Commerzbank

(Noch) kein Befreiungsschlag

Mit wie viel Spannung war dieser Auftritt erwartet worden. Der neue Commerzbank-Chef Manfred Knof stellte gerade einmal 42 Tage nach seinem Amtsantritt seine Ideen vor, wie er die Eigenständigkeit von Deutschlands zweitgrößter Großbank in Zukunft sichern will. Er tat dies bestimmt und klar, wirkte aber auch ein wenig nüchtern und unnahbar. Sofern dies über die Kameras bei der digitalen Pressekonferenz zu erkennen war. „Ich bin hierhergekommen, um die Commerzbank nachhaltig zukunftsfähig zu machen", so der Auftrag und die Botschaft Knofs. Dabei wollte er sich mit dem Blick zurück überhaupt nicht beschäftigen. Und das obwohl ihm mit einigen Entscheidungen, die er mitbeeinflusst hat und die auch schon in seiner Amtszeit erfolgt sind, eine gute Basis für diesen sicherlich langen und steinigen Weg gelegt wurde. So endete 2020, für das noch Martin Zielke verantwortlich zeichnete, mit dem enormen Verlust von fast 3 Milliarden Euro. Den ersten roten Zahlen nach neun Gewinnjahren in Folge und der höchste Verlust seit 2009.

„Wir haben unsere Bilanz aufgeräumt und Vorsorge für ein weiter unsicheres wirtschaftliches Umfeld getroffen", fasst Finanzvorständin Bettina Orlopp die Maßnahmen zusammen. Da sind 841 Millionen der insgesamt geplanten Restrukturierungsaufwendungen von 1,8 Milliarden, die im abgelaufenen Geschäftsjahr verbucht wurden. Da sind die kürzlich angekündigten Abschreibungen auf den Unternehmenswert und auf andere immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 1,6 Milliarden Euro. Da sind 505 Millionen Euro an zusätzlicher, vermutlich pauschal gebildeter Risikovorsorge für zu erwartende Corona-Effekte. Und da sind Rückstellungen für Rechtsrisiken bei Fremdwährungskrediten der mBank in Höhe von 229 Millionen. Zusätzlich hat sich die Commerzbank über den dritten TLTRO Liquidität in Höhe von 32 Milliarden Euro geholt. Da stecken also sehr viele Puffer für den neuen Vorstandschef drin.

Die wird er auch brauchen, denn die Ziele sind ehrgeizig. In den kommenden drei Jahren soll aus der Commerzbank die digitale Beratungsbank für Deutschland werden, mit einer „attraktiven Kombination aus leistungsstarker Direktbank und erstklassigem Beratungsangebot" für Privat- und Unternehmerkunden, den deutschen Mittelstand und ausgewählte Großkunden sowie Auslandskunden mit einem starken Deutschlandbezug. Dafür dreht Knof jeden Stein um und lässt von den Ideen seiner Vorgänger so gut wie nichts übrig. Kern der „Strategie 2024" sind Effizienzgewinne. Die Kosten sollen bis Ende 2024 um ein Fünftel oder insgesamt 1,4 Milliarden Euro sinken. Dafür werden netto 7500 Stellen gestrichen, denn zum geplanten Abbau von 10000 Mitarbeitern kommt der Aufbau von 2500 Stellen. Und das Zweigstellennetz soll von 790 auf 450 Filialen gestutzt werden. Das Segment Privat und Unternehmerkunden soll bis 2024 eine Vorsteuerrendite von 25 Prozent sowie eine Aufwand-Ertrag-Relation von 59 Prozent erreichen, die Firmenkundensparte eine Vorsteuerrendite von 9 Prozent und eine Aufwand-Ertrag-Relation von 62 Prozent. Und die Zeit drängt: Die Bank brauche in den kommenden Jahren eine Cost Income Ratio von etwa 60 Prozent, um nicht in die Verlustzone zu rutschen, erklärte Orlopp.

Bei alldem geht Profitabilität vor Wachstum, wie Knof klar bestimmt hat. Das kostenlose Girokonto gehört der Vergangenheit an, es werde neue Preismodelle geben. An Verwahrentgelten führe kein Weg vorbei. Die neuen Produkt- und Beratungsangebote, die im Wesentlichen von der Comdirect und der mBank als Nukleus der digitalen Transformation getragen werden, sollen die Provisionserlöse spürbar ansteigen lassen. Schon 2021 rechnet Knof mit operativ schwarzen Zahlen, wobei diese in Höhe von 500 Millionen Euro ausschließlich von der polnischen Tochter mBank kommen werden.

Es werden zweifelsohne schwierige und spannende Jahre für die mittlerweile 151 Jahre alte Commerzbank. Da bleiben einige Fragen offen, auch weil noch viele Details zur „Strategie 2024" fehlen. Wie vertragen sich Tradition und ein radikaler Neuanfang? Wie können Mitarbeiter motiviert werden, mitzuziehen, wenn diese gleichzeitig um ihre Jobs fürchten? Ist das Konzerngefüge der Commerzbank nicht zu eng für die kreativ erfolgreiche Comdirect? Wollen die Kunden und Mitarbeiter der Comdirect überhaupt in diesen neuen Konzern? Wo soll das Ertragswachstum herkommen, wenn so viele Geschäftsbereiche zusammengestutzt werden? Vieles muss sich in den kommenden Monaten konkretisieren. Ein Befreiungsschlag für die Commerzbank war das bislang noch nicht.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Börsen

Nicht jede Übernahme muss Freude machen

Die Deutsche Börse hat ihre Zahlen für das Corona-Jahr vorgelegt. Anders als viele andere Branchen hat der Handelsplatzbetreiber aber eher von der Krise profitiert. Insgesamt hat die Gruppe den Gesamtumsatz 2020 um 13 Prozent auf 3,8 Milliarden Euro gesteigert. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wuchs annähernd gleich schnell um 12 Prozent auf 2,02 Milliarden Euro. In den einzelnen Segmenten verlief die Entwicklung jedoch unterschiedlich. Negativer Ausreißer: Der Nachhandelsbereich Clearstream musste als einziges Segment einen Rückgang um zwei Prozent verkraften – und zwar sowohl beim Umsatz als auch beim EBITDA. Das klassische Kerngeschäft Xetra konnte den Umsatz dagegen um 19 Prozent und das EBITDA sogar überproportional um 39 Prozent steigern. Hier hat natürlich der volatilitätsbedingte Volumenanstieg am Höhepunkt des Corona-Markteinbruchs der Deutschen Börse in die Karten gespielt.

Noch deutlicher stiegen sowohl der Umsatz mit 27 Prozent als auch das EBITDA mit 52 Prozent im Segment Investment Fund Services (IFS). Immerhin 17 Prozentpunkte des Wachstums wurden organisch erzielt, vor allem durch die kontinuierliche Gewinnung von Neukunden. Der Rest des Wachstums kam über die Konsolidierung des UBS-Fondcenter im vierten Quartal 2020. Ebenfalls durch eine Übernahme ist das Segment Index- und Analytikgeschäft, das unter dem Namen Qontigo läuft, gewachsen. Insgesamt mehrten sich hier die Erlöse um 30 Prozent. Das EBITDA ist insgesamt um neun Prozent angewachsen. Apropos Übernahme: Eine Reihe von Übernahmen in der zweiten Reihe hat die Deutsche Börse durchführen können. Diese haben den Handelsinfrastrukturbetreiber offensichtlich vorangebracht. Allerdings gab es 2020 in Europa auch zwei große Brocken zu verteilen. Die Übernahme der Bolsas y Mercados Españolas in Spanien durch die Schweizer Börsenbetreiberin SIX Group ging dabei ebenso an den Frankfurtern vorbei wie später im Jahr die Borsa Italiana, die an die paneuropäische Mehrländerbörse Euronext ging. Allerdings dürfte dieser Happen Euronext-CEO Stéphane Boujnah mittlerweile schon ziemlich sauer aufgestoßen sein. Nach dem Closing versuchte die italienische Politik massiven Einfluss zu nehmen und unter anderem den Sitz des zusammengeführten Unternehmens nach Italien zu verlagern. Auf die Frage, ob Theodor Weimer angesichts dieser Entwicklung froh sei, dass dieser Kelch an ihm vorbeigegangen ist, war sehr deutliche Erleichterung zu spüren, auch wenn die Anleihehandelsplattform der Gruppe strategisch natürlich schon reizvoll für die Deutsche Börse gewesen wäre.

Wohltuend ist auch die zurückhaltende Haltung beim Thema Bitcoin und sonstigen Kryptowährungen, das gegen Ende der Veranstaltung angesprochen wurde. Laut Weimer beobachtet die Deutsche Börse das Geschehen sehr genau, wägt aber auch sehr genau die Probleme ab. Zum einen die schon laut Weimer teilweise abstrus hohe Bewertung und auch der intensive Energieverbrauch könnten durchaus zu Reputationsschäden führen. Es war bisher selten eine gute Idee, einem Hype ungestüm hinterherzurennen. Überlegtes Handeln ist ausnahmslos immer der überlegene Weg. Und Wachstumspotenzial haben die Frankfurter offensichtlich auch ohne Kryptos genügend.

Sparkassen I

Westfälische Warnungen und Wünsche

Die Sparkassen sind Kummer gewohnt. Denn niedrige Zinsen und eine auf internationale Großbanken ausgerichtete Regulierung belasten die Institute schon seit mehreren Jahren. Darauf hat man sich im Norden und Süden, im Osten und im Westen der Bundesrepublik mehr oder weniger gut eingestellt, auch wenn die Erosion der Zinsüberschüsse zunehmend zum Problem wird. Besserung ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: Der explosionsartige Anstieg der Staatsverschuldung in allen Ländern Europas macht eine Zinswende auf viele Jahre hin zum Wunschdenken. Das ist gefährlich. Denn diese Art der Geldpolitik kostet die Banken und Sparkassen richtig Geld. Liane Buchholz, Präsidentin des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe, hat es vorgerechnet: 11,7 Milliarden Euro überschüssige Liquidität mussten ihre Mitgliedssparkassen im vergangenen Jahr bei der EZB parken, was weit über die Freibeträge hinausgeht, und dafür Strafzinsen in Höhe von 11 Millionen Euro zahlen.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Das Problem hierbei sind die enormen Kundeneinlagen, die durch die mit der Corona-Pandemie verbundene Unsicherheit den Turbo gezündet haben. Der Zuwachs in Westfalen-Lippe im vergangenen Jahr betrug 9,4 Milliarden Euro auf 113 Milliarden Euro. Die Folgerungen der Präsidentin: Erstens müsse man über die Erhöhung der eineinhalb Jahre alten Freibeträge nachdenken, die angesichts der aktuellen Lage nicht mehr angemessen sind. Zweitens würden auch die Sparkassen mehr und mehr gezwungen, Verwahrentgelte als Teil der Geschäftspolitik ins Auge zu fassen.

Zweiter Belastungsfaktor: Die Einlagensicherung schlägt mit weiteren 0,8 Prozent der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden zu Buche. Und gerade diese Institutssicherung der Sparkassen, die auf mehrere regionale Töpfe verteilt ist, ist der EZB und der nationalen Aufsicht ein Dorn im Auge. Die geforderte Überarbeitung würde den Beitrag sicherlich anwachsen lassen, siehe das Beispiel der Kreditgenossenschaften, die neben der bestehenden Einlagensicherung einen zweiten, EU-rechtskonformen Topf bis 2025 aufbauen. Buchholz zeigt sich zwar „recht zuversichtlich, dass wir bei der EZB Verständnis für die kommunalen und regionalen Besonderheiten der Sparkassen-Finanzgruppe wecken können". Aber es müssten wohl zusätzliche Mittel bereitgestellt werden.

Die WLSGV-Präsidentin fasst die gegenwärtigen Rahmenbedingungen kurz und prägnant zusammen: „Das macht eine auf Zinsen ausgerichtete Geschäftspolitik schwierig, wenn nicht sogar unmöglich." Doch genau diese Politik versprach über Jahrzehnte den Erfolg. Und von dieser Politik wird man sich auch nicht so einfach verabschieden können. Entsprechend muss die Sparkassen-Organisation andere Wege gehen. Und auch wenn derzeit natürlich für strategische Fragen wie die Konsolidierung innerhalb des Sektors oder das S-Spitzeninstitut im anstrengenden und auf Distanz ausgelegten Corona-Alltag zu wenig Zeit ist, müssen diese Themen schnell angegangen werden. Denn die Sparkassen brauchen spürbare Effizienzgewinne. Buchholz hat auch dafür gleich ein Beispiel geliefert. So erzielen die noch verbliebenen acht Landesbausparkassen mit gut 30 Milliarden Euro in etwa das gleiche Bausparneugeschäft wie der zentrale Dienstleister der genossenschaftlichen Finanzgruppe, die Bausparkasse Schwäbisch Hall. Allerdings benötigten diese dafür rund 500 Millionen höhere Verwaltungsaufwendungen. Das ließe sich durch eine Zusammenlegung natürlich ändern. Und mit der LBS West haben die westfälisch-lippischen Sparkassen eine sehr erfolgreiche Bausparkasse, die sich als Nukleus anbieten würde. Vielleicht reicht der Druck dieses Mal aus, denn Beobachter wissen sehr wohl seit vielen Jahren um dieses Thema und auch um die schwierigen Eigentümerfragen und -wünsche in der S-Organisation.

Sparkassen II

Fast sorgenfreies Baden-Württemberg

Die Bilder gleichen sich. Auch bei Baden-Württembergs Sparkassen hat die Corona-Pandemie die Nachfrage nach Kredit steigen und den Zustrom von Einlagen geradezu explodieren lassen. Ansonsten war es auch hier ein eher gewöhnliches Bankenjahr. Und genau das spricht für den Präsidenten des Sparkassenverbandes Baden-Württemberg für die öffentlich-rechtlichen Banken. „Es ist unverständlich, warum die EZB und andere Institutionen immer wieder auf noch größere Banken setzen, die möglichst international aufgestellt sein sollen. Sparkassen und Volksbanken haben seit Beginn der Pandemie bewiesen, welche großen Vorteile regionale Kreditinstitute mit einem überschaubaren Geschäftsgebiet haben. Nicht Größe, sondern Nähe zu den Kunden ist entscheidend", so Peter Schneider bei Vorlage der Zahlen für seine 50 Mitgliedssparkassen.

Diese belegen, dass die Sparkassen für ihre Kunden auch 2020 da waren. Bilanzsumme plus 16,4 Milliarden Euro auf 223,2 Milliarden Euro – Rekord. Kundeneinlagen plus 11,7 Milliarden Euro auf 159 Milliarden Euro – Rekord. Kreditbestände plus 6,8 Milliarden Euro auf 143,1 Milliarden Euro. Wertpapierumsätze plus 7,3 Milliarden Euro auf 23,9 Milliarden Euro – ein Spitzenwert. Und das Kreditneugeschäft zeigt, wie sich Unternehmen mit Liquidität und Kreditlinien eingedeckt haben. Es stieg von 27,7 Milliarden Euro auf 31,8 Milliarden Euro, wohingegen die Auszahlungen lediglich 28,4 Milliarden Euro betrugen. Laut Schneider war die Differenz nie zuvor so groß.

Der Zinsüberschuss ist dennoch von 3,18 Milliarden auf 3,09 Milliarden Euro gesunken. Mini-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

mal kompensiert wurde das von einem Anstieg des ordentlichen Ertrags von 1,24 Milliarden Euro auf 1,27 Milliarden Euro, was vor allem dem stark gewachsenen Wertpapiergeschäft zu verdanken war. Angesprochen auf die Cost Income Ratio in Höhe von 64,9 Prozent wurde Schneider dann noch einmal deutlich: „Das ist ein richtig guter Wert für Sparkassen, aber erst recht im Vergleich zu unseren Wettbewerbern. Das Geschäftsmodell der Sparkassen ist nicht darauf ausgelegt, Geld zu verdienen. Manches, was wir anbieten müssen, ist nicht rentabel", erläuterte der Präsident. Die Risikovorsorge fiel mit 220 Millionen Euro immer noch sehr moderat aus. Für das laufende Jahr zeigt sich Schneider ebenfalls entspannt. Denn die Sparkassen in Baden-Württemberg hätten aufgrund der guten Konjunktur in den vergangenen acht Jahren so gut wie keine Kreditrisikovorsorge bilden müssen und seien mit historisch niedrigsten Kreditrisikovorsorgebeständen in die Krise gegangen.

Die baden-württembergischen Sparkassen tun also, was sie können. Doch das wird auf Dauer nicht reichen, solange Geldpolitik und Regulierung bleiben, wie sie sind. Was sich abzeichnet. Also muss man es selbst richten und sollte Projekte wie die weitere Konsolidierung bei Verbunddienstleistern und Landesbanken nicht auf die lange Bank schieben. Ob das S-Baden-Württemberg mit einer erfolgreichen LBBW, einer erfolgreichen Sparkassen-Versicherung und einer erfolgreichen LBS Südwest nun gefällt oder nicht.

Sparkassen III

Überflutungsgefahr

Das zugrunde liegende Problem wäre nicht nur Corona gewesen, betonte Verbandspräsident Dr. Michael Ermrich. Vielmehr noch hätten die Geldpolitik und die überzogene Regulierung den 45 Mitgliedssparkassen des Ostdeutschen Sparkassenverbandes im vergangenen Jahr zu schaffen gemacht. Denn alles gemeinsam führte zu einem Rückgang des Betriebsergebnisses vor Bewertung der Institute um 45 Millionen Euro auf 1,15 Milliarden Euro. Bereits die beiden Jahre vor der Pandemie zeigten einen rückläufigen Trend: 2018 sank das Betriebsergebnis um 65 Millionen Euro, 2018 um 56 Millionen Euro, also jeweils stärker als 2020. Der Rückgang des um 70,3 Millionen Euro auf 2,05 Milliarden Euro gesunkenen Zinsüberschusses konnte weder vom leichten Anstieg des Provisionsergebnisses, das um 8 Millionen Euro auf 902 Millionen Euro zulegte, noch vom verringerten Verwaltungsaufwand, der durch Prozessoptimierung und Digitalisierung um 19 Millionen Euro auf 1,8 Milliarden Euro gedrückt werden konnte, aufgefangen werden.

Es zeigt sich also auch im Osten Deutschlands, dass selbst die nennenswerten Vertriebserfolge nicht mehr zur Stabilisierung der Ergebnisse ausreichen. Denn das Kreditneugeschäft der Ostsparkassen legte 2020 um satte 18,6 Prozent auf 13,8 Milliarden Euro zu, das höchste der vergangenen 15 Jahre, wie Verbandsgeschäftsführer Wolfgang Zender anführte. Hiervon entfielen 7,2 Milliarden Euro auf Geschäftskunden und 6,1 Milliarden Euro auf Privatkunden. Allerdings bedeutet dies für das gesamte Kreditvolumen gerade mal einen Zuwachs um 4,5 Milliarden Euro auf 65,5 Milliarden Euro. Den durch Tilgung und Abschreibung alter, besser verzinster Kredite verursachten Margenrückgang mit mehr neuen, niedriger verzinsten Krediten auffangen zu wollen, ist auf Dauer ein nahezu aussichtsloses Unterfangen. Entsprechend kritisch müssen die Verbandsvertreter die Geldpolitik und die Regulatorik sehen.

Denn auch von dieser Seite droht neue Gefahr für die Banken, aber vor allem auch für deren Kunden. Die geplante Umsetzung von Basel III in nationales Recht werde tendenziell dazu führen, dass langfristige Kredite mit mehr Eigenkapital zu unterlegen seien und teurer würden, warnten Ermrich und Zender. Dies stelle die sichere Versorgung mit Liquidität und die Stabilität des deutschen Wirtschaftssystems infrage. Wenn nun die Kreditwürdigkeit der Unternehmen durch die Pandemie noch leiden sollte und sie höhere Zinsen zahlen müssten, könnte die Nachfrage nach Krediten wieder sinken und die bekanntermaßen passivlastigen Ostsparkassen gewissermaßen in stark gestiegenen Einlagen ersticken.

Diese sind nämlich 2020 um 10,5 Milliarden Euro auf insgesamt 120,3 Milliarden Euro gestiegen, wodurch der Einlagenüberhang auf fast 55 Milliarden Euro angewachsen ist. Im Vorjahreszeitraum war lediglich ein Zuwachs um 5,6 Milliarden Euro verzeichnet worden. Ein Grund sei, dass viele Menschen während der Pandemie ihr Geld auf kurzfristig abrufba-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

ren Konten lagern wollten, um schneller auf die Eventualitäten einer Krise reagieren zu können. Zweiter Grund aber sei „vagabundierendes Spargeld“, wie es Zender nannte, welches von Konten bei anderen Banken, die ein Verwahrentgelt verlangen, zu den Sparkassen verlagert wurde, da diese ihren Kunden den Strafzins bislang noch zum Großteil erspart haben. Diesem schieben die meisten Mitgliedssparkassen einen Riegel vor, indem sie in den vergangenen Monaten dazu übergegangen sind, von Neukunden solche Strafzinsen zu verlangen, wenn das Geld nur geparkt werden soll. Schwieriger ist es bei den Bestandskunden. Hier versuchen die Institute die Mittel durch Beratung in andere Anlagenformen zu lenken, was gut gelingt, aber nicht ausreicht.

Mit eingeschränkter Manövrierfähigkeit bei dem stetig wachsenden Problem der Einlagen und schwierigen Kreditvergabe wäre ein Ausweg eine andere Ausrichtung des Geschäftsmodells. Eine solche müsste aber immer gegen den öffentlichen Auftrag, und damit eine eher konservative Erwartung an Geldversorgung und Spargedanken abgewogen werden. Aus einer Sparkasse kann keine aggressive Investmentbank gemacht werden. Daher aber die Frage an Sparkassen und die Politik gleichermaßen: Wo soll es hingehen?

Direktbanken

Vorsichtigere ING

Als besonders zurückhaltend ist die ING in den vergangenen Jahren sicherlich niemandem aufgefallen. Im Gegenteil: Mit frechen Angeboten, guten Sprüchen und guten Entscheidungen trieb die Direktbank die etablierten Institute vor sich her. Und da auch die Zahlen stimmten, sieben Jahre in Folge jeweils ordentliche Wachstumsraten bei Volumina und Überschüssen, galt sie vielen als die Vorzeigebank Deutschlands. Das ist sie immer noch. Allein der Ton hat sich ein wenig verändert. „In einem bewegten Jahr haben wir es erneut geschafft zu wachsen, so wie wir es wollten substanziell und profitabel“, so Nick Jue, der Vorstandsvorsitzende der ING Deutschland. Substanziell und profitabel heißt übersetzt auch langsamer. Denn nachdem sich die ING schon 2019 vom kostenlosen Girokonto ohne Bedingungen verabschiedet hat, wird nun auch das Ziel von 10 Millionen Kunden kassiert. Profitables Wachstum sei wichtiger als Wachstum um jeden Preis, heißt es, und daher richte das Institut nun den Fokus auf Primary Customers. Ähnliches gilt auf der Wholesale-Seite, wo das internationale Geschäft zurückgefahren wurde und die Konzentration vorläufig den deutschen Kunden gehört. Entsprechend sank das Kreditvolumen auf 31,5 Milliarden Euro, nach rund 35 Milliarden Euro im Jahr zuvor.

Ist die ING Deutschland also zu erfolgreich, zu groß geworden? Jue formuliert es etwas anders: „Insgesamt sind wir so langsam am Ende unserer Produktpalette angekommen, die wir mit unserem Geschäftsmodell anbieten können. Nun gilt es zu schauen, wo wir entlang der Wertschöpfungskette Zusatz-Dienstleistungen platzieren können. Das ist angelaufen und 2021 wollen wir weitere Qualität in das Geschäft bringen.“ Beispiele sind die Übernahmen von Interhyp und Lendico sowie neu geschlossene Kooperationen mit American Express bei der Kreditvergabe sowie mit Axa im Bereich Versicherungen. Er sei froh, die agile Transformation schon vor Corona abgeschlossen zu haben, sagte Jue. Denn das ermögliche es der ING Deutschland, nun mit einem umfassenden, digitalen Angebot auf profitables Wachstum zu setzen.

Diese neue und zugleich vorsichtigere Ausrichtung zeigt sich auch schon im 2020er-Abschluss: Zinsüberschuss minus 2 Prozent auf 2,04 Milliarden Euro, Personalaufwendungen plus 9 Prozent auf 634 Millionen Euro, andere Verwaltungsaufwendungen plus 3 Prozent auf 667 Millionen Euro, Risikovorsorge plus 304 Millionen Euro auf 264 Millionen Euro, Ergebnis vor Steuern minus 23 Prozent auf 1,04 Milliarden Euro, Ergebnis nach Steuern minus 23 Prozent auf 692 Millionen Euro. Ein „sehr ordentliches“ Ergebnis, wie Jue findet. Ihn freut besonders das herausragende Wachstum des Provisionsüberschusses um 48 Prozent auf 479 Millionen Euro, das stärkste Ergebnis in der bisherigen Unternehmensgeschichte, welches vor allem dem Wertpapiersparen zu verdanken ist. Die Wertpapiertransaktionen explodierten von 11,5 Millionen Stück 2019 im vergangenen Jahr auf 26,9 Millionen.

Für diesen Bereich verkündete der Deutschlandchef gleich eine weitere Neuheit. Denn ab sofort bietet die ING ETF-Sparpläne ohne Abschlussgebühren an. Das mindert zwar ein klein

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

wenig die Provisionserlöse, verhilft aber zu weiterem Wachstum bei den Transaktionen und hilft darüber hinaus, die aufgrund der Negativzinsen belastenden Spareinlagen in Wertpapieranlagen umzuschichten. Der Bestand an Spar- und Girokontoeinlagen lag im vergangenen Jahr mit 144,3 Milliarden Euro deutlich über dem in den eigenen Büchern befindlichen Kreditvolumen, das 120,1 Milliarden betrug. Der Blick nach vorn ist bei der ING Deutschland bekanntermaßen eher zurückhaltend, aber klingt im Großen und Ganzen doch recht positiv: Eine ähnlich hohe Risikovorsorge werde nicht anfallen, auch weil ein Großteil der 2020 betriebenen Vorsorge pauschaler Natur war, der Provisionsüberschuss werde weiter steigen, im Kreditgeschäft werden weitere Volumenzuwächse erwartet, sodass unter dem Strich mit einem wiederum ordentlichen Ergebnis zu rechnen ist. „Ich habe viel Vertrauen in unsere Entwicklung in diesem Jahr", so Jue.

Kreditgenossenschaften

Frankfurter Standhaftigkeit und Anpassungsfähigkeit

Es ist sicherlich absolut respektabel, wenn eine Bank in einem Fusionsjahr, das zugleich noch als erstes Corona-Jahr in die Geschichte eingehen wird, ein Ergebnis nach Steuern und Bewertung auf Vorjahresniveau von 12,6 Millionen Euro erzielt. Der Frankfurter Volksbank ist dies gelungen. Entsprechend zufrieden zeigte sich Vorstandschefin Eva Wunsch-Weber bei der Präsentation der Ergebnisse. Die Frankfurter Volksbank sei in einem „unvergleichlichen" Jahr keineswegs in eine Schockstarre gefallen, sondern habe „viel bewegt, viel erreicht und viel vor".

Aus geschäftspolitischer Sicht herausragend war 2020 sicherlich der angekündigte Zusammenschluss mit der VR-Bank Alzenau. Nun sind Fusionen für die Frankfurter ja bekanntermaßen fast schon business as usual, die Zahl der erfolgreich abgewickelten ist längst ordentlich zweistellig, aber ein bundeslandübergreifender Zusammenschluss ist auch für das zweitgrößte genossenschaftliche Primärinstitut Neuland. Man darf davon ausgehen, dass auch hier wieder einmal alles klappen wird und die Frankfurter Volksbank damit wieder Kunden und Geschäft in etwas weniger wettbewerbsintensiven Regionen mit guter mittelständischer Infrastruktur dazugewinnt. Ein weiterer Punkt: Die Idee der gemeinsam mit der Taunus Sparkasse betriebenen „Finanzpunkte" entwickelt sich derart erfolgreich, dass sie zum einen in verschiedenen Gegenden der Bundesrepublik kopiert wird, und zum anderen ausgebaut werden soll. Details ließ sich Frau Wunsch-Weber noch nicht entlocken.

Aufgrund des regen Kundengeschäfts hat die Frankfurter Volksbank ihren zweiten Platz unter den regionalen Volksbanken auf jeden Fall gefestigt, wenn nicht den Abstand auf den Spitzenreiter aus Berlin ein wenig verkürzt. Denn die Bilanzsumme stieg kräftig um 670 Millionen Euro auf 12,9 Milliarden Euro. Während die Kundeneinlagen um 5 Prozent auf 10,6 Milliarden Euro zulegten, erhöhte sich das Kundenkreditvolumen um 6,5 Prozent auf 7,2 Milliarden Euro – beides Rekordniveau. So erfreulich das ist, in der GuV zeigt sich dann aber das immer größer werdende Problem der Primärbanken in Deutschland: „Vor einem Jahr hätten wir es kaum für möglich gehalten, dass wir uns einmal das Zinsniveau vom 31. Dezember 2019 zurückwünschen würden. Aber die Pandemie hat uns auch in dieser Frage eines Besseren belehrt. Trotz unseres herausragenden Wachstums im Kreditgeschäft war es 2020 angesichts des Marktumfeldes nicht realisierbar, unseren Zinsüberschuss auszubauen", so Eva Wunsch-Weber.

So ist der Zinsüberschuss, wie bereits angesprochen, um satte 8,1 Prozent auf 183,6 Millionen Euro eingebrochen. Teils aufgrund der niedrigen Zinsen, vor allem aber auch, weil die Ausschüttung der DZ Bank fehlt, an der die Frankfurter Volksbank nicht unerheblich beteiligt ist. Laut der Vorstandsvorsitzenden ist dies für etwa 40 Prozent des Rückgangs des Zinsüberschusses verantwortlich. Dieses deutliche Minus im Zinsüberschuss konnte weder von stabilen Provisionserlösen noch von sinkenden Kosten kompensiert werden und zieht sich durch die ganze GuV. Der Anstieg der Bewertungen auf 7,7 Millionen Euro führt dann zu einem Rückgang des Betriebsergebnisses vor Steuern um 16,3 Prozent auf 79,5 Millionen Euro. Dass unter dem Strich ein stabiles Ergebnis verbleibt, liegt an den geringeren Zuführungen zu den Rücklagen, die mit 42,4 Millionen Euro aber immer noch recht ordentlich ausfallen. Das laufende Jahr soll nun dazu genutzt werden, das Produktangebot zu verfeinern und die Omnikanal-Fähigkeit auszubauen.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH