

## Sparkassen I

### Hessischer Realismus

Gerhard Grandke hat in seinem Leben einiges gesehen und erlebt. Von 1994 bis 2006 war der gebürtige Offenbacher Oberbürgermeister seiner Heimatstadt, übernahm direkt im Anschluss die Geschäftsführung der OFB Projektentwicklung GmbH, einer Tochtergesellschaft der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen und ist seit 1. März 2009 geschäftsführender Präsident des Sparkassen- und Giroverbands Hessen-Thüringen. Grandke gilt als kritisch, als positiv unbequem, aber auch als vorausschauend und konstruktiv. Von daher lohnt es stets, ihm sehr genau zuzuhören, nicht nur, wenn er sich zu wichtigen sparkassenpolitischen Themen äußert, aber auch dann.

Grandke ist zweifelsohne einer der großen Befürworter der Sparkassen-Zentralbank. Aber er ist auch Realist genug, zu wissen, wie viele Fallstricke auf dem Weg zu einem Spitzeninstitut noch warten. Und es klang schon ein wenig skeptischer als noch vor einigen Monaten, als er auf der Bilanzpressekonferenz seines Verbandes davon sprach, dass es endlich eine „Koalition der Willigen“ brauche, dass die „Idee sinnvoll, aber der Weg lang und steinig“ sei.

Das Grundproblem: Die Sparkassen, die eine Fusion von Deka und Helaba – eventuell sogar unter Einbeziehung der Nord LB – vorantreiben, sind meist nur Minderheitsaktionäre der Landesbanken. Diese befinden sich überwiegend in der Hand der Landesregierungen. Regionale Sparkassenverbände seien „völlig überfordert“, wenn es darum gehe, den Bundesländern deren Anteile abzukaufen, so der hessisch-thüringische Sparkassen-Präsident. Die Finanzierung einer solchen Neuordnung könne nur dem Sparkassensektor insgesamt gelingen, auch durch Solidarbeiträge innerhalb der Gruppe.

Spätestens hier wird es aber erneut schwierig, da unter anderem Bayern und Baden-Württemberg eine Beteiligung am Spitzeninstitut ablehnen. Es scheint, als sei der Traum von DSGVO-Präsident Schleweis und Gerhard Grandke, der seit Ludwig Poullain Anfang der siebziger Jahre immer wieder die S-Familie bewegt, in weite Ferne gerückt. Grandke, der in diesem Jahr in den Ruhestand geht, kann sich all das gelassen von außen anschauen.

Auch an anderer Stelle legte der Präsident des SGVHT den Finger noch einmal tief in die Wunden: Er vermisse ein „Zielbild, wie die EZB den Weg zurück in die Normalität schaffen will“. Denn die Banken und Sparer lebten, was das Zinsniveau angehe, seit Jahren in einer Welt des Schmerzes. Durch die Anleihekaufprogramme fehlen den Instituten wichtige Anlage- und damit überlebenswichtige Einnahmequellen, die Niedrigst- und Negativzinsen führen zu einer hohen Inflation bei Vermögenswerten wie Immobilien, Aktien und Edelmetallen und verminderten gleichzeitig Vermögenswerte der einfachen Sparer. Dadurch gehe die Schere zwischen Arm und Reich immer weiter auseinander. Allerdings weiß Grandke auch, dass eine Zinswende nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie „in weite Ferne“ gerückt ist.

Zweites Stichwort: Regulierung. Es habe sich in der Corona-Pandemie gezeigt, dass bestimmte regulatorische Elemente prozyklisch und damit wie ein Brandbeschleuniger wirken würden. Grandke schlägt daher vor, notleidende Risikopositionen nicht wie geplant noch schneller von den kreditwirtschaftlichen Eigenmitteln abziehen zu müssen, sondern stattdessen mehr Flexibilität zu schaffen, indem notleidende Forderungen bis zu einem bestimmten Schwellenwert von den Banken und Sparkassen gehalten werden dürfen. Und auch der enorme Meldeaufwand, durch den lediglich ein „riesiges Datenmonster“ entstehe, müsse runter. Eine Lösung können Plattformen sein, in die die Institute nur noch entsprechende Rohdaten einliefern, die sich die Aufsichtsbehörden ziehen können. Erste Projekte in diese Richtung laufen.

Gerhard Grandke kann all das mit einer ordentlichen Portion Freiheit ansprechen. Denn seine Sparkassen sind einmal mehr gut durch turbulente Zeiten gekommen. Zwar sank das Betriebsergebnis nach Bewertung kräftig um 190 Millionen Euro auf 733 Millionen Euro. Allerdings ist das ausschließlich dem Bewertungsergebnis geschuldet. Dieses summierte sich auf 165 Millionen Euro, wovon mehr als die Hälfte auf Pauschalwertberichtigungen entfiel. Grandke sprach entsprechend von einem überraschend guten Ergebnis. Auch weil beim Zinsüberschuss die Ausschüttungen von Deka und Helaba in Höhe von rund 60 Millionen Euro fehlten, und der Rückgang trotzdem fast komplett von steigenden Provisionsüberschüssen und sinkenden Aufwendungen aufgefangen werden konnte. Das Haus ist also gut bestellt.

## Sparkassen II

### Niedersachsens Verband wünscht sich Erleichterungen

Ziemlich genau ein Jahr nachdem die Corona-Pandemie Niedersachsen erreichte, hat der Sparkassenverband Niedersachsen über das von der Pandemie geprägte Geschäftsjahr seiner Mitgliedsinstitute berichtet. Bevor Präsident Thomas Mang jedoch auf den Geschäftsverlauf der Sparkassen zu sprechen kam, konnte er sich einen Seitenhieb auf die Aufsicht nicht verkneifen. Diese habe, den Beweis dafür sieht er in der Causa Wirecard, den Fokus zu eng auf den Bankensektor gerichtet. Aus Sicht des Verbandes seien Zahlungsverkehrsaktivitäten jedoch ein Kernbereich aufsichtlicher Tätigkeit. Die sinnvolle Ausweitung des aufsichtlichen Fokus auf diesen Bereich hätte – so Mang nicht ganz uneigennützig – zudem noch den Vorteil, dass die Finanzierungsbasis der BaFin verbreitert würde. Er wies darauf hin, dass sich der umlagenfinanzierte Haushalt der Aufseher in den letzten zehn bis zwölf Jahren nahezu vervierfacht habe. Angesichts aktueller Vorkommnisse befürchtet Mang, dass dieser Trend ungebremst weitergehe.

Bei den nackten Zahlen lief es für die niedersächsischen Sparkassen ähnlich wie für die meisten Institute. Die Kreditneuzusagen erreichten mit 20 Milliarden Euro einen historischen Höchststand, der damit 15 Prozent über dem Wert des Vorjahres lag. Der Bestand an Krediten erhöhte sich um 4,4 Milliarden Euro beziehungsweise 5,2 Prozent auf 90 Milliarden Euro. Von den Neuzusagen entfielen 11 Milliarden Euro auf Unternehmenskunden und Selbstständige. Allerdings reichte der dynamische Anstieg des Kreditbestands immer noch nicht aus, um das weiterhin hohe Einlagenwachstum auszugleichen. Die Kundeneinlagen erhöhten sich im vergangenen Jahr um 7,1 Milliarden Euro beziehungsweise 8,2 Prozent auf 94,4 Milliarden Euro. Der Einlagenüberhang wächst somit weiter.

Es gibt bekanntlich mehrere Wege, gegen den wachsenden Überhang anzukämpfen. Erste Möglichkeit: Verwahrentgelte. Bisher haben etwa die Hälfte der niedersächsischen Sparkassen Verwahrentgelte in Höhe von 0,5 Prozent eingeführt für Neukunden. Meistens werden diese laut Verband in der Größenordnung von 100 000 bis 250 000 Euro eingefordert. Bei Be-

standskunden liegt der Anteil der Sparkassen mit Verwahrentgelt demnach bei ungefähr einem Viertel. „Ein paar weitere Sparkassen werden hinzukommen“, so der Verband.

Zweite Möglichkeit: Die Gelder in andere Anlageformen lenken. Neben den Immobilien sind derzeit Wertpapiere wie Investmentfonds, ETFs und Aktien so ziemlich die einzige sinnvolle Möglichkeit, zu investieren. Auch hier kamen die niedersächsischen Sparkassen ziemlich gut voran. Den Nettoabsatz steigerten sie hier um fast 140 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro. Dennoch, auch hier der Aufruf von Mang, dass regulatorische Erleichterungen und politische Förderung wünschenswert wären, um die Aktienkultur in Deutschland weiter zu fördern.

Diese Entwicklungen im Aktiv- und Passivgeschäft hatten die gleichen Auswirkungen auf die GuV wie bei anderen Instituten: Die Zinserträge sanken um 42 Millionen Euro, was durch einen um 26 Millionen Euro gestiegenen Provisionsüberschuss zumindest teilweise ausgeglichen werden konnte. Die Verwaltungsaufwendungen blieben mit 1,8 Milliarden Euro in etwa gleich. Steigenden Digitalisierungsausgaben standen hier Einsparungen durch leichten Personalabbau (minus 2,0 Prozent) und Schließung von Geschäftsstellen (minus 2,0 Prozent) entgegen. Am Ende konnte die Cost Income Ratio von 68,6 auf einen vergleichsweise recht ordentlichen Wert von 67,7 Prozent gesenkt werden. Das alles reichte für ein Ergebnis vor Bewertung von 870 Millionen Euro, was knapp über dem Vorjahr lag. Somit gilt auch als Fazit, was für die meisten Institute der beiden großen Verbände gilt: Druck von allen Seiten, gegen den tapfer angekämpft wird, und mit viel Mühe ein gutes Ergebnis abgeliefert. Erleichterungen sehnsüchtig gewünscht.

## Genossenschaftsbanken I

### Hohes Gut für Bayern

Im benachbarten Bayern berichtete Dr. Jürgen Gros, Präsident des dortigen Genossenschaftsverbandes, auf dessen Jahrespressekonferenz Ähnliches wie die Kollegen in Baden-Württemberg: Ein schwieriges Jahr mit entsprechenden Entwicklungen der Ergebnisse, aber auch ein Beweis für die Widerstandsfähigkeit des genossenschaftlichen Bankwesens. Das operative

Ergebnis der bayerischen Genossenschaftsbanken ist im vergangenen Jahr um 9 Millionen Euro oder rund 0,6 Prozent auf 1,482 Milliarden gefallen. Das entspricht 0,81 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme. Während sich der Zinsüberschuss um 75 Millionen Euro auf 2,855 Milliarden Euro verringert hat, konnte der Provisionsüberschuss um 45 Millionen Euro auf 1,245 Milliarden Euro gesteigert werden. Die Kosten blieben mit einer geringen Minderung um 3 Millionen Euro bei 2,635 Milliarden Euro. Entsprechend stabil hielt sich die Relation von Aufwand und Ertrag bei 64,2 Prozent.

Veränderungstreiber war auch in Bayern das Bewertungsergebnis. Bei einer stabil gebliebenen Quote an ausgefallenen Krediten von 1,12 Prozent mussten auf Forderungen 73 Millionen Euro wertberichtigt werden (2019: 34 Millionen Euro). Das Bewertungsergebnis im Wertpapiergeschäft belief sich auf minus 55 Millionen Euro, im Vergleich zu plus 154 Millionen Euro im Vorjahr. Entsprechend sank das Ergebnis nach Bewertung und vor Steuern um 254 Millionen Euro auf 1,391 Milliarden Euro.

Die Krise machte sich auf beiden Seiten der Bilanz bemerkbar. So verzeichneten die Banken aufgrund der gestiegenen Unsicherheit und damit hoher Sparquote einen „schmerzhaften“ Anstieg der Kundengelder von 8,9 Milliarden Euro oder 6,5 Prozent auf insgesamt 145,5 Milliarden Euro. Erfreulicherweise konnten aber neue Kredite auf einem ähnlich hohen Niveau herausgegeben werden. Das Kreditvolumen stieg um 8,3 Milliarden Euro oder 7,6 Prozent auf 117,1 Milliarden Euro. Insgesamt belief sich die Bilanzsumme zum Stichtag auf 190,7 Milliarden Euro, was einer Steigerung von 8,5 Prozent beziehungsweise 15 Milliarden Euro entspricht. Weiterhin berichtete Gros von einer Erhöhung des harten Kernkapitals um 1,197 Milliarden Euro oder 7,6 Prozent auf 17,008 Milliarden Euro, was einer Kernkapitalquote von 15,89 Prozent gleichkommt und einen gesunden Wert darstellt.

Neben anderen politischen Forderungen, die diese Gesundheit erhalten sollen, stach die Mahnung zu besonderer Vorsicht bei der Einführung eines digitalen Euro hervor. Diese hätte Folgen für die Banken: Zum einen würden die Schöpfung von Buchgeld und damit die Kreditvergabe beeinträchtigt, falls Kunden ihre Einlagen bei der Zentralbank hielten. Zum anderen würde den bayerischen Genossenschafts-

banken, in deren Geschäftsgebiet Bargeld noch eine Vormachtstellung einnimmt, ein Teil ihres Markenkerns wegbrechen. Derzeit sind sie statistisch gesehen mit 1,7 Geldautomaten in jeder der 2056 bayerischen Gemeinden vertreten. Gros bezeichnete das Bargeld als ein Stück Freiheit. Vor dem Hintergrund kürzlich geführter Diskussionen der EU-Kommission zur Deckelung von Bargeldzahlungen bei 10 000 Euro sowie dem Vorhaben der EZB, einen digitalen Euro innerhalb der nächsten fünf Jahre einführen zu wollen, wirkt Gros' Warnung akut. Fraglich bleibt, ob sie bei den Adressaten in der Diskussion Gehör finden wird.

## Genossenschaftsbanken II

### Handwerk statt Mundwerk

In verhältnismäßig knappen Worten trug Dr. Roman Glaser, Präsident des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbands (BWGV), die Zahlen für das Geschäftsjahr 2020 vor. Dabei schlugen sich die 159 Volksbanken und Raiffeisenbanken im Ländle gar nicht schlecht, gemessen an den Umständen. Die Bilanzsumme kletterte um 15,5 Milliarden Euro beziehungsweise 8,9 Prozent auf 188,8 Milliarden Euro. Kundenforderungen erhöhten sich von 108,3 Milliarden Euro 2019 auf 115,0 Milliarden Euro und damit um 6,2 Prozent. Davon entfielen rund zwei Drittel auf Privatkunden, eines auf Firmenkunden. Treiber der positiven Entwicklung waren Immobilienkredite mit langer Zinsbindung zu günstigen Konditionen. Auf der Einlagenseite waren angesichts erhöhter Vorsicht und Konsumstau große Zuwächse zu verzeichnen, vor allem bei täglich fälligen Einlagen. Diese wuchsen um 10,4 Milliarden Euro beziehungsweise 11,7 Prozent auf 99,3 Milliarden Euro, während Termineinlagen um 1,1 Milliarden Euro und damit um 15,1 Prozent auf 6,6 Milliarden sanken. Insgesamt stiegen die Kundeneinlagen um 9,1 Milliarden Euro oder 6,9 Prozent auf 141,6 Milliarden Euro.

Mit einem Anstieg des Kernkapitals um 0,7 Milliarden Euro oder 4,8 Prozent auf 15,5 Milliarden Euro und damit einer Kernkapitalquote von 16,1 Prozent (2019: 15,7 Prozent) scheinen sich die Häuser des BWGV wetterfest machen zu wollen, auch wenn Glaser betonte, dass es bisher nicht zu größeren Verwerfungen bei Gewerbetunden gekommen sei. Bei weiterhin un-



sicheren Aussichten für 2021 und einer gespaltenen Konjunktur gebe es aber Anzeichen für Schwierigkeiten, sollte nicht bald eine Besserung der wirtschaftlichen Bedingungen anstehen.

Gemäß der Unwetterstimmung war auch die Ertragsentwicklung 2020 im BWGV negativ. Der Zinsüberschuss sank wegen des Einlagenüberhangs und für die Banken weniger wertvoller Kredite um 0,1 Milliarden Euro oder 3,1 Prozent auf 2,66 Milliarden Euro. Dies konnte nur leicht mit einem um 0,02 Milliarden Euro gestiegenen Provisionsüberschuss von 1,14 Milliarden Euro ausgeglichen werden. Der leichte Anstieg ist auf einen Beratungsschwerpunkt bei der Geldanlage im Fondsgeschäft zurückzuführen. Bei sich seitwärts bewegenden Verwaltungskosten von 2,65 Milliarden Euro (2019: 2,64 Milliarden Euro) steht am Ende ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 1,17 Milliarden Euro im Vergleich zu 1,23 Milliarden Euro im Vorjahr.

Trotz des Ergebnismrückgangs sieht der BWGV das Jahr 2020 als solide an. Besonders die Kernkapitalentwicklung wurde in der Präsentation positiv herausgestellt. Zwar gab Glaser im Anschluss an die Geschäftszahlen verschiedene Mahnungen im Hinblick auf die Niedrigzinspolitik der EZB, die europäische Vergemeinschaftung der Haftung für notleidende Banken unter dem Vorwand des pandemiebedingten Krisenmanagements sowie Regulatorik und den pauschalen Dividendenstopp, denen es jeweils an Proportionalität mangeln würde. Diese Kritikpunkte wurden aber von anderen bereits mehrmals und mitunter eindringlicher formuliert. Wesentlich wichtiger ist, und das wurde durch das Fehlen einer Brandrede verdeutlicht, dass die Institute sich mit den widrigen Umständen arrangieren und Lösungen für die angesprochenen Probleme finden. Und anstatt Zeit und Kraft auf Kritik zu verschwenden, die dann auf taube Ohren fällt, muss es dort unter allen Umständen, trotz Pandemie, Niedrigzinsen, Regulatorik, stoisch heißen: Schaffe, schaffe ...

## Landesbanken

### Klare Ziele

LBBW: Bereit für Neues. So steht es auf der Internetseite der Landesbank aus Baden Württemberg. Und entsprechend diesem Motto sieht der umtriebige und rührige Vorstandschef Rai-

ner Neske in der Krise immer auch eine Chance und treibt den Umbau auch im ersten Corona-Jahr weiter voran. Einige Beispiele: „Wir wollen weiter wachsen, sehr fokussiert mit der Priorität auf profitables Wachstum und nicht nach dem Gießkannenprinzip.“ „Wir wollen die nachhaltigste Universalbank Deutschlands werden.“ „Wir müssen die Kräfte innerhalb der S-Finanzgruppe in einzelnen Geschäftsfeldern stärker bündeln. Große Fusionen sehe ich im Moment nicht.“

Bis 2024 sollen die Verwaltungsaufwendungen im Vergleich zu 2019 um 100 Millionen Euro sinken. Ein Teil ist der Abbau von 700 Stellen. Darüber hinaus wird sich die Stuttgarter Landesbank noch mehr auf ihre Stärken konzentrieren und diese ausbauen. So bereinigte die LBBW Ende Mai des vergangenen Jahres ihren Beteiligungsbesitz und veräußert ihren fast 30 Jahre alten Minderheitsanteil von 18,7 Prozent an HSBC Trinkaus & Burkhardt an die HSBC Germany Holdings GmbH, der sich in der GuV laut Neske zwar nicht bemerkbar machte, durch den aber rund 1 Milliarde Euro Kapital freigesetzt wurde. Kurz darauf einigten sich die Stuttgarter mit den Münchener Kollegen, das Geschäftsfeld Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement für Firmenkunden der Sparkassen von der Bayern LB mit Wirkung zum 1. Januar 2021 zu übernehmen.

All das sind Schritte auf dem Weg zu einer nachhaltig eigenständig erfolgreichen LBBW. Auch im Zahlenwerk für das abgelaufene Geschäftsjahr zeigt sich sehr viel Zukunft. Zwar wurde der langjährige, kontinuierliche Wachstumspfad unterbrochen, da das Ergebnis nach Steuern von 610 Millionen Euro auf 252 Millionen Euro fiel. Doch ist dieser Einbruch recht leicht zu erklären. So stieg die Risikovorsorge um knapp 400 Millionen Euro auf 544 Millionen Euro. Davon entfallen allerdings 160 Millionen auf den Verkauf eines Wirecard-Kredits, womit dieser Fall laut Neske komplett abgearbeitet ist, und weitere 276 Millionen Euro auf sogenannte Model Adjustments, also in der alten Bankerspreche pauschale Wertberichtigungen für die negativen Folgewirkungen der Corona-Pandemie. „Ohne diese beiden Effekte hätte das Konzernergebnis deutlich über dem Wert des Vorjahres gelegen“, fasst Neske zusammen. Denn operativ lief es recht ordentlich. Das Zinsergebnis stieg dank höherer Erträge sowohl im Corporate-Finance-Geschäft als auch im Kapitalmarktgeschäft gegen den allgemei-

nen Trend um 96 Millionen Euro auf 1,77 Milliarden Euro. Dafür sank das Provisionsergebnis um 20 Millionen Euro auf 538 Millionen Euro. Die Kosten konnten von 1,81 Milliarden Euro auf 1,74 Milliarden Euro gesenkt werden. Maßgeblicher Treiber der erfolgreichen Entwicklung war das Segment Kapitalmarkt, das das Vorsteuerergebnis um 80 Millionen Euro auf 202 Millionen Euro kräftig erhöhte. Nicht ganz so gut lief es in den anderen Bereichen: Unternehmenskunden 7 Millionen Euro nach 301 Millionen Euro ein Jahr zuvor, Immobilien/Projektfinanzierungen 205 Millionen Euro nach 351 Millionen Euro und Private Kunden/Sparkassen stabil bei 27 Millionen Euro. Für 2021 erwartet die LBBW einen dreistelligen Millionen-gewinn, der spürbar über dem Wert von 2020 liegen werde.

Bleiben einige sparkassenpolitische Themen. Neske ist immer noch kein Freund großer Zusammenschlüsse wie dem zentralen Spitzeninstitut. „Wir müssen Effizienzgewinne in der Gruppe heben, dabei aber pragmatisch sein. Es gibt viele kleine Stellschrauben, die direkt wertschöpfend sind“, so der LBBW-Chef. Und von den laufenden Gesprächen der S-Finanzgruppe mit der EZB zur Einlagensicherung, die vermutlich in einem zusätzlichen, zentral verwalteten Einlagensicherungstopf enden werden, erwartet er nur eines: weiter steigende Aufwendungen.

## Leasing

### Deutsche Leasing baut vor

Die Deutsche Leasing reagiert auf die anhaltend schwierigen Marktbedingungen mit einer konjunkturellen Abkühlung und Corona-bedingt schwächelnden Auslandsmärkten und verstärkt einerseits die Vertriebsaktivitäten im Inland im Schulterschluss mit den Sparkassen und andererseits den Ausbau der digitalen Expertise. Mit Beginn des Geschäftsjahres 2020/2021 im Herbst vergangenen Jahres ging eine neue, spezialisierte Vertriebseinheit an den Start, die sich im Verbundgeschäft mit den Sparkassen um Geschäfts- und Gewerbekunden kümmern soll. Hintergrund: Die Deutsche Leasing hat bekanntermaßen viel Erfahrung im Geschäft mit großen Firmenkunden und Herstellern. Die Stärke der Sparkassen liegt vor allem im Mittelstand und bei kleinen und kleins-

ten Gewerbekunden. Für diese werden nun Lösungen von den DL-Spezialisten konfektioni-ert, die die Sparkassenberater anbieten. In diesem Bereich steckt nach Vorstandschef Kai Ostermann noch viel Potenzial.

Die zweite Stoßrichtung ist die „vent.io“. Unter diesem Namen wird die seit 2017 bestehende digitale Innovationswerkstatt in ein Tochterunternehmen ausgegründet. „Unter dem Dach einer eigenständigen GmbH kann das vent.io-Team schneller und flexibler agieren und hat die größtmögliche unternehmerische Freiheit bei der Suche nach digitalen Innovationen“, so Ostermann. Aufgabe ist es, digitale Geschäftsmodelle, Produkte und Services zu entwickeln und zu testen, mit Start-ups zu kooperieren und auch die Themen Data Science, Software-Engineering, künstliche Intelligenz und digitale Kunden- und Partnerschnittstellen voranzutreiben. Ostermann verspricht sich davon die Erschließung von Online-Vertriebskanälen, stärkere Standardisierung und einheitlichere Prozesse. Das hilft auf der Kostenseite in Zeiten sinkender Einnahmen.

Denn diese sind im abgelaufenen Geschäftsjahr spürbar eingebrochen. Das wirtschaftliche Ergebnis betrug noch 70 Millionen Euro nach 170 Millionen Euro im Jahr zuvor. Was dramatisch aussieht, stellt sich auf den zweiten Blick als gar nicht so schlimm dar. Denn maßgeblicher Treiber des Einbruchs sind vorsorglich vorgenommene Korrekturen in der Substanzwertrechnung, die im mittleren zweistelligen Millionenbetrag liegen müssten. Der spürbare Rückgang der Leasingerträge um 588 Millionen Euro auf 7,47 Milliarden Euro wurde vollständig von sinkenden Leasingaufwendungen kompensiert, die um 599 Millionen Euro auf 4,38 Milliarden Euro zurückgingen. Die Kosten sind leicht auf 401 Millionen Euro angestiegen und die Vorsorge für Forderungsausfälle betrug 46 Millionen Euro nach 30 Millionen Euro im Jahr zuvor. Das bilanzielle Eigenkapital sank um 20 Millionen Euro auf 907 Millionen Euro, da für das abgelaufene Geschäftsjahr 40 Millionen Euro an die Anteilseigner ausgeschüttet wurden. „Das ist eine Abwägung. Natürlich ist die Kapitalstärkung wichtig, aber das ist die Zufriedenheit der Anteilseigner auch“, so Ostermann dazu.

Im Neugeschäft konnte die DL zwar nicht ganz an das Rekordjahr 2018/2019 anknüpfen. 9,2 Milliarden sind aber angesichts der Umstände



ein mehr als respektables Ergebnis. Das wird auch für das laufende Geschäftsjahr wieder angestrebt.

Beim Thema Wettbewerb wurde Ostermann, der zugleich auch Präsident des Bundesverbandes deutscher Leasingunternehmen ist, dann noch einmal deutlich. Einerseits konkurrieren die Leasingunternehmen mit den Eigenmitteln der Firmen. Aufgrund der zinslosen Geldpolitik und der Liquiditätsschwemme zahlen vor allem kleinere Firmen Anschaffungen derzeit lieber direkt, anstatt sie zu finanzieren, auch um teure Verwarentgelte bei den Banken zu vermeiden. Schlimmer aber noch ist die Wettbewerbsverzerrung durch die TLTRO. Da Banken sich zu Nullkonditionen bei der EZB Geld leihen können, die Leasingunternehmen davon aber ausgeschlossen sind, nehmen die Kreditinstitute verstärkt Finanzierungen auf die eigenen Bücher. Wieder entgangenes Geschäft für die Leasingunternehmen. Die angebotenen Konditionen würden darüber hinaus weiter auf die Margen drücken, so Ostermann. All das zeigt, wie wichtig die eingeleiteten Schritte für die DL sind, um dauerhaft erfolgreich zu sein.

## Sparkassen III

### Bremsspuren beunruhigen Naspä nicht

Es würde an ein Wunder grenzen, wenn das vergangene Jahr mit all seinen Verwerfungen und Herausforderungen spurlos an der Naspä vorbeigegangen wäre, die sich zudem im wettbewerbsintensiven Rhein-Main-Gebiet behaupten muss. Doch Wunder gibt es nicht so häufig und meist nur im Märchen. Den Umständen geschuldet sank der Jahresüberschuss der in Wiesbaden ansässigen und in sechs Landkreisen und zwei kreisfreien Städten aktiven Sparkasse von 40,3 Millionen Euro auf 36,2 Millionen Euro.

Der Vorstandsvorsitzende Günter Högner bezeichnete das erzielte Ergebnis aber dennoch als gut. Und er hat gute Gründe dafür: So relativieren die fehlenden Ausschüttungen von Helaba und Deka in Höhe von 5 Millionen Euro den Rückgang des Zinsüberschusses um 13,2 Millionen Euro auf 193 Millionen Euro. Zum anderen wurde das Bewertungsergebnis merklich von 6,4 Millionen Euro auf 16,2 Millionen Euro erhöht. Allerdings sind hier 11,9 Millionen

an Zuführungen zu Rücklagen nach §340 g enthalten. Im Vorjahr wurden lediglich 6,4 Millionen Euro eingestellt. Und von den im Kreditgeschäft angefallenen Wertberichtigungen in Höhe von 3,9 Millionen Euro haben 2 Millionen Euro reinen Vorsorgecharakter in Form von Pauschalwertberichtigungen. Über schlankere Prozesse und ein straffes Kostenmanagement konnten zudem die Verwaltungsaufwendungen um 10,5 Millionen Euro auf 191,3 Millionen Euro gesenkt werden.

Auch im Kundengeschäft sei „das vergangene Geschäftsjahr besser gelaufen, als mit Blick auf die Umstände zu erwarten war“, so Högner. Im Kreditgeschäft konnten Darlehenszusagen von 2,1 Milliarden Euro vermittelt werden. Der gesamte Forderungsbestand legte immerhin noch um 330 Millionen Euro auf 9,67 Milliarden Euro zu. Der Kundenzuneigung konnte sich die Naspä, wie so viele andere Institute aus den beiden Verbänden, auch auf der Einlagenseite nicht entziehen. Die Kundeneinlagen stiegen um mehr als 1 Milliarde Euro auf 10,47 Milliarden Euro.

Der zunehmende Einlagenüberhang werde im laufenden Jahr zur Belastung werden, befürchtet Högner. 2020 mussten noch weniger als 1 Million Euro Negativzinsen an die EZB überwiesen werden, da sich der Einlagenbestand sukzessive aufbaute. Von Verwarentgelten für die eigenen Kunden sieht die Naspä mit Ausnahme bei großen Vermögen ab 500 000 Euro noch ab. 99 Prozent der Kunden zahlten keine Verwarentgelte, sagte Högner und er hoffe, dass das so bleibe. Denn die gesellschaftliche Akzeptanz dafür sei noch nicht da. Allerdings baute der Vorstandschef auch vor. Auf Sicht von fünf Jahren werde das Betriebsergebnis durch weiter rückläufige Zinsüberschüsse mehr und mehr in die Knie gehen. Das könne relativiert werden, wenn ab geringeren Anlagesummen Verwarentgelte genommen würden. Er gehe davon aus, dass sich entsprechend solche „Strafzinsen“ mehr und mehr durchsetzen werden.

Mit Blick auf den Verbund sieht Högner die Sparkassen-Finanzgruppe schlagkräftig aufgestellt und sein Haus an vielen Stellen gut unterstützt. Gleichwohl war ihm Sympathie für ein Zentralinstitut und eine Konsolidierung auf Ebene der Landesbausparkassen anzumerken. Doch da gibt es bekanntermaßen viele Hindernisse.