

Zeitschrift für das gesamte
REDITWESEN

77. Jahrgang · 1. Januar 2024

1-2024

Digitaler
Sonderdruck

Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse
Fritz Knapp Verlag · ISSN 0341-4019



HAUSBANKEN

Hausbanken und ihre Kunden
im Sog der Zinsentwicklung
Christof Klein

Christof Klein

Hausbanken und ihre Kunden im Sog der Zinsentwicklung

Ein Sonntag im Herbst 2023. Es regnet. Ohne Unterbrechung. Schon seit Freitagabend. Nervös sitzt der Vorstand einer regional tätigen Geschäftsbank zu Hause auf seinem Sofa und sichtet die utopischen Zinsangebote der im Internet überregional agierenden Anbieter. Das, was er dort sieht, treibt ihm Schweißperlen auf die Stirn. Wie kann es sein, dass diese Anbieter deutlich höhere Zinsen für (neue) Kundengelder zahlen als die von ihm geführte Bank, die mit ihrer hohen Kundenreichweite immerhin die Hausbank für ihre vielen regional ansässigen Kunden ist? Und gleichzeitig mit Preisen für Baufinanzierungen gelockt wird, die unterhalb der fristenkongruenten Passivprodukte liegen? Das führt doch automatisch zu einer negativen Zinsspanne!

Je länger der Vorstand durchs Internet surft, desto unwohler wird ihm. Wie viele Kunden seiner Bank werden bei diesem alternativlosen Wetter zeitgleich dasselbe tun wie er und sich lukrativ bepreiste Finanzlösungen im Internet ansehen? Nur ganz wenige Klicks und das Geld ist vom Sofa aus umgebucht. Weg aus seiner Bank, hin auf die Konten der Wettbewerber. Oder anstehende Neufinanzierungen und Prolongationen: Mit wenigen Klicks weg zu anderen Anbietern. Immerhin: Wenn die Passivseite schrumpft und zugleich auch die Aktivseite, muss er morgen die Bilanzstruktur nicht durch irgendwelche Kapitalmarkttransaktionen geradeziehen. Wäre da nur nicht der Barwert, der seit dem 1. Januar 2023 im Fokus der Risikotragfähigkeit steht.

Die geschilderte – hoffentlich rein fiktive – Szene soll Ausgangspunkt für die Frage sein, mit welchen Herausforderungen

eine Regionalbank und ihre Kunden als Folge des rasanten Zinsanstiegs der zurückliegenden Monate zu kämpfen haben.

Bestandsaufnahme Nullzinsphase

Das von 2014 bis zum Sommer 2022 andauernde Nullzins- beziehungsweise Negativzinsniveau im Euro-Währungsraum führte dazu, dass Finanzierungen für Kunden günstig wurden wie nie zuvor. In Kombination mit der Ermangelung rentierlicher Geld- und Kapitalanlagen führte dies zu einem signifikanten Anstieg der Immobiliennachfrage als eine der wenigen, vermeintlich noch lukrativ erscheinenden Anlageformen. Daneben stellten lediglich noch Aktien und Edelmetalle gefragte Assetklassen dar. Das Geld, das nicht investiert wurde, lagerte zwecks Vermeidung von Negativzinsvereinbarungen vielfach in den Schließfächern der Banken, die mit Abwehrkonditionen versuchten, ihre mit Strafzinsen bewehrte Liquidität möglichst gering zu halten.

Private und gewerbliche Kunden konnten in dieser Phase Investitionen tätigen, die sich bei einem „normalen“ Zinsniveau nicht gerechnet hätten beziehungsweise die sie sich nicht hätten leisten können. Was in diesem Zeitraum bei den Kreditbewilligungen möglicherweise zu kurz gekommen ist, war die Frage nach der dauerhaften Kapitaldienstfähigkeit der Kreditnehmer im Anschluss an die Festzinsbindungen. Schließlich war nicht davon auszugehen, dass das Nullzinsniveau ewig anhalten würde. Was es umso schlimmer machte: Die ersparte Zinslast

wurde häufig nicht genutzt, um höhere Tilgungsleistungen zu vereinbaren. Dies vielfach deswegen, da die höhere Annuität nicht verkräftbar gewesen und es damit nicht zum Kreditabschluss gekommen wäre.

Eine gefährliche, kurzfristige Win-win-Situation für Kunde und Bank: Die Kunden konnten sich kreditfinanzierte Wünsche erfüllen, die ihnen ansonsten versagt geblieben wären. Die Banken konnten ein über dem Wirtschaftswachstum liegendes Kreditwachstum produzieren und ihre margenbedingt rückläufige Ertragslage durch das überproportionale Mengenwachstum stabilisieren. Hierin unterscheiden sich übrigens die Regionalbanken von den großen Kreditinstituten in Deutschland, da letztere während der Niedrigzinsphase ihr Kreditgeschäft nicht ausgebaut haben. Dies ist allerdings nicht so zu verstehen, dass die großen Kreditinstitute dies möglicherweise nicht gewollt hätten. Als Grund hierfür sind vielmehr aufsichtsrechtliche Restriktionen vor allem im Hinblick auf die Eigenkapitalausstattung zu sehen.¹⁾

Auswirkungen auf die Regionalbanken

Der Anstieg des Zinsniveaus ab dem zweiten Halbjahr 2022 führte unmittelbar zu einer deutlichen Verteuerung der Finanzierungen und erhöhte die Zinsmarge der Banken im Neukreditgeschäft. Im Einlagengeschäft wurde der Zinsanstieg hingegen größtenteils nur verzögert und vor allem nicht vollumfänglich an die Kunden weitergegeben, da deren Zinssensitivität zunächst geringer war als

vermutet. Dies führte per Saldo im Jahr 2022 zu einem verbesserten Zinsüberschuss der deutschen Banken, der um 11,4 Prozent über dem Vorjahr lag.²⁾

Den Preis für den erhöhten Zinsüberschuss zahlten die Banken allerdings mit außerordentlich hohen Bewertungserfordernissen auf ihre festverzinslichen Wertpapierbestände wie auch eine erhöhte Risikovorsorge im Kreditgeschäft, die sich auf insgesamt 16,2 Milliarden Euro belief und damit nahezu um das Viereinhalbfache über dem Vorjahreswert lag. In den Jahresabschlüssen konnte ein wesentlicher Teil der Belastungen aus den festverzinslichen Wertpapierbeständen vermieden werden durch Umwidmung der Wertpapiere in das Anlagevermögen und Anwendung des gemilderten Niederstwertprinzips.

Der etwaig verbleibende und abzuschreibende Restbetrag wurde abgedeckt durch das operativ erzielte Jahresergebnis in Verbindung mit der Auflösung vorhandener Reserven sowie der Nutzung weiterer Bilanzierungswahlrechte.

Barwertige Risikotragfähigkeit

In der Außerendarstellung sah es bei den in der Regel nach HGB bilanzierenden Regionalbanken insofern bei Weitem nicht so dramatisch aus, wie es dem ökonomischen Ergebnis eigentlich entsprochen hätte. Allenfalls aus im Anhang aufgeführten Erläuterungen zu einer gegebenenfalls gebildeten Drohverlustrückstellung konnte auf schlagend gewordene Zinsänderungsrisiken größeren Ausmaßes bei einzelnen Instituten geschlossen werden.

Hinweise auf gebildete Drohverlustrückstellungen zeigen dem externen Leser, dass die Bank offensichtlich mit einem rückläufigen Barwert aufgrund künftiger, noch nicht realisierter Verluste aus ihrem gesamten Zinsbuch, also einschließlich der barwertig bewerteten Forderungen und Verbindlichkeiten aus ihrem Kundengeschäft, zu kämpfen hat. Da die barwertige Risikotragfähigkeit seit dem 1. Januar 2023 die aufsichts-

rechtlich maßgebliche Sichtweise auch für Regionalbanken ist, wird die Komplexität der Kundengeschäfts- und Gesamtbanksteuerung nicht gerade geringer. Dazu später mehr.

Implikationen auf das Kundenkreditgeschäft

Das gestiegene Zinsniveau führt im Kundenkreditgeschäft zu steigenden Kreditkosten für Neugeschäfte wie auch für Prolongationen beziehungsweise Anschlussfinanzierungen. Bei Neugeschäften obliegt es jeder Bank selbst, anhand ihrer Kreditvergaberichtlinien und ihrer Konditionenpolitik Kredite zu vergeben oder nicht. In Anbetracht der aktuellen konjunkturellen Situation ist vor allem die investive Kreditnachfrage in Deutschland derzeit verhalten, sodass bereits wieder ein starker Wettbewerb um das wenig vorhandene Kreditneugeschäft entflammt ist. Anders als in der Niedrigzinssituation ist zwar nun die Zinsmarge höher, jedoch fehlt das Volumen. Um die Ertragslage im Kreditgeschäft zu stabilisieren, wird nun erneut nach dem Prinzip „Ertrag = Zinssatz × Volumen“ auf Marge verzichtet, um hierüber die Menge zu erhöhen. Inwieweit die eingegangenen Ausfallrisiken bei Margenverzicht adäquat bepreist sind, muss jede Bank für sich selbst beurteilen.

Anders gelagert ist die Situation für Kunde und Bank bei Auslaufen der Zinsbindung im Bestandsgeschäft. Hier kommt es darauf an, ob der Kreditnehmer in der Lage ist, die bei Prolongation deutlich höheren Zinsen auf sein Restdarlehn schultern zu können. Wer das Niedrigzinzniveau seinerzeit genutzt hat, um die Tilgung entsprechend hochzusetzen, steht grundsätzlich besser da. Gleiches gilt für die Kunden, die mit zeitlichem Vorlauf zur Prolongation ein Forward-Darlehn abgeschlossen haben.

Weniger gut sieht es bei Kreditnehmern aus, die ihre Annuität möglichst niedrig gehalten haben und dabei noch eine relativ kurze Zinsbindung eingegangen sind, weil beispielsweise ein Kreditvermittler seine dauerhafte Niedrigzins-



Foto: VR-Bank eG (Michael Strauch)

Christof Klein

Mitglied des Vorstandes, VR-Bank eG, Würselen

Die Niedrigzinsphase hatte das Immobiliengeschäft befeuert. Private und gewerbliche Kunden konnten in dieser Phase Investitionen tätigen, die sich bei einem „normalen“ Zinsniveau nicht gerechnet hätten beziehungsweise die sie sich nicht hätten leisten können. Christof Klein sieht hierin eine gefährliche, kurzfristige Win-win-Situation. Dann kam die Zinswende. Zwar habe es eine erhöhte Zinsmarge für die Banken gegeben, allerdings war die Kehrseite der Medaille hohe außerordentliche Bewertungserfordernisse bei den festverzinslichen Wertpapieren. Gleichzeitig gehe auch das Volumen im Kreditneugeschäft zurück. Auf der Passivseite habe der Zinsdruck dazu geführt, dass die meisten Banken nachziehen müssen, um keine Liquiditätsprobleme zu bekommen. Die Kunst für Regionalbanken wird seiner Meinung nach darin bestehen, vertretbare Risiken mit Augenmaß einzugehen und sich sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft nicht aus dem Markt zu preisen. (Red.)

phantasie glaubhaft auf den Kunden übertragen hat und dieser durch Eingehen einer kurzen Zinsbindung noch ein paar Zehntel beim Zinssatz sparen konnte. Auf der Gewinnerseite steht nach dem Zinsanstieg leider ausschließlich der Kreditvermittler, da er über die zeitnahe Anschlussfinanzierung eine erneute Provision für sich generieren kann.

Vor diesem Hintergrund tut eine Regionalbank gut daran, ihr Kreditportfolio daraufhin zu untersuchen, wie es um die

Zinsausläufe in ihrem Kundenkreditportfolio bestellt ist. Hierdurch kann frühzeitig erkannt werden, ob ein künftig zu prolongierendes Darlehen zu einem Problemkredit werden könnte, wenn die Kapitaldienstfähigkeit schon heute eng bemessen ist. In diesen Fällen ist das Gebot der Stunde, die Kunden möglichst zu einer Erhöhung ihrer laufenden Tilgung zwecks Minimierung der Restschuld bei Zinsauslauf zu bewegen, die dann allerdings zwangsläufig zulasten anderer Ausgaben geht. So schwer derartige Beratungsgespräche auch sind: Sie helfen gleichermaßen Kunde wie Bank, um beispielsweise die eigenbewohnte Immobilie dauerhaft halten zu können.

Größtes Risiko

Überhaupt stellen die laufenden Immobilienfinanzierungen – bezogen auf das Kreditgeschäft – das wohl größte Risiko im Sog des Zinsanstiegs dar. Möglicherweise

„Überleben“ zu sichern. Dies ist umso eher möglich, je besser die Bank ertragsmäßig in der Lage ist, Konditionszugestände zu verkraften, da ansonsten die Überführung in den Problemkreditbestand droht.

Die wiederentdeckte Bedeutung von Kundeneinlagen und Liquidität

Damit kommt die Passivseite der Bank ins Spiel, die – wie oben bereits angerissen – derzeit der Ertragsbringer für die Banken im Zinsgeschäft ist. Die zu Beginn des Zinsanstiegs bei den Einlegern zunächst beobachtete träge Zinssensitivität veranlasste viele Banken, ihre bei den Passivprodukten praktizierte Niedrigzinspolitik vorerst beizubehalten. Die billige Liquidität konnte bei fehlendem Kreditgeschäft problemlos am Kapitalmarkt zu nun nennenswerten Zinssätzen angelegt werden. Im Laufe des ersten Halbjahres 2023 „entdeckten“ die Anleger dann die ers-

sivkunden zurückgehalten hatten, die Zinssätze im Kundeneinlagegeschäft zu erhöhen, um hierdurch weitere Abflüsse zu vermeiden und abgeflossene Liquidität nach Möglichkeit zurückzuholen.

Gleichzeitig kam es zu erheblichen Aufnahmen von langfristigen Refinanzierungsmitteln durch die Regionalbanken bei ihren jeweiligen Spitzeninstituten. Dies wiederum führte zu einer deutlichen Ausweitung der Liquiditäts-Spreads mit entsprechender GuV-Belastung der sich refinanzierenden Bank. Bei sich weiter verknappender Liquidität bestünde noch die Möglichkeit, im Bestand befindliche festverzinsliche Wertpapiere zwecks Beschaffung von Liquidität zu veräußern. Sofern diese zwecks Vermeidung von Abschreibungen zuvor in das Anlagevermögen umgewidmet worden sind und die Veräußerungsvoraussetzungen für einen Verkauf aus dem Anlagevermögen erfüllt sind, weisen diese Wertpapiere stille Lasten auf, die bei Verkauf zu einer Realisierung der Kursverluste führen und die Ertragslage und gegebenenfalls das Eigenkapital erheblich belasten würden. Vor diesem Szenario warnt die Deutsche Bundesbank in ihrem Finanzstabilitätsbericht 2023 zu Recht!³⁾

„Im Laufe des ersten Halbjahres 2023 ‚entdeckten‘ die Anleger die ersten verlockenden Zinsangebote.“

während der Niedrigzinsphase zu überhöhtem Preis gekauft, verlieren die Immobilien privat wie gewerblich derzeit spürbar an Wert. So erfordert die grüne Transformation erhebliche Investitionen, um Bestandsobjekte auf höhere energetische Standards zu bringen. Bei projektierten Vorhaben ist festzustellen, dass diese sich aufgrund der gestiegenen Erstleistungs- und Finanzierungskosten nicht mehr rechnen und ad acta gelegt werden.

Sofern mit der Erstellung bereits begonnen wurde, liegen die Objekte nun häufig brach. Insgesamt ist daher zu vermuten, dass es in den kommenden Jahren zu spürbaren Kreditausfällen kommen wird und die bei anstehenden Zwangsversteigerungen erzielten Preise möglicherweise noch unterhalb der bei Kreditvergabe ermittelten Beleihungswerte liegen. Die Banken sollten also tunlichst alles daransetzen, um ihren Bestandskunden bei anstehenden Prolongationen das

ten verlockenden Zinsangebote – möglicherweise sonntagsnachmittags vom Sofa aus – und begannen, die Liquidität bei ihren Hausbanken abzuziehen – inklusive der bis dahin in den Schließfächern geparkten Bargeldbestände.

In der Folge kam es zu einer Liquiditätsverknappung bei diesen Banken. Ein weiterer Umstand, der zu einer Anspannung der Liquiditätssituation bei vielen Banken führte, war der Beschluss des EZB-Rates vom 22. Oktober 2022 hinsichtlich der geänderten Regelung zur Verzinsung der TLTRO-Geschäfte, die die betroffenen Banken veranlasste, die ursprünglich günstigen Refinanzierungsmittel aus diesen Geschäften freiwillig vorzeitig zurückzuzahlen. Damit wirken gleichzeitig mehrere Belastungsfaktoren auf die Liquidität der Banken ein. Zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen begannen daraufhin diejenigen Banken, die sich bis dato mit der Zinsweitergabe an ihre Pas-

sivmanagement ist also auf das Engste mit dem Liquiditätsmanagement verbunden und die nur zögerliche Weitergabe der Zinsen an die Einleger kann fatale Folgen für die Liquiditätssituation einer Bank sowie deren Barwert und die hieraus abgeleitete Risikotragfähigkeit haben.

Bedeutung des Passivgeschäftes für die barwertige Risikotragfähigkeit

Neben der Sicherstellung einer dauerhaft stabilen und im Vergleich zum Kapitalmarkt kostengünstigeren Refinanzierung über Kundeneinlagen ist die Struktur der Fristigkeit der Kundeneinlagen von größter Bedeutung für eine Bank. Je langfristiger eine Kundeneinlage, desto höher ist in der Regel der laufzeitbedingte Abzinsungseffekt (sofern nicht eine extrem inverse Zinsstruktur vorherrscht). Barwertig sind Verbindlichkeiten umso weniger



wert, je später diese fällig sind. Aus barwertiger Sicht ist daher ein mehrjähriges Festgeld für den Barwert der Bank vorteilhafter als ein einjähriges Festgeld. Ganz erhebliche Bedeutung bei der Ermittlung des Zinsbuch-Barwertes kommt den täglich fälligen sowie den mit Kündigungsfristen versehenen Einlagen (Spareinlagen und Kündigungsgelder) zu.

Aufgrund der täglichen beziehungsweise kurzfristigen gesetzlichen oder vereinbarten Fälligkeiten weisen diese keinen beziehungsweise nur einen sehr geringen Abzinsungseffekt auf, der den Wert der Verbindlichkeit mindert. Da diese Einlagen jedoch bei Weitem nicht in dem Maße von den Kunden abverfügt werden, wie dies juristisch möglich wäre, steht den Banken ein Großteil dieses Einlagevolumens praktisch längerfristig zur Verfügung. Gemäß Bodensatztheorie werden daher wesentliche Anteile dieses Einlagevolumens mit Ablauffiktionen versehen und führen über diesen Mechanismus zu positiven Abzinsungseffekten im Zinsbuchbarwert.

Beeinträchtigung der Risikotragfähigkeit der Bank

Das größte Risiko im Passivgeschäft der Bank besteht daher im Abzug dieser Einlagen beziehungsweise in der Umschichtung von Tagesgeld in kurz- bis mittelfristige Festgelder, die aufgrund der dann fixierten Zinsbindung nicht mehr in Teilen längerfristig parametrisiert werden können. Die Folge wäre ein sinkender Barwert und damit eine Beeinträchtigung der Risikotragfähigkeit der Bank, die unter anderem zu einer Einschränkung der Kreditvergabe führen kann.

Vorteilhaft für den Barwert des Zinsbuchs ist somit ein Mix aus möglichst langfristigen und möglichst kurzfristigen Einlagen mit Bodensatzcharakter unter Vermeidung des mittleren Laufzeitenbereichs. Die aktuell noch andauernde inverse Zinsstruktur in Verbindung mit der unverändert feststellbaren Präferenz der Kunden nach liquiditätsnahen Anlageformen – hierin spiegelt sich das gestiegene Preisniveau und die Unsicherheit

über die weitere wirtschaftliche Entwicklung wider – führt dabei zu einer ganz besonderen Herausforderung.

Die Kunden erwarten für kurzfristige Einlagen zunehmend adäquat hohe Zinsen und scheuen sich bislang, aufgrund der inversen Zinsstruktur nennenswert in längeren Laufzeiten anzulegen. Um keine Liquidität zu verlieren, müssen die kurzfristigen Kundeneinlagen daher zunehmend hoch konditioniert werden, was allerdings einerseits den Zinsüberschuss der Bank belastet und andererseits kein Garant für eine langfristig stabile Refinanzierungsbasis ist. Zudem gilt es, die strukturellen Liquiditätsanforderungen (NSFR) einzuhalten, sodass langfristige Einlagen zwingend notwendig sind, um nicht teure langfristige Refinanzierungen eingehen zu müssen.

Der Spagat zwischen Kunden- und Bankpräferenzen unter zwingender Einhaltung der Liquiditätsvorschriften sowie periodischen und barwertigen Erfordernissen wird daher immer größer. Eine optimierte Gesamtbanksteuerung unter Nutzung der diversen Instrumente zur Steuerung der Zinsänderungs- und Liquiditätsrisiken ist daher unumgänglich, um hierdurch insbesondere Freiräume im Kundenkreditgeschäft zu schaffen. Dies gilt vor allem auch im Hinblick auf die bevorstehenden enormen Investitionen in die grüne Transformation, die es durch die Kreditwirtschaft im gewerblichen wie im privatwirtschaftlichen Bereich zu finanzieren gilt. Allein dieses Thema wäre eine umfassende Sonderausgabe der Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen wert.

Kunde darf nicht hintenüberfallen

Die obigen Ausführungen mögen auf die ein oder andere Regionalbank mehr oder weniger zutreffen. Verallgemeinern lassen sich diese jedenfalls nicht, denn jede Bank ist individuell aufgestellt. Verdeutlicht werden sollte lediglich, wie anspruchsvoll und vielschichtig der Umgang mit dem stark gestiegenen Zinsniveau sowohl aus Kunden- als auch aus Banksicht ist. In Abhängigkeit davon, in welchem Umfang eine Bank langlaufende niedrig

verzinsten Aktiva in ihren Büchern hat, wie die Passivseite hinsichtlich der gestiegenen Refinanzierungskosten aussieht und inwieweit in der Vergangenheit die Möglichkeiten zur Steuerung der Zinsänderungsrisiken genutzt wurden, sind die Herausforderungen des vollzogenen Zinsanstiegs für eine Regionalbank schon immens. Die schwächelnde Konjunktur und der spürbare Preisrückgang im Immobilienbereich, der nicht nur auf das erhöhte Zinsniveau, sondern auch auf energetisch notwendige Sanierungsbedarfe von Bestandsobjekten zurückzuführen ist, lassen die allgemeine Sorge vor zunehmenden Kreditausfällen nicht unberechtigt erscheinen.

Bei alledem darf der Kunde nicht hintenüberfallen. Vielmehr muss die Regionalbank ihrer Verantwortung gerecht werden, ihren Kunden insbesondere in herausfordernden Situationen als verlässlicher Finanzierungs- und Anlagepartner zur Seite zu stehen und diese dauerhaft beim Erhalt ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu unterstützen. Denn nur, wenn es den Kunden wirtschaftlich gut geht, trifft dies dauerhaft auch auf deren Hausbanken zu.

Die Kunst wird darin bestehen, vertretbare Risiken mit Augenmaß einzugehen und sich sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft nicht aus dem Markt zu preisen. Dass den Kunden für Standardprodukte dabei digitale Abschlussstrecken zur Verfügung stehen müssen, versteht sich von selbst. Wenn diese dann eingebunden sind in ein echtes Mehrwertprogramm ihrer regionalen Hausbank, zu dem selbstverständlich eine ganzheitliche, persönliche Beratung gehört, sollte sich ein Vorstand keine Sorgen machen, wenn es am Wochenende anhaltend regnet.

Fußnoten

- 1) Vergleiche hierzu Janßen, S./Skibb, D. (2020): Kreditwachstum von regionalen Kreditinstituten, Hilligweg, G./Kirspele, M./Kirstges, T./Kull, S./Schmoll, E. (Hrsg): Jahresband 2020 des Fachbereichs Wirtschaft – Gesammelte Erkenntnisse aus Lehre und Forschung, S. 83-98.
- 2) Siehe hierzu und nachfolgend Deutsche Bundesbank, Monatsbericht September 2023: Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2022, S. 91 ff.
- 3) Siehe Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2023, S. 33.