

Dekabank jetzt ganz bei den Sparkassen

Die deutschen Sparkassen sind alleiniger Eigentümer der Dekabank, des Fondsdienstleisters der Sparkassen. Sie übernahmen gestern den 50-prozentigen Anteil der Landesbanken, wie der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) in Berlin mitteilte. Die Verträge waren im April unterzeichnet worden. Der Kaufpreis beträgt 2,3 Mrd. Euro, davon brachten die Sparkassen 1,3 Mrd. Euro auf. Für rund 1 Mrd. Euro kaufte die Dekabank eigene Anteile von den Landesbanken zurück. DSGV-Präsident Heinrich Haasis sprach von einem wichtigen strategischen Schritt. **DPA**

Gegen Aktionismus bei Potentatengeldern

Die Schweizer Auslandsbanken kritisieren den Umgang des Landes mit Potentatengeldern. „Die Schweiz ist vorgeprescht und hat die Blockierung zum öffentlichen Ereignis stilisiert. Es wurde das Bild einer aktivistischen, schlecht vorbereiteten Aktion vermittelt“, sagte Verbandspräsident Alfredo Gysi gestern. Den Schaden hätte der Finanzplatz. „Aus der Schweiz wurden beträchtliche Vermögenswerte abgezogen von Personen, welche die Zuverlässigkeit der Schweizer Politik infrage stellten“, sagte Gysi. Im Frühjahr hatte die Schweizer Regierung als eine der ersten überhaupt die Konten der gestürzten Herrscher Tunesiens, der Elfenbeinküste, Ägyptens und des Gaddafi-Clans eingefroren. Dabei wurden den Banken Listen mit Personen aus dem Umfeld der Potentaten gegeben, die sich später als fehlerhaft erwiesen. Gysi fordert daher ein besseres Frühwarnsystem. **TOBIAS BAYER**

FTD-BANKENTAG

Regulierung behindert die deutschen Banken im Privatkundensegment. Einen Ausweg bietet das Provisionsgeschäft – das Verkaufen von Produkten wie Investmentfonds wird wichtiger. Für Kritik der Banken am EU-Stresstest gibt es Unterstützung

Provisionen werden wichtiger

Regulierung drückt Margen der Banken im Privatkundengeschäft // Vertrieb von Vorsorgeprodukten gewinnt an Bedeutung

Karsten Röbisch, *Kronberg*

Die strengeren Eigenkapitalanforderungen und Transparenzvorschriften machen das Bankgeschäft mit Privatkunden künftig deutlich unrentabler. „Die Kosten der Regulierung sind erheblich“, sagte Kai-Christian Claus, Partner der Unternehmensberatung InnoValue, gestern auf dem FTD-Bankentag. Die beschlossenen und noch geplanten Regulierungsmaßnahmen, etwa die Finanzmarkttrichtlinie Mifid oder das Anlegerschutzgesetz, könnten die Gewinne im Privatkundengeschäft um bis zu 30 Prozent schmälern, so Claus. Gerade für kleinere Banken sei dies eine große Belastung. Angesichts der sinkenden Erträge dürfte der Konsolidierungsdruck in der Branche weiter zunehmen. Mit einem Kapitalvermögen der privaten Haushalte von knapp 5000 Mrd. Euro bietet der deutsche Markt einerseits viele Chancen. Allerdings ist der Markt sehr zersplittert und der Wettbewerb schärfer als in anderen europäischen Ländern. Hinzu kommt, dass der Markt wegen der schrumpfenden Bevölkerung nur noch langsam zulegen wird. „Signifikantes Wachstum ist nur auf Kosten der Wettbewerber möglich“, sagt Claus.

Für die Banken wird es in den nächsten Jahren vor allem darum gehen, das Provisionsgeschäft auszu-

bauen. „In einem Umfeld, in dem die Eigenkapitalkosten steigen, werden die Banken auf kapitalschonendere Produkte ausweichen müssen. Dazu gehören Provisionsgeschäfte mit Investmentfonds und Versicherungen“, sagte Claus. Bislang ist die Aktionärsstruktur in Deutschland jedoch nur schwach ausgeprägt. Nach Angaben des Deutschen Aktieninstituts besaßen Ende 2010 gerade einmal 8,2 Millionen Deutsche Aktien oder Aktienfonds. Dies entspricht 12,6 Prozent der Bevölkerung.

Rainer Neske, Privatkundenvorstand der Deutschen Bank, sieht ebenfalls im Geschäft mit Altersvorsorgeprodukten noch Wachstumspotenzial, auch wegen der zunehmenden Rentenlücke. Die Privatkunden stünden vor „dramatischen Anforderungen“ an die

Vertriebsmodell im Blick

Methode Beim provisionsgetriebenen Vertrieb verlangt der Berater vom Kunden keine Gebühr. Er erhält beim Verkauf vom Anbieter ein Entgelt, das sich aus dem Ausgabeaufschlag und einem Teil der jährlichen Gebühren speist.

Kritik Verkauft werden vor allem teure Produkte, etwa aktiv gemanagte Fonds. Studien zeigen jedoch, dass nur wenige dieser Fonds ihre hohen Gebühren langfristig auch rechtfertigen.

Anlageberatung. Für die gesamte Branche sei dies eigentlich eine gute Voraussetzung, wäre da nicht „das hohe Misstrauen der Anleger gegenüber den Banken“, sagte Neske.

Seit der Finanzkrise ist das Vertrauen vieler Bankkunden gestört. Die Empfehlungen ihrer Berater erwiesen sich oft als falsch, vor allem mit undurchsichtigen Zertifikaten und risikanten Aktienfonds verloren Anleger viel Geld. Ein Grund für die schlechte Beratung ist das provisionsgetriebene Vertriebsmodell: Die Berater verkauften die Produkte mit den höchsten Margen, die Bedürfnisse der Anleger spielten oft keine Rolle. Wenn die Banken nun ihre Provisionseinnahmen wieder erhöhen wollen, könnten sich die alten Fehler wiederholen.

Neske sieht die Gefahr jedoch nicht. Die Lehre aus der Krise müsse sein, dass es in der Anlageberatung nicht allein um den Profit gehe, sondern auch darum, was für den Kunden am besten sei. „Wir können nicht diejenigen brauchen, die nur Aktionärsnutzen schaffen, aber auch nicht diejenigen, die allein den Kundennutzen im Blick haben“, sagte Neske.

Die Deutsche Bank habe daher zur Erfolgsmessung ein Modell eingeführt, das beide Aspekte berücksichtige. In der Anlageberatung sei es bereits implementiert, es soll noch auf andere Bereiche wie das Kreditgeschäft übertragen werden. „Wir befinden uns auf einem Weg, der mindestens fünf Jahre brauchen wird“, sagte Neske. Bis dahin will er das Vorsteuerergebnis im Privatkundengeschäft auf rund 3 Mrd. Euro fast verdoppeln. Auch Laurenz Kohlleppel, Vorstandsvorsitzender des Verbands der Sparda-Banken, macht in der Branche einen Sinneswandel aus. „Die extreme Provisionsausrichtung war übertrieben und wird nicht wiederkommen“, sagte er. Viele Banken hätten sich bereits davon verabschiedet und dennoch keinen Einbruch im Geschäft. Nun müsse sich zeigen, wie nachhaltig der Trend sei, so Kohlleppel.

Doch nicht alle Experten glauben an eine geläuterte Branche. „Im Moment ist das provisionsgetriebene Modell nicht durchsetzbar. Je stärker der Wettbewerb aber zunimmt, desto bessere Anreizsysteme müssen die Banken schaffen, um ihre Kunden zu halten“, sagt Uwe Jürgens, Mitglied der Geschäftsführung beim Softwarehersteller SAS, der auch Banken bei der Prozesssteuerung berät. Und das gehe entweder über günstigere Konditionen, oder aber höhere Provisionen für den Vertrieb.

Rainer Neske, Privatkundenvorstand der Deutschen Bank, fordert als Konsequenz aus der Krise, dass sich Anlageberatung nicht allein um den Profit drehen darf



DER INDUSTRIE-VERSICHERUNGSMARKT TRIFFT SICH. KOMMEN SIE AUCH. 06. – 08.09. 2011 MÜNCHEN

Symposium-Redner u.a.:

Hans-Jürgen Allerdissen
Deutsche Bahn
Elmar Bartelt
E.ON
Christian Böhm
SCHOTT
Klaus Braukmann
Continental
Günter Dröse
Deutsche Bank
Herbert Fromme
Financial Times Deutschland
Agostino Galvagni
Swiss Re
Reiner Gleiss
Mitsui Sumitomo Deutschland
Klaus Greimel
E.ON

Joachim Hillgraf
FM Global
Jurand Honisch
Bertelsmann
Dr. Hermann Jörissen
AGCS
Dr. Peter Klatt
BMW
Sabine Krummenerl
Provinzial Rheinland
Dr. Jürgen Kurth
AXA
Prof. Stefan Materne
FH Köln
Joe Plumeri
Willis
Sabine Prechtl
Hugo Boss

Jürgen Prinzen
TÜV Rheinland
August Pröbstl
Munich Re
Klaus M. Przybyla
AGCS
Hans Jörg Schill
Fraport
Dr. Hanns M. Schindewolf
Daimler
Reiner Siebert
Deutsche Lufthansa
Dr. Stefan Sigulla
HDI-Gerling
Lars Thomsen
future matters

DVS SYMPOSIUM 2011 DER INDUSTRIEVERSICHERUNGSKONGRESS

Informationen unter: www.dvs-schutzverband.de

Unsere Partner:



Auslandsbanken kritisieren Stresstest

Institute bemängeln Anforderungen der Aufsicht // „Schuldenkrise politisch nicht wegdrücken“

Meike Schreiber, *Kronberg*

Die deutschen Landesbanken und Aufseher bekommen Rückendeckung von unerwarteter Seite. Zwei Vertreter großer Auslandsbanken schlossen sich der Kritik der Landesbanken an den europäischen Stresstests an. Dabei geht es um die Entscheidung der europäischen Bankenaufsicht, bestimmte Kapitalformen wie stille Einlagen im Stresstest nicht als Kernkapital anzuerkennen, obwohl dies geltendem Recht widerspricht. „Es ist verständlich, dass die Institute diese Diskussion führen. Es wäre gut gewesen, dieses Thema vorher zu klären“, sagte Michael Rüdiger, Zentraleuropa-Chef der Schweizer Credit Suisse, gestern auf dem FTD-Bankentag.

Ähnlich äußerte sich Ingrid Hengster, Deutschland-Chefin der britischen Staatsbank Royal Bank of Scotland: „Es beschwert die Landesbanken ungebührlich, wenn sie jetzt schon Anforderungen erfüllen müssen, die erst in ein paar Jahren gelten.“

Bei den aktuellen Stresstests wird untersucht, wie die 91 größten europäischen Banken auf widrige Umstände reagieren. Dies soll die Häuser krisenfester machen und das Vertrauen stärken. Dieses Jahr werden die Tests das erste Mal von der neuen europäischen Bankenaufsicht (EBA) durchgeführt. Der Test wird derzeit jedoch in Streitigkeiten zwischen Banken und Aufsicht zerrieben. Die neue Behörde gilt schon jetzt als beschädigt. Erst Anfang der Woche hatte Jochen Sanio, Chef der Finanzaufsicht BaFin, die EBA-Kollegen wegen ihres Vorgehens im Stresstest scharf kritisiert.

Für die Landesbanken kam Sanios Kritik jedoch zu spät: Die staatlichen Eigentümer von Nord/LB und Helaba hatten unlängst eilig das Kapital der Häuser gestärkt, damit diese den Stresstest bestehen.

Laut Rüdiger von der Credit Suisse hätte die EBA stattdessen die Schuldenkrise in die Szenarien einbeziehen sollen. Obwohl die Anleihekurse längst eine Umschuldung Griechenlands antizipieren, gehört eine Staats-

pleite nicht zum Szenario, da die Aufsicht damit indirekt den europäischen Rettungsschirm infrage gestellt hätte. „Das Thema liegt wie ein Schatten auf den Banken und deren Refinanzierung. Es stärkt nicht das Vertrauen, dass der Test die Schuldenkrise ausklammert“, sagte Rüdiger.

Ebenfalls kritisch äußerte sich Johannes Reich, Partner bei der Frankfurter Privatbank Metzler: „Wir haben ja Märkte für Staatsanleihen mit sauberen Preissignalen. Es ist nicht gut, wenn man das politisch wegdrückt.“ Am Ende bleibe das vage Gefühl, dass man immer noch nicht genau wisse, wie eine Bank unter Stress dastünde.

Karl-Georg Altenburg, Deutschland-Chef der US-Bank JP Morgan Chase, fordert stattdessen einheitlichere Standards: So bewerte jede Bank ihre risikogewichteten Aktiva – vor allem ihre Derivate – anders. Die Eigenkapitalquoten der Häuser seien kaum vergleichbar. „Jedes Institut ist daher in der Pflicht, seine eigenen Stresstests durchzuführen und diese den Investoren erklären“, so Altenburg.