen in NRW ausgeweitet worden und der Abstand zum Marktführer Vonovia, ehemals Deutsche Annington/Gagfah, hätte sich spürbar verringert. Das konnte sich dieser natürlich nicht bieten lassen, auch angesichts der immer weniger werdenden Möglichkeiten externen Wachstums in großen Schritten. Folglich war das feindliche Übernahmeangebot an die Aktionäre der Deutsche Wohnen folgerichtig. Diese blies daraufhin die ei-

gentlich schon verhandelte Übernahme der LEG wieder ab, will sich nun nach anderen Akquisitionsobjekten umschaun und schimpft: Mit Blick auf das Angebot der mittlerweile im Dax angekommenen Vonovia sprach der Deutsche-Wohnen-Chef von einer feindlichen und äußerst opportunistischen Übernahme mit dem Ziel, sich sein Unternehmen zum Schnäppchenpreis einzuverleiben. Das Angebot gehe von unrealistischen Synergieeffekten aus und die steuerlichen Konsequenzen für die Aktionäre seien nicht berücksichtigt. Zudem wären die bisherigen DW-Aktionäre den weit höheren Geschäftsrisiken der Vonovia ausgesetzt, da die Anteile zu einem großen Teil mit Vonovia-Aktien bezahlt werden sollen, so kämpft Michael Zahn.

Der Deal wird mit rund 14 Milliarden Euro bewertet. Der Marktführer hat eine gemischte Aktien- und Bar-Offerte abgegeben: für elf Deutsche-Wohnen-Titel soll es sieben Vonovia-Papiere und 83,14 Euro in bar geben. Das entspricht beim aktuell stagnierenden Vonovia-Kurs 24,63 Euro je Deutsche-Wohnen-Papier. Noch im Juli waren je Anteilsschein lediglich rund 21 Euro fällig. Für die Aktionäre klingt das zumindest vom Preis her vernünftig. Allerdings ist es für Zahn schon die zweite herbe Niederlage in diesem Jahr, nachdem die Deutsche Wohnen bereits im Frühjahr an der geplanten ebenfalls feindlichen Übernahme der österreichischen Conwert Immobilien Invest SE scheitert ist.

Auch ansonsten sind die deutlichen Worte eigentlich nur mit einer gehörigen Portion Frust und der Angst um die eigene Zukunft zu erklären, denn noch im Sommer sprach Zahn selbst davon, dass eine Fusion mit dem Marktführer Deutsche Annington grundsätzlich sinnvoll sei: „Zumindest aus Kapitalmarktsicht könnte ein Zusammengehen sinnstiftend sein.“ Denn dadurch entstünde einer der größten Immobilienwerte Europas. Bislang seien die deutschen Wohnungsgesellschaften im internationalen Vergleich zu klein. Vonovia und Deutsche Wohnen kämen gemeinsam auf einen Bestand von rund einer halben Million Wohnungen in Deutschland, Platz zwei. Der niederländisch-französische Konzern Unibail-Rodamco verfügt aktuell über eine Marktkapitalisierung von gut 33 Milliarden Euro. Nun liegt es an den Aktionären der Vonovia, die erforderlichen Mittel zu genehmigen. Interessanterweise ist der amerikanische Fonds Blackrock sowohl an der Vonovia, als auch der Deutsche Wohnen und der LEG ordentlich beteiligt.

Dass es ausgerechnet die Immobilienaktiengesellschaften sind, die für diese Abwechslung zum Krisensumpf sorgen, kann nicht wirklich verwundern. Denn die Branche brummt, auch wenn sich die

Vorhersagen ein wenig eintrüben. Das billige Geld der EZB wirkt wie ein permanenter „Boost“: Die Refinanzierungskosten sind in den vergangenen Jahren konstant gesunken und liegen teilweise bei „nur“ noch 2,5 Prozent im Schnitt. Die Nachfrage nach Immobilien und Wohnungen ist ungebrochen hoch, was einerseits wiederum viel Geld in den Markt fließen lässt, andererseits natürlich die Preise steigen und die Renditen fallen lässt. Das erhöht den Druck auf die Ergebnisse, auch weil sich Investoren gegen höhere Risiken und Mieter gegen höhere Mieten sträuben. Zudem wird trotz steigender Neubauzahlen immer noch zu wenig gebaut, um die enorme Nachfrage zu befriedigen. Wo also soll das von den verwöhnten Aktionären erwartete Wachstum der Immobiliengesellschaften herkommen? Es geht nur mit externen Übernahmen. Vonovia-Chef Rolf Buch sagte auf der Bilanzpressekonferenz in diesem Jahr, er kenne jedes Portfolio in Deutschland mit mehr als 1000 Wohnungen. Denn man müsse schnell zuschlagen können, wenn so etwas auf den Markt komme.

Anlegerverhalten

„Aktien, nein danke?“

Im Aktienhandel und allgemein im Aktiengeschäft, im Rohstoffhandel und im Brokerage sowie natürlich im M&A-Geschäft darf man Goldman Sachs ohne jede Frage zu den weltweit führenden Adressen rechnen. Aber wieso interessiert sich diese Gesellschaft für so profane Dinge wie das Sparverhalten der privaten Anleger in Deutschland? Wieso hat sie schon zum sechsten Mal eine Umfrage unter deutschen Anlegern über 14 Jahre in Auftrag gegeben, die entweder bereits in einer Anlageform Geld investiert haben oder Geldvermögen für Investments zur Verfügung haben? Die Antwort ist naheliegend. Über Goldman Sachs Asset Management werden hierzulande wie in anderen europäischen Ländern hauseigene Fondsprodukte für Privatanleger vertrieben. Und wer in diesem Geschäftsfeld aktiv ist, braucht möglichst verlässliche Informationen über die geeigneten Vertriebskanäle.

Wie das Fondsgeschäft von Goldman Sachs Asset Management hierzulande läuft, ist mit genauen Zahlen nicht zu untermauern, denn die Absatzzahlen der Gesellschaft sind nicht in den Monatsstatistiken des hiesigen Branchenverbandes BVI erfasst und werden auch nicht im Detail veröffentlicht. Für das laufende Jahr gibt es lediglich die Tendenzaussage, dass das Mittelaufkommen von Goldman Sachs im Publikumsgeschäft gestiegen ist und das Fondsvolumen für ganz Europa rund

33 Milliarden US-Dollar beträgt. Zum Vergleich: Allein für Deutschland weist die BVI-Statistik für die DWS/DeAWM-Gruppe gut 211 Milliarden Euro an Publikumsfonds aus, für die Union Investment Gruppe 113 Milliarden Euro sowie für die Deka-Gruppe und die AGI-Gruppe jeweils rund 111 Milliarden Euro.

Die von TSN Infratest im August und September dieses Jahres durchgeführte repräsentative Studie bestätigt trotz allgemein beklagter Renditeflaute Verhaltensweisen, die schon in der Vergangenheit zu beobachten waren und von der Kreditwirtschaft bei aller Intensivierung der Aufklärungsarbeit nur allmählich zu ändern sind. So nennen immer noch 77,3 Prozent der Befragten das Sparbuch und Tagesgeld als Anlageform. Mit gehörigem Abstand folgen Aktien und Aktienfonds mit 26,1 Prozent an Nennungen und Immobilien und Immobilienfonds mit 19,1 Prozent. Trotz der Möglichkeit von Mehrfachnennungen sind die Befragten im Durchschnitt nur in 1,39 Anlageformen investiert. Darf man in der Spitze wohl von einer breiten Differenzierung ausgehen, sind die meisten Anleger nur in einer Anlageform engagiert. Dass fast zwei Drittel der Befragten noch für mehr als drei oder gar mehr als fünf Jahre mit einem Niedrigzinsszenario rechnen, aber gleichwohl nur 13 Prozent der bisher nicht in Aktien und/oder Aktienfonds engagierten Anleger sich im kommenden Jahr dieser Assetklasse zuwenden wollen, bestätigt einmal mehr das bekannte Bild von der dürftigen deutschen Aktienkultur. Immerhin zeigen sich 69,2 Prozent der Anleger in Aktien und Aktienfonds mit dem Ertrag dieser Anlage sehr oder eher zufrieden, mit dem Sparbuch und Tagesgeld nur 37,2 Prozent.

Bei Goldman Sachs zieht man aus dem unverändert großen Sicherheitsstreben, der geringen Risikoneigung und auch der überschaubaren Dispositionsfreude der Anleger (83,3 Prozent beschäftigen sich allenfalls einmal im Monat persönlich mit ihrer Geldanlage) den Schluss, dass es im wirklich breiten Fondsgeschäft mit Privatkunden auf absehbare Zeit sinnvoll ist, auf eine gute Beratung zu setzen. Und auch Fondssparpläne mit kleinen Anlagesummen finden durchaus die Sympathie der Verantwortlichen. Für die Fondsstrategen im Sparkassen- und Genossenschaftsbereich bedeutet das eine Bestätigung des eigenen Vertriebskonzeptes aus Beratung und Standardisierung. Gleichwohl wird die gesamte Fondsbranche sehr wohl im Auge haben müssen, wie man die persönliche Beratung verbessern kann. Dazu gehört etwa die Verringerung der Bürokratie durch Abschaffung oder zumindest Modifikation der Beratungsprotokolle. Und sicherlich lohnen sich Überlegungen, ob und wie man durch Digitalisierung Beratungsformen entwickeln kann, die von den Kunden akzeptiert werden.

Regulierung

Ausfall ist Ausfall ist Ausfall?

Von Aufsichtsbehörden wie der europäischen Bankenaufsicht EBA kommen zuweilen höchst akademische Papiere mit sehr abstrakten Themen. Selbst für Fachleute erschließt sich die Bedeutung oft erst nach mehrmaliger Lektüre und auch dann ist längst nicht sicher, ob alle Implikationen richtig verstanden wurden. Nicht umsonst soll es bei manchen Banken „hauseigene Ersteinstufungen“ für neue Regeln seitens der Gesetzgeber oder Aufseher geben. Sie werden grob in Kategorien wie „nur bürokratischer Aufwand“, „arbeitsintensiv, aber sinnvoll“, „unsinnig und arbeitsintensiv“ oder gar „man sollte lieber die Bank schließen“ eingeteilt.

Die EBA äußert sich aber auch regelmäßig zu ganz profunden Themen. Das gilt auch für Sachverhalte, bei denen sich viele Marktteilnehmer wundern, warum es im Jahre 9 der Banken- und Finanzkrise hierzu noch keine klaren und verbindlichen Regelungen gibt. In diese Gruppe gehört das Konsultationspapier der EBA zu einer harmonisierten Definition von Default, vulgo Ausfall. In einem einheitlichen europäischen Bankenmarkt, darüber besteht weitgehend Konsens, müssen vergleichbare Vorschriften gelten. Aufsicht, Eigentümer und Investoren haben größtes Interesse an mehr Einblick in den Umgang der Banken mit dem Ausfall von Assets. Transparenz an dieser Stelle macht Kapitalbedürfnisse vergleichbarer, schärft das Verständnis für die internen Risikomodelle, erleichtert eine sachgerechte Eigenmittelunterlegung und schafft – falls gut geregelt – damit letztlich auch wieder mehr Vertrauen in die Modelle.

Die Marktteilnehmer haben nun bis zum 22. Januar 2016 Zeit, die Vorschläge der EBA zu kommentieren. Der Sachverhalt ist umfangreich, es geht etwa um eine Festlegung, um wie viele Tage eine Zahlung überfällig sein muss, bevor ein Kredit auf „leistungsgestört“ umgestuft werden muss. Es gilt Definitionen zu entwickeln, die eine einheitliche Aussage ermöglichen, ob die Bedienung eines Kredits unwahrscheinlicher geworden ist. Wichtig ist schließlich ein einheitliches Verständnis beziehungsweise eine allgemein gültige Auslegung, wie aus einem leistungsgestörten Kredit wieder ein „normaler“ wird. In all diesen Punkten hat es die EBA nicht einfach, denn Begriffe aus der Welt des Default sind häufig mit lokalen Insolvenzregelungen verbunden. Was der EBA dabei helfen wird, ist die Tatsache, dass die Banken selbst mittlerweile großes Interesse haben, in dieser für sie so wichtigen Grundsatzfrage endlich Klarheit und gemeinsame harmonisierte Regelungen zu finden. Damit gehört diese EBA-Konsultation in die Kategorie „sinnvoll“.