

## Landesbanken I

### „Mia san mia“

„Wir sind die beste Landesbank!“ So freute sich Interimschef Edgar Zoller über das neue Rekordergebnis der Bayern-LB. Und auch wenn die Bank 2018 sehr gut von Auflösungen bei der Risikovorsorge gelebt hat, so ist der Stolz berechtigt. Das Team um den mittlerweile ausgeschiedenen früheren Vorstandschef Johannes-Jörg Riegler, dessen Vertrag nicht verlängert wurde, hat bei der Neuausrichtung der Bank sehr viel richtig gemacht. Die Berliner Privatkunden-Tochter ist und bleibt eine Ertragsperle, das Firmenkundengeschäft ist breit diversifiziert, die Kreditportfolioqualität ist enorm (die NPL-Quote beträgt rekordverdächtige 0,8 Prozent), das Immobiliengeschäft liefert stabile Erträge und die Zurückhaltung bei den Kapitalmarktaktivitäten tut dem Institut gut. „Wir sind einfach eine Kundenbank“, fasste Zoller das alles zusammen.

Mit solchen Erfolgen im Rücken ist es natürlich leichter, sich nicht sofort mit den Plänen von DSGVO-Präsident Helmut Schleweis in Sachen einer einzigen Sparkassen-Zentralbank anzufreunden. Zwar räumte Zoller ein, dass jede Diskussion um eine Konsolidierung im öffentlich-rechtlichen Bankensektor Sinn mache und er lehnte die Idee auch gar nicht ab, wie sein Kollege von der Stuttgarter Landesbank. Er stellte aber klar, dass der Freistaat Bayern ein guter Eigentümer sei (Schleweis will die Zentralbank ausschließlich in der Hand der Sparkassen wissen) und „wir hier in Bayern ausschließlich an der Fortentwicklung der Bayern-LB arbeiten“. So hat gerade ein umfassender Überprüfungsprozess begonnen, ob die Bayern-LB für künftige Herausforderungen gut genug aufgestellt ist. Zu möglichen Veränderungen wollte Zoller sich nicht äußern, sagte lediglich: „Sollte herauskommen, dass wir nichts verändern müssen, hätten wir in der Tat alles richtig gemacht. Das ist aber eher unwahrscheinlich.“

Mit 317 Millionen Euro steuerte die DKB auch 2018 wieder den Großteil zum Rekordergebnis von 869 Millionen Euro vor Steuern bei. Die beiden anderen Sparten profitierten dagegen sehr stark von Sonder- und Einmaleffekten. Rund 100 Millionen spülte eine erfolgreiche Restrukturierung eines Immobiliengeschäfts in die Bücher des Segments „Immobilien & Spar-

kassen/Verbund“, was zu einem deutlichen Anstieg des Vorsteuerergebnisses um 81 Millionen Euro auf 284 Millionen Euro führte. Sonst hätte hier ebenso ein Minus gegenüber dem Vorjahr gestanden, wie im Segment „Corporates und Mittelstand“, das von erheblichen Zuschreibungen bei alten Kreditengagements lebte.

Wie gut die Bayern in den vergangenen Jahren konzernweit gearbeitet haben, zeigen die Summe aus Zins- und Provisionsüberschuss, die erstmals die 2-Milliarden-Schwelle übertraf, die aufsummierten Ergebnisse der vergangenen drei Jahre, die ebenfalls mehr als 2 Milliarden Euro betragen, eine sehr auskömmliche und vor allem selbst verdiente Kernkapitalquote von 15,2 Prozent, allein zwischen 2016 und 2018 stieg das harte Kernkapital von 8,6 Milliarden Euro auf 10,0 Milliarden Euro, und eine Cost Income Ratio von 61,9 Prozent. Aber bei aller bayerischen „Mia san mia“-Mentalität wissen sowohl Zoller als auch Finanzvorstand Markus Wiegmann um die Besonderheiten des ausgezeichneten vergangenen Geschäftsjahres und dass ein „normales“ Ergebnis irgendwo zwischen 400 und 600 Millionen Euro liegen dürfte. Das unisono ausgesprochenen „Wir heben nicht ab“ klingt da wohlthuend bodenständig.

## Landesbanken II

### Helaba: lebhaft und offen

Mit einer „betriebswirtschaftlichen“, einer „strategischen“ und einer „regulatorischen Logik“ begründet der Vorstandsvorsitzende der Helaba sein Interesse an einem Zusammenschluss mit der Nord-LB im vergangenen Jahr, aus dem nichts geworden ist, da sich die Niedersachsen nicht auf das hessische Verbundmodell mit einer engen Verknüpfung von Sparkassen und Landesbank einlassen und nicht in den gemeinsamen Sicherungstopf einzahlen wollten. An der Logik hat sich aber nichts geändert. Ein größeres Haus hätte es leichter, die Bankstrukturkosten zu senken und die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen und könnte bessere Dienstleistungen für eine größere Zahl von Sparkassen erbringen. Entsprechen offen steht Herbert Hans Grüntker den von DSGVO-Präsident Helmut Schleweis angestoßenen Diskussion um eine Neuordnung des Landesbankensektors gegenüber, in dem sein Haus eine zentrale Rolle spielen könnte.



Allerdings müsste für einen Erfolg der Konsolidierung zunächst einmal das Geschäftsmodell des neuen zentralen Hauses geklärt werden, um anschließend konkret über die Trägerstruktur sprechen zu können. Nach den Vorstellungen Schleweis' müssen die Sparkassen alleiniger Eigentümer der „Sparkassen-Zentralbank“ sein, die sich ausschließlich auf Dienstleistungen für die öffentlich-rechtlichen Institute konzentrieren soll. Eine Anbindung der Verbundinstitute ähnlich der DZ-Bank-Gruppe sieht der DSGVO-Präsident nicht. Grüntker fordert eine „Charmeoffensive“, bei der die beiden in Hand der Sparkassen befindlichen Institute Deka und Berlin Hyp den Anfang machen. Bereits seit längerem wird über einen Zusammenschluss von Helaba, Deka und Berlin Hyp spekuliert. Der ein oder andere Sparkassen-Vorstand würde das begrüßen, passen doch Geschäftsmodelle der drei Häuser sehr gut zusammen.

Während die beiden süddeutschen Landesbanken sich also vornehmlich auf sich selbst konzentrieren wollen, blickt man in Frankfurt bei Fragen nach der Zukunft über den eigenen Tellerrand hinaus. Doch auch der Blick nach innen ist geschärft. Die vor einem Jahr angestoßene dreigliedrige Agenda zeigt Wirkung: Der Ergebnismrückgang der vergangenen Jahre konnte 2018 gestoppt werden. Unter dem Strich wurde mit 278 Millionen Euro ein um 22 Millionen Euro höheres Konzernergebnis als im Vorjahr ausgewiesen. Hierbei half die geringere Steuerbelastung, denn vor Steuern lag man mit 443 Millionen Euro knapp unter Vorjahresniveau.

Gegen den allgemeinen Trend stieg bei der Helaba der Zinsüberschuss leicht an, während der Provisionsüberschuss leicht zurückging. Letzteres ist auf den Verkauf der LB Swiss Investment AG zurückzuführen. Deutliche Bremsspuren verzeichnete das Kapitalmarktgeschäft der Helaba (32 Millionen Euro nach 268 Millionen Euro). Finanzvorstand Detlef Hosemann sprach von einem „unbefriedigend niedrigem Wert“ und führte drei Gründe an: deutliche Bewertungsverluste insbesondere bei Bankanleihen, Bewertungsabschläge auf Derivate und die bewusste Eliminierung konzerninterner Geschäfte. Doch zum Glück gibt es ja noch die Immobiliensparte, die einmal mehr Hauptergebnisträger war. Unter anderem spülte die erfolgreiche Bewirtschaftung der Immobilienbestände durch die Tochter GWH 198 Millionen Euro in die Kassen des Konzerns.

Bei aller Zufriedenheit mit dem Erreichten ist der Blick nach vorne etwas sorgenvoller: „Wir gehen davon aus, dass die neue Realität des Bankgeschäfts aus Null- und Niedrigzinspolitik der EZB, aus Regulierung von Geschäftsmodellen und fortschreitender Digitalisierung weiterhin Normalität bleibt“, so Grüntker. Entsprechend bleibt der Wettbewerb hoch, sinken die Zinseinnahmen kontinuierlich weiter und steigen Investitionen und Kosten. Die Helaba wird darauf mit einem Wachstums- und Effizienzprogramm reagieren, was nichts anderes heißt, als dass kräftig gespart wird, um die entstandenen finanziellen Freiräume zu nutzen und in die ausgemachten Wachstumsfelder zu investieren. So will man sich fit für die Zukunft und attraktiv für eventuelle Avancen machen.

## Kreditgenossenschaften

### Für Überraschungen gut

An gute Zahlen aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund hat man sich in den vergangenen Jahren schon gewöhnen dürfen – sowohl was die Ertragslage als auch was die Marktanteile betrifft. Wenn es dann bei der Vorlage des konsolidierten Zahlenwerks der Gruppe trotzdem noch zu einem gewissen „Aha-Effekt“ kommt, muss schon etwas Außergewöhnliches passiert sein. Und in der Tat: Ein Rückgang des Zinsaufwands um mehr als 20 Prozent ist selbst im säulenübergreifenden Branchenvergleich mehr als ungewöhnlich und in Zeiten wie diesen ausgezeichnet. „Es ist gelungen, gerade Firmenkunden mit hohen Liquiditätsbeständen von der Vorteilhaftigkeit einer längerfristigen Anlage zu überzeugen“, so BVR-Vorstandsmitglied Andreas Martin, der die Union Investment, die die Kunden mit klugen Angeboten lockte, explizit lobte.

Denn die hohen Einlagenbestände machen nicht nur den Kreditgenossenschaften Sorgen, müssen diese doch für teuer Geld, in diesem Fall über die DZ Bank, bei der EZB geparkt werden. 2018 erhöhte sich der Einlagenbestand um 5,2 Prozent auf 697 Milliarden Euro. Dem standen zum Stichtag rund 590 Milliarden Euro an Krediten gegenüber, ein Plus von 5,7 Prozent. Für Martin sind diese Erfolge im Kundengeschäft Beleg dafür, dass es den Kreditgenossenschaften gut gelingt, sich von einer filialzentrierten zu einer omnikanalen

Bankengruppe zu entwickeln, ohne dabei die Interessen von Kunden und Mitgliedern aus den Augen zu verlieren. Entsprechend selbstbewusst kommentierte die BVR-Präsidentin denn auch die aktuellen industriepolitischen Tendenzen in Deutschland. Richtig verstandene Industriepolitik könne die Innovationskraft Europas stärken, so Marija Kolak. Aber es dürfe auch nicht übertrieben werden: „Der Staat ist nicht der bessere Unternehmer. Es ist auch nicht Aufgabe des Staates, nationale oder europäische Champions zu schaffen. Champions entstehen im Wettbewerb als Folge guter unternehmerischer Entscheidungen.“ Seit der Finanzkrise im Jahr 2008 ist die Bilanzsumme der genossenschaftlichen Finanzgruppe um 267 Milliarden Euro auf 935 Milliarden Euro gewachsen, das Kreditvolumen stieg um 214 Milliarden Euro, der Einlagenbestand um 236 Milliarden Euro. Im gleichen Zeitraum nahm die Anzahl der Institute um über ein Viertel oder 322 auf noch 875 Banken ab, die der Zweigstellen um 3066 auf 10520 Niederlassungen.

Der Blick auf die Ertragslage im abgelaufenen Geschäftsjahr zeigt mit Ausnahme des Zinsaufwands, dessen Rückgang das Abschmelzen der Zinserträge überkompensieren konnte, das dieser Tage vertraute Bild: Provisionsüberschuss im Plus, Kosten leicht gestiegen sowie eine kräftige Aufstockung des Bewertungsergebnisses (1,2 Milliarden Euro nach 183 Millionen Euro) bedingt durch Kurskorrekturen auf den Wertpapierbestand, sodass unter dem Strich vor Steuern ein Ergebnisrückgang um knapp 1 Milliarde Euro auf 6,38 Milliarden Euro zu Buche schlägt. Durch eine geringere Steuerlast, aber vor allem durch spürbar geringere Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken (2,28 nach 3,1 Milliarden Euro im Vorjahr) verbleibt ein verbesserter Jahresüberschuss von 2,19 Milliarden Euro. Wie heißt es so schön: Ein schlechtes Ergebnis sieht immer besser aus, als es ist, ein gutes schlechter.

## Regulierung

### Gemeinsam nach Brüssel – aber vielleicht umsonst

Das von der Aufsicht angekündigte Review der Anfang 2018 in Kraft getretenen Wertpapierrichtlinie MiFID II/MiFIR sowie der Verordnung zur Einführung von Basisinformationsblättern

(PRIIP) ist in vollem Gange. Gleich zu Beginn des Jahres hat das Bundesministerium der Finanzen Finanzinstitute, Marktbetreiber, Emittenten und auch Anleger bis Mitte März zu einer Konsultation aufgefordert, um sich ein eigenes Bild über die am Markt mit den MiFID II/MiFIR-Vorschriften gemachten Erfahrungen zu verschaffen. Auch die Verbraucherschützer sind in den Dialog eingebunden.

Ebenfalls im ersten Quartal 2019 hat sich die BaFin in einer Folgeuntersuchung bei 40 Wertpapierdienstleistungsunternehmen einen Überblick über die MiFID-Umsetzung verschafft und dabei insbesondere die für den Verbraucherschutz als besonders relevant erachteten, neu eingeführten Verhaltenspflichten wie die Telefonaufzeichnung (Taping), die Geeignetheitserklärung und die Ex-ante-Kosteninformation in den Mittelpunkt gestellt. Mitte März hat die Aufsichtsbehörde dazu Branchen- und Interessenvertreter sowie Mitarbeiter des BMF flankierend zu einem breiten Austausch am runden Tisch in Frankfurt geladen.

Mitte März des laufenden Jahres hat schließlich die Deutsche Kreditwirtschaft die Ergebnisse einer empirischen Untersuchung bei gut 150 Banken und rund 3000 Anlegern veröffentlicht, die die vielfachen Einzelfallschilderungen mit konkreten Zahlen unterlegen (siehe auch Interview mit Christian Bonnen in diesem Heft). Aus Kundensicht fördert die Studie eine Überflutung mit Informationen zutage, die eher in einer Überforderung und Verunsicherung, denn in einer Festigung der eigenen Entscheidung mündet.

Nicht zuletzt die schon vielfach kritisierte Inkompatibilität der Informationsblätter und die Abneigung gegen eine Aufzeichnung von Beratungsgesprächen am Telefon werden als Bedrohung für eine flächendeckende Wertpapierberatung breiter Kundenschichten gesehen. Einige Banken haben ihre Angebote schon zurückgefahren – nicht zuletzt der Verunsicherung der Berater wegen. Ermutigend für Institute mit breiter Wertpapierberatung ist allerdings eine andere Kernbotschaft der Studie. Viele Kunden verlassen sich angesichts der Komplexität der neuen Regelungen immer stärker auf ihre Anlageberater.

Wie die Resonanz auf das geballte Anliegen aus Deutschland nach der Wahl zum Europaparlament in den Sommermonaten dieses Jah-



res in Brüssel ausfallen wird, ist freilich keineswegs ausgemacht. Denn in vielen anderen Staaten, so ist auch aus den Teilnehmerkreisen der hiesigen Gesprächsrunden zu hören, wird das Problem noch gar nicht oder erst allmählich erkannt.

Dass kürzlich der Chef der EU-Wertpapieraufsicht ESMA Steven Maijor vor dem Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten allzu große Erwartungen an die von deutscher Seite geforderte Überarbeitung der Regeln gedämpft hat, passt sehr gut in dieses Bild. Wie unkte ein Teilnehmer der Gesprächsrunde bei der BaFin: Es ist durchaus möglich, dass die deutsche Seite das MiFID-II-Review in Brüssel weit nach oben auf die Agenda der neuen EU-Kommission schieben will und die dortigen Verantwortlichen zusammen mit einer Reihe von Mitgliedsländer schlichtweg fragen: Wo ist das Problem?

## Sparkassen

### „Die 100 steht“

Wenn am 1. August der rechtliche Zusammenschluss der Kreissparkasse Köln mit der Stadtsparkasse Bad Honnef rückwirkend zum 1. Januar dieses Jahres vollzogen wird, sind es 23 Sparkassen, aus denen die heute drittgrößte reine Sparkasse entstanden ist. Das Geschäftsfeld erstreckt sich neben der Stadt Köln auf vier Landkreise, den Rhein-Erft-Kreis, den Rheinisch-Bergischen Kreis, den Oberbergischen Kreis und den Rhein-Sieg-Kreis. Und natürlich hilft die Aufstellung in der Breite – regional wie vom Angebot her – die aktuellen Herausforderungen zu bewältigen, ist der Wettbewerb auf dem Land doch vielleicht nicht ganz so intensiv wie im Großraum Köln. Zu spüren sind die Rahmenbedingungen, in erster Linie die niedrigen Zinsen, aber auch im Ergebnis der Kreissparkasse Köln mehr und mehr.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr, dem 166. der Unternehmensgeschichte und dem 13. in der Verantwortung des Vorstandschefs Alexander Wüerst, wurde zwar wiederum die 100-Millionen-Marke beim Ergebnis geschafft, konkret mit 103 Millionen Euro vor Steuern nach 107 Millionen Euro im Vorjahr. Der Zinsüberschuss allerdings brach um satte 30 Millionen Euro auf noch 391 Millionen Euro ein, was vom Provisionsüberschuss nicht kompensiert werden

konnte. Bei stabiler Kostenstruktur ist das Bewertungsergebnis ausschlaggebend: Aufgrund der seit Jahren gepflegten sehr konservativen Politik bei Eigenanlagen, es werden nur kurze Bunds gekauft, die durchschnittliche Laufzeit des Portfolios liegt unter zwei Jahren, blieben die Kölner von den sonst in der Branche zu beobachtenden Abschreibungen wegen des Verfalls bei langlaufenden Staatsanleihen im vierten Quartal verschont. Entsprechend schlugen im Bewertungsergebnis Zuschreibungen in Höhe von 31 Millionen Euro, 5 Millionen aus Wertpapieren und 26 Millionen aus Kreditengagements, positiv zu Buche.

Doch insgesamt ist auch dieses Ergebnis besser als es auf den ersten Blick scheint. Denn es wurden in großem Umfang Swap-Positionen gekündigt, was das Zinsergebnis der kommenden Jahre spürbar entlastet. Unter der Position „Neutrales Ergebnis und sonstige Risikovorsorge“ wurde ein Aufwand von 76 Millionen Euro verbucht. Und es bleibt immer noch Spielraum, die Reserven und das Eigenkapital zu stärken. Allein über die vergangenen fünf Jahre haben die umsichtigen Kölner mehr als 400 Millionen Euro thesauriert.

„Der Preiswettbewerb ist sehr sehr hart“, so Wüerst. Sorgen macht sich der Vorstandschef angesichts mancher Geschäftsgebaren. Denn kurzfristig, so der Vorstandschef, mag sich eine solche Strategie, die sein Haus explizit nicht verfolgt, zwar in Form von Marktanteilsgewinnen und einem Ausgleich der Zinsrückgänge durch höhere Volumina auszahlen, langfristig überwiegen aber die Risiken. Gerade in Zeiten einer abkühlenden Konjunktur und steigender Risikovorsorgen. Trotzdem hat die Kreissparkasse Köln ihre Neuausleihungen um 6,7 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro gesteigert, der Kreditbestand liegt mittlerweile bei rund 20 Milliarden Euro, und das bei einer Bilanzsumme von 26 Milliarden Euro. Erstaunlich sind auch die rund 1 Milliarde Euro an neuen Geldern von Privatkunden, die dem Institut zugeflossen sind. Der Einlagenbestand von 14 Milliarden Euro sichert zwar eine gute Refinanzierung, belastet aber auch. Rund 12 Millionen Euro hat das Parken von Liquiditätsüberschüssen die KSK im vergangenen Jahr gekostet.

An alldem wird sich auch im laufenden Jahr nicht viel ändern. Trotz allem kann man aber sicher sein, dass die „100“ auch im laufenden Geschäftsjahr wieder steht.