Pfandbriefe und Pfandbriefbanken

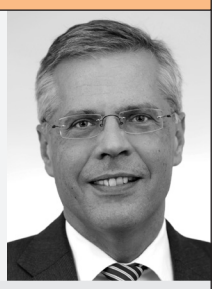
Pfandbriefbanken als erfolgreiche Kommunalfinanzierer – auch unter neuen komplexen Bedingungen

Der Autor ist mit seinem Kreditinstitut im Bereich der kommunalen Pfandbriefe engagiert. Im vorliegenden Artikel beschäftigt er sich insbesondere mit der immer heterogener werdenden Finanzlage von Städten und Gemeinden. Insgesamt rechneten die Kommunen 2016 für alle Aufgabenbereiche mit Investitionsausgaben von 26,7 Milliarden Euro, was einer Zunahme um knapp neun Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Für viele regionale Kreditinstitute wie die Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort stellten die Größenordnung und die vom Kunden gewünschten langen Laufzeiten und Zinsbindungen der Kommunaldarlehen eine Begrenzung dar. Spezialisierte Verbundpartner – wie die Bank des Autors – könnten hier mit ihrer Produktpalette und ihrem Know-how in der Kommunalfinanzierung einspringen und Kommunaldarlehen ganz oder in Teilen übernehmen. So könne man auf die wachsenden Bedürfnisse der kommunalen Kunden nach Schnelligkeit und Information mit verbindlichen Darlehensangeboten innerhalb einer Stunde und Vertragszustellungen innerhalb eines Werktages reagieren, aber auch mit individualisierten Kommunal-Rankings für die über 12 000 Kommunen in Deutschland. Red.

Der öffentliche Pfandbrief hat für die Finanzierung der deutschen Städte und Gemeinden unverändert hohe Bedeutung. Insbesondere sind bei den historisch niedrigen Zinsen lange Laufzeiten gefragt. Pfandbriefbanken können Darlehen mit Zinsbindungsfristen von 30 Jahren günstig anbieten – im aktuellen Niedrigzinsumfeld liegen die Konditionen bei unter 1,3 Prozent im Jahr. Durch den guten Zugang zu langfristig orientierten Investoren kann eine Pfandbriefbank diese langen Zinsbindungen günstig über Pfandbriefe refinanzieren.

Mit einem breit diversifizierten Kreditportfolio generiert die WL Bank jährlich über eine Milliarde Euro Neukreditgeschäft im Bereich der inländischen Kommunen. Zielgruppe sind dabei insbesondere die kleineren und mittelgroßen Kommunen in Deutschland. Die WL Bank ergänzt damit das Angebot der Volks- und Raiffeisenbanken und hat ihr Kreditangebot dementsprechend ausgerichtet. So bietet das Unternehmen Kommunalkredite bereits ab einem Volumen von 100 000 Euro an.

Der Autor



Frank M. Mühlbauer

Vorsitzender des Vorstands,
WL Bank AG, Münster

Rahmenbedingungen für die Kommunen verändert

Allerdings verändern sich derzeit die Rahmenbedingungen für das Kommunalkreditgeschäft deutlich – sowohl auf der Angebotsseite bei den Banken als auch auf der Nachfrageseite bei den Kommunen. Diese Änderungen, ihre Folgen und die daraus resultierenden Voraussetzungen für weiterhin erfolgreiches Kommunalkreditgeschäft für Kunden und Banken sind Gegenstand dieses Artikels.

Seit dem Jahr 2012 erzielen die deutschen Kommunen insgesamt wieder Finanzierungsüberschüsse. Städte, Kreise und Gemeinden haben von der positiven Entwicklung bei den Steuereinnahmen, vom Niedrigzins und von den nachhaltigen Entlastungen durch den Bund bei sozialen Leistungen profitiert. Die kommunalen Spitzenverbände erwarten bei den kommunalen Einnahmen in diesem Jahr ein Plus von 5,9 Prozent. Dabei stehen den Einnahmen von 231 Milliarden Euro Ausgaben in gleicher Höhe gegenüber. Aufgrund von Einmaleffekten werden die kommunalen Steuereinnahmen laut dieser Schätzung um lediglich 0,9 Prozent steigen, im Jahr 2017 kompensierend um 8,2 Prozent. Das Aufkommen erreicht somit im Jahr 2016 ein Volumen von 85,6 Milliarden Euro, was 37 Prozent der Gesamteinnahmen bedeutet.

Für die Kommunalfinanzen sind die Steuereinnahmen von zentraler Bedeutung. Wichtig ist insbesondere das Nettoaufkommen der Gewerbesteuer, das sich von 2009 bis 2014 mit einer Zunahme von 32,4 Prozent stark positiv entwickelte. Auch die Einnahmen aus dem Gemeindeanteil an der Einkommensteuer steigerten sich 2012 um 9,2 Prozent sowie 2013 und 2014 um jeweils 6,1 Prozent. Insgesamt belief sich der Zuwachs der kommunalen Nettosteuereinnahmen von 2012 bis 2014 auf sieben Prozent.

Die finanzielle Situation der Kommunen stellt sich bundesweit allerdings sehr heterogen dar. Dies lässt sich unter anderem an den regionalen Unterschieden im Kassenkreditbedarf ablesen. Die gesamten Kassenkredite der Gemeinden in Deutschland belaufen sich auf zirka 50 Milliarden Euro. Regional variieren sie aber von 18 beziehungsweise 21 Euro (Pro-Kopf-Kassenkredite 2014 in Baden-Württemberg beziehungsweise Bayern) bis zu 1 784 beziehungsweise 1 500 Euro (Pro-Kopf-Kassenkredite 2014 in Rheinland-Pfalz beziehungsweise Nordrhein-Westfalen).

Die finanzielle Schere wird immer größer

Die hier erkennbare Schere zwischen finanzstarken und finanzschwachen Kommunen geht immer stärker auseinander. Hintergrund dieser Divergenzen in der Finanzsituation vieler Kommunen ist zum einen die extrem unterschiedliche Gesamtverschuldung. Zum anderen hat eine bundesweite Entwicklung der kommunalen Haushalte von Investitionshaushalten zu Sozialhaushalten eingesetzt. So stiegen 2015 die Sozialausga-

ben auf fast 54 Milliarden Euro an. Für den Prognosezeitraum von 2016 bis 2019 erwarten die Kommunen unabhängig von Flüchtlingszuzug und Konjunktur weiterhin deutliche Anstiege zum Beispiel bei den Hilfen zur Erziehung, bei der Jugendhilfe, der Eingliederungshilfe für Menschen mit Behinderung oder der Hilfe zur Pflege.

Diese gravierenden Unterschiede der Kommunen spiegeln sich auch in den Investitionen wider. Während Kommunen mit strukturellen Haushaltsproblemen laut KfW-Kommunalpanel je Einwohner durchschnittlich 177 Euro investieren, kommen finanzstärkere Kommunen im gleichen Zeitraum auf 290 Euro je Einwohner.

Insgesamt rechnen die Kommunen 2016 für alle Aufgabenbereiche mit Investitionsausgaben von 26,7 Milliarden Euro, was einer Zunahme um knapp neun Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Laut KfW-Kommunalpanel beträgt der über die Jahre angewachsene Investitionsrückstand in den Kommunen 136 Milliarden Euro (Vorjahr: 132 Milliarden Euro). Besonders groß ist die Investitionslücke weiterhin bei der Verkehrsinfrastruktur (35 Milliarden Euro) und im Schul- und Bildungsbereich (34 Milliarden Euro). Beide Bereiche stehen auf der Liste der geplanten Investitionstätigkeiten laut KfW-Kommunalpanel ganz oben. Demnach wollen die Kommunen in diesem Jahr acht Milliarden Euro in den Verkehrsbereich investieren. Weitere sechs Milliarden Euro sollen den Schulen zugutekommen.

Rahmenbedingungen für die Banken verändert

Im KfW-Kommunenpanel weist KfW-Chefvolkswirt Jörg Zeuner außerdem darauf hin, dass viele Kommunen die Chancen, die sich aus der historisch günstigen Lage am Kreditmarkt ergeben, kaum nutzen. Von einem „kreditfinanzierten Investitionsimpuls" könne nicht die Rede sein. Zwar sei das neu aufgenommene Kreditvolumen basierend auf den zugrunde liegenden Hochrechnungen um etwa sieben Prozent auf knapp sieben Milliarden Euro gestiegen. Gleichzeitig hätten die Kommunen ihre eingebrachten Eigenmittel aber um 21 Prozent auf weniger als zehn Milliarden Euro reduziert. In der Summe seien die finanzierten Investitionen im betrachteten Zeitraum um rund 700 Millionen Euro zurückgegangen.

Die geringen finanziellen Möglichkeiten für Investitionen führen in einer Reihe von Städten somit zu unzureichenden Standortqualitäten und in der Folge zu weiter steigenden Soziallasten, beispielsweise durch die Ballung einkommensschwächerer Bevölkerungsgruppen und durch erhöhte Arbeitslosigkeit. Ohne eine deutliche Unterstützung der Kommunen durch den Bund droht eine Verschlechterung des kommunalen Finanzierungssaldos um jährlich circa eine Milliarde Euro.

Für die Kommunen zeichnen sich mit Blick auf anstehende regulatorische Neuausrichtungen Veränderungen ab: Bislang dürfen Kommunaldarlehen mit einem Risikogewicht von null Prozent für die regulatorische Eigenkapitalunterlegung angesetzt werden. Diese regulatorische Privilegierung schlägt sich in einem (deutlichen) Konditionenvorteil für das Kreditgeschäft mit deutschen Gebietskörperschaften nieder.

Für viele regionale Kreditinstitute wie die Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort stellen die Größenordnung und die vom Kunden gewünschten langen Laufzeiten und Zinsbindungen der Kommunaldarlehen eine Begrenzung dar. Spezialisierte Verbundpartner können hier mit ihrer breiten Produktpalette und ihrem Know-how in der Kommunalfinanzierung einspringen und Kommunaldarlehen ganz oder in Teilen übernehmen.

Das Regelwerk Basel III sieht die Einführung einer Verschuldungsquote (Leverage Ratio) vor, die das Gesamtengagement eines Kreditinstitutes in Beziehung zum aufsichtsrechtlichen Kernkapital setzt. Dies ist eine deutliche Abkehr von der bisherigen risikoorientierten Eigenkapitalanforderung und wirkt sich somit unmittelbar auch auf die künftige Eigenkapitalbelastung der Kommunaldarlehen aus, weil risikoarmes Geschäft stärker gewichtet wird als bisher.

Die finale Festsetzung der Leverage Ratio durch den europäischen Gesetzgeber wird für Ende des laufenden Jahres erwartet. Eine aktuelle Analyse der Europäischen Bankenaufsicht (EBA) kommt zu dem Ergebnis, dass eine verbindliche Leverage Ratio von drei Prozent als Ergänzung zu den risikoorientierten Eigenkapitalansätzen geeignet ist. Gleichzeitig hört man aus Brüssel auch, dass über eine zukünftige Eigenkapitalunterlegung von Staatsanleihen und damit auch von Kommunaldarlehen diskutiert wird.

Die Marktteilnehmer würden durch diese Neuregelungen wahrscheinlich zu einer spürbaren Reduzierung ihres Kreditangebots für die öffentliche gezwungen, was insgesamt zu einer Verteuerung des Angebots führt. Zugleich wird durch sie der Anreiz gesetzt, risiko- und damit margenärmere Geschäfte zugunsten von riskanteren und margenstärkeren Geschäften abzubauen. Einzelne Institute orientieren sich bereits um und konzentrieren sich stärker auf andere Geschäftsfelder.

Angesichts der vorgenannten Herausforderungen und der daraus zu erwartenden Kostensteigerungen hängt die Zukunftsfähigkeit des Kommunalkreditgeschäfts für einen Kommunalfinanzierer stark von seiner sicheren Verwurzelung im Markt und von seinen effizienten Prozessen bei der Kreditbearbeitung ab. Nur dann kann er einerseits die Kompetenzanforderung der Kommune an ihren Finanzierungspartner erfüllen und andererseits ihrer Konditionensensibilität mit einer schlanken und effizienten Geschäftsabwicklung begegnen.

Erfolg durch Verwurzelung im Markt

Die WL Bank reagiert auf die wachsenden Bedürfnisse der kommunalen Kunden nach Schnelligkeit und Information mit verbindlichen Darlehensangeboten innerhalb einer Stunde und Vertragszustellungen innerhalb eines Werktages, aber auch mit individualisierten Kommunal-Rankings für die über 12 000 Kommunen in Deutschland.

Auch im Kommunalkreditgeschäft spielen Risikobewertung und Beurteilung der nachhaltigen Schuldentragfähigkeit inzwischen eine bedeutende Rolle. Die Qualität der Analysemodelle ist daher neben der tiefen Integration in den Markt und die effiziente Prozessgestaltung entscheidend für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell mit den öffentlichen Kunden. Das Kommunal-Ranking liefert der WL Bank wertvolle Informationen zur aktuellen Einschätzung der wirtschaftlichen Lage und Perspektive der Kommune und findet somit auch Eingang in die Kreditentscheidung. Dimensionen der Analyse sind Demografie, Wirtschaftskraft, Haushaltssituation und Verschuldung.

Der intensive fachliche Austausch mit den Kommunen und den kommunalen Spitzenverbänden ermöglicht es, auf ver-

änderte Kundenbedürfnisse individuell und flexibel zu reagieren. Für die WL Bank als Kompetenzcenter für den öffentlichen Kunden in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe stehen dabei neben den Bedürfnissen der Endkunden auch die Wünsche und Anforderungen der Volks- und Raiffeisenbanken im Mittelpunkt ihres Handelns.

Enge Vernetzung von Markt- und Treasury-Bereich

Eine enge Zusammenarbeit mit dem hauseigenen Pfandbrief-Treasury gehört ebenfalls zu den wesentlichen Voraussetzungen für ein zukünftig erfolgreiches Kommunalkreditgeschäft. So können Marktopportunitäten im Kundengeschäft optimal genutzt werden und wird der Know-how-Transfer intern gewährleistet. Hier treffen Kundenbedürfnisse und Investorenanforderungen an die Qualität der Öffentlichen Pfandbriefe zusammen. Investoren wie Versicherungen und institutionelle Anleger profitieren von der hohen Diversifikation und Granularität des Deckungsstocks, der bei den Öffentlichen Pfandbriefen der WL Bank im Wesentlichen aus deutschem Kommunalgeschäft gebildet wird.

Die enge Vernetzung von Markt- und Treasury-Bereich sowie hochspezialisierte Prozessketten ermöglichen eine passgenaue Refinanzierung der Kommunalkredite über diesen „Kommunal"-Pfandbrief. Kommunalspezifische Kompetenz aller Beteiligten – vom Markt über die Marktfolge und das Pfandbrief-Treasury bis hin zum Vorstand der Bank – sind somit Voraussetzungen für ein stabiles und erfolgreiches Kommunalkreditgeschäft einer Pfandbriefbank.

Eine im März 2015 durchgeführte Befragung von kommunalen Finanzverantwortlichen durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat ergeben, dass es aus Sicht der Kommunen keine Kreditklemme gibt. Dies wird auch durch Bürgermeister und Kämmerer in persönlichen Gesprächen bestätigt. Zwar ist häufig zu beobachten, dass die Anzahl der Anbieter bei den Anfragen etwas zurückgegangen ist, doch es herrscht weiterhin ein starker Preiswettbewerb in diesem Geschäftsfeld.

Neben dem Kommunalkreditmarkt hat sich die Finanzierung über den Kapitalmarkt mittlerweile erfolgreich etabliert und ergänzt das Kreditangebot der Banken. Gerade für größere Kommunen sind Schuldschein- und Anleihe-Emissionen eine gute Möglichkeit, die Anzahl der Investoren auszubauen. Kapitalmarktorientierte Finanzierungsformen lohnen sich aufgrund der Kosten in der Regel aber erst ab einem Mindestvolumen von 10 Millionen Euro bei Schuldscheinen und von 100 Millionen Euro bei Anleihen.

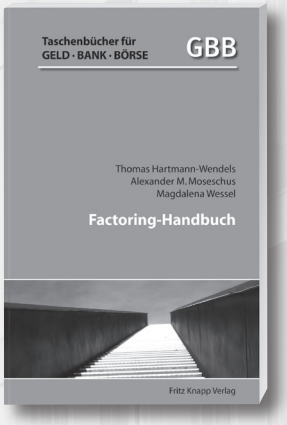
Seit einigen Jahren begleitet die WL Bank gemeinsam mit ihrer Konzernmutter erfolgreich kommunale Schuldscheindarlehen – die Nachfrage ist bei Versicherungen und institutionellen Investoren konstant hoch. Aufgrund der erforderlichen Volumina und des mit einer Emission verbundenen Aufwandes sind jedoch kleinteilige und auf die individuellen Wünsche der Kommunen abgestellte Kommunalkredite für das Gros der deutschen Kommunen die effizientere, flexiblere und letztlich kostengünstigere Lösung.

Auch Veränderungen bei Marktteilnehmern

Auch bei den Marktteilnehmern zeichnen sich aktuell Veränderungen ab. In jüngster Zeit engagieren sich einige Förderinstitute verstärkt über den eigentlichen Förderzweck hinaus im Kommunalkreditgeschäft. Vor dem Hintergrund ihrer privilegierten Behandlung bei regulatorischen Vorgaben könnten diese Aktivitäten im derzeit gut funktionierenden Kommunalkreditmarkt einen Verdrängungswettbewerb auslösen, der letztlich zum Nachteil der Kommunen ausginge. Denn sie sind es, denen die Vielfalt und Bandbreite der bisherigen Anbieter und besonders deren fundiertes Know-how und deren Zuverlässigkeit als nachhaltige Finanzierungspartner fehlen würden.

Dennoch sind wir davon überzeugt, dass das Angebot an Kommunalkrediten auf stabilem Niveau und der Preiswettbewerb transparent und hoch bleiben wird. Angesichts der kommunalen Investitionsbedarfe und der hohen Bedeutung der kommunalen Leistungserbringung für den Wirtschaftsstandort Deutschland ist es wichtig, dass den Kommunen weiterhin ein gut funktionierender Kommunalkreditmarkt zur Verfügung steht. Daher wird der Öffentliche Pfandbrief, der die Stärken einer Pfandbriefbank mit den Kundenbedürfnissen zusammenbringt, auch zukünftig eine stabile Rolle in diesem Markt spielen.

Factoring –
Finanzierungsalternative für Unternehmen



Factoring-Handbuch
Von Thomas Hartmann-Wendels, Alexander M. Moseschus und Magdalena Wessel
Taschenbücher für GELD • BANK • BÖRSE
2014. 160 Seiten, broschiert, € 17,90.
ISBN 978-3-8314-1236-5.

Factoring boomt schon seit Jahren in einem Umfang wie kaum eine andere Finanzdienstleistung in Deutschland. Hauptursache sind die veränderten Usancen der Unternehmensfinanzierung – neben der klassischen Bankfinanzierung werden heute verstärkt alternative Finanzierungslösungen nachgefragt.

Das Taschenbuch bietet einen breiten Überblick über das Factoringgeschäft und seinen Markt, über rechtliche, steuerliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen. Dabei werden nicht nur die Entwicklungen der letzten Jahre, sondern auch die derzeitigen Herausforderungen und künftigen Perspektiven der Branche beleuchtet.

Ein Grundlagenwerk für jeden Anbieter von Factoringleistungen, aber auch für jedes Unternehmen, das diese Form der Finanzierung für sich nutzen will.

Fritz Knapp Verlag
60553 Frankfurt | Postfach 70 03 62
Telefon (069) 97 08 33-21
Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de
www.kreditwesen.de