



Zeitschrift für das gesamte
REDITWESEN

75. Jahrgang · 1. Oktober 2022

19-2022

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

**DIE GENOSSENSCHAFTLICHE
FINANZGRUPPE**

2022



#uebermorgen

Katrin Lohmann
Gruppenleiterin Sortiments-
management und Nachhaltigkeit
bei Union Investment

„Wer Zukunft nachhaltig gestalten will, braucht den langen Atem des Langstreckenläufers. Und die Einsicht, dass Nachhaltigkeit ein Prozess ist, kein Zustand, auf dem wir uns ausruhen können.“

Erfahren Sie mehr unter www.nachhaltigekapitalanlagen.de

Wir arbeiten für Ihr Investment

Kontakt: Union Investment Institutional GmbH, Weißfrauenstraße 7,
60311 Frankfurt am Main, Telefon 069 2567-7652.
Bei dieser Anzeige handelt es sich um Werbung.



Genossenschaftliche Finanzgruppe 2022

„Genossenschaftsbanken werden immer den Mitgliedern in ihrer Region verpflichtet bleiben“ Redaktionsgespräch mit Marija Kolak, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V.	10	Ändern sich die Rahmenbedingungen der Problemerkreditbearbeitung? René Kunsleben, BAG Bankaktiengesellschaft	36
„Wir sollten diskutieren, wie wir das Firmenkundengeschäft weiterentwickeln können“ Redaktionsgespräch mit Uwe Fröhlich, DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank	18	Nachhaltig Zukunft sichern in einer starken Gemeinschaft Hans Joachim Reinke, Union Investment	40
„Wir müssen genossenschaftliche Werte in einer digitalen Welt positiv erlebbar machen“ Redaktionsgespräch mit Peter Hanker, Volksbank Mittelhessen eG	23	Das Morgen gemeinsam gestalten Norbert Rollinger, R+V Versicherung AG	43
Strukturelle Einflussnahme durch Regulierung? – eine kritische Analyse Daniel Quinten, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V.	26	Genossenschaftsmodell hat Zukunft – damals wie heute Ingmar Rega, Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.	46
50 Jahre BVR: Wo stehen die Genossenschaftsbanken heute? Ulrich Coenen, Atruvia AG	30	50 Jahre BVR – 50 Jahre Genossenschaftliche Finanzgruppe Andreas Martin, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V.	50
Payment und Banking – die Dynamik zwischen Push und Pull Carlos Gómez-Sáez, VR Payment GmbH	32	Freiheit und Verantwortung Philipp Otto (Leitartikel)	2
		Bilanzberichte	
		DZ Bank Gruppe	54
		DZ Bank Verbund- und Geschäftsbank	56
		Union Investment	58
		DZ Hyp	61
		Münchener Hypothekbank	62
		Bausparkasse Schwäbisch Hall	65
		R+V Versicherung	67
		Teambank	69

Gespräch des Tages

Europäische Zentralbank: Werden aus tauben Tauben nun wache Falken?	4
Banken: Lob von der Bundesbank	4
Kapitalmarkt: Die Kurve kriegen dank Porsche?	5
Wirtschaftspolitik: Schleichender Bedeutungsverlust	6
Zinswende: Kommunen unter Druck	7

Vermerkt

Bankenchronik	8
Personalien	9
Zentralbanken	70
Börsen	72
Impressum/Fotonachweise	44

Freiheit und Verantwortung



Philipp Otto

Chefredakteur



„Wohlstand für alle – Marktwirtschaft kann Krise besser.“ So heißt der aktuell erschienene Sammelband der Ludwig-Erhard-Stiftung zu Ehren des Begründers der sozialen Marktwirtschaft, der in diesem Jahr 125 Jahre alt geworden wäre.

Roland Koch, früherer hessischer Ministerpräsident und amtierender Vorsitzender der Ludwig-Erhard-Stiftung, zeigt sich im Vorwort besorgt darüber, dass „der globale Wettbewerb der Wirtschaftssysteme wieder voll entbrannt ist“ und dass „der staatliche Einfluss auf Wirtschaft und Gesellschaft in vielen Ländern zunimmt“. Besorgniserregend ist das deshalb, weil der staatliche Einfluss längst nicht mehr nur in autokratischen Regimen wächst, sondern auch in Demokratien die Marktwirtschaft, gleich ob sozial, ökologisch-sozial oder nachhaltig-sozial, nicht mehr selbstverständlich ist.

Die USA beispielsweise haben das protektionistisch geprägte Programm „America First“ von Donald Trump auch nach dessen Abwahl nicht verlassen und sind als Stimme für einen weltweit freien und fairen Handel kaum noch hörbar, schreibt Roland Koch. Und in der Europäischen Union wie auch in Deutschland würden „viele Lebensbereiche durch staatliche Vorgaben so reglementiert werden, dass die Freiheit der Bürger stark beschränkt wird und Marktkräfte zum Erliegen kommen“. Die Versuchung, zur Bewältigung von Krisen den Staat auf den Plan zu rufen und in die vermeintliche Pflicht zu nehmen, sei zwar einfach, aber nicht gut für die Bürger. Der Versuchung mehr und mehr nachzugeben, sei aber auch gefährlich für den Staat, den diese Aufgaben oft überforderten. Wichtig sei es deshalb, auf das Fundament von Ludwig Erhards ordnungspolitischen Überzeugungen zurückzukehren, deren starkes Fundament die Werte von Freiheit und Verantwortung sind.

Freiheit und Verantwortung sind auch jene Werte, die die genossenschaftliche Organisa-

tion von der Gründung der ersten Genossenschaft im Jahr 1849 durch Hermann Schulze-Delitzsch geprägt haben – bis heute. Menschen die Möglichkeit zu geben, für sich selbst und für andere Verantwortung zu übernehmen und unternehmerisch tätig zu werden, sind Leitgedanken, die wichtiger und zeitgemäßer kaum sein könnten. Denn Deutschland braucht zur Bewältigung der Multiproblemlage aus Inflation, Rezession, Kriegsangst, Fachkräftemangel, Energiekrise und Lieferkettenproblematik viel Mut, viel Innovationskraft und vor allem eine große Bereitschaft der Bürgerinnen und Bürger, die Ärmel hochzukrempeln und anzupacken, anstatt in der durch die Vollkaskomentalität entstandenen vermeintlich angenehmen, aber so riskanten Komfortzone zu versauern.

Die Genossenschaftliche Finanzgruppe, der diese ZfgK-Ausgabe vom 1. Oktober traditionell gewidmet ist, hat in den vergangenen Jahren diese Tugenden eindrucksvoll vorgelebt. „Aus der Erkenntnis und Genugtuung heraus, dass diese Organisation sich selbst auch in schwierigsten Situationen helfen kann, wenn sie nur eng genug zusammensteht, haben wir sehr viel Kraft und Entschlossenheit geschöpft. Dies ist sicherlich die Basis und auch eine der Triebfedern des Erfolges des vergangenen Jahrzehntes gewesen“, sagt beispielsweise der Co-Vorstandsvorsitzende des genossenschaftlichen Spitzeninstituts DZ Bank, Uwe Fröhlich, im Interview über eine Zeit, die er noch als BVR-Präsident begleiten und mitgestalten durfte.

In der Tat stehen die Primärbanken und Verbundunternehmen derzeit im Wettbewerb ausgeprochen gut, wenn nicht sogar am besten da. Gemessen am Jahresüberschuss vor Steuern in Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme stehen die Kreditgenossenschaften laut Zahlen aus dem aktuellen Monatsbericht der Deutschen Bundesbank mit 0,70 Prozent vor den Sparkassen mit 0,54 Prozent und deutlich vor den privaten Kreditbanken, die 0,11



Prozent erreichen. Ähnlich sieht es beim Betriebsergebnis in Prozent der DBS aus: Kreditgenossenschaften 0,71 Prozent, Sparkassen 0,51 Prozent und Kreditbanken 0,21 Prozent. Nun kann man sicherlich einwenden, dass 2021 ein absolutes Ausnahmejahr für die Genossenschaftliche Finanzgruppe mit unglaublichen Ergebnissen der Union Investment und der R+V gewesen ist. Doch schon 2019 und 2020 hatten die Kreditgenossenschaften die Nase vorn, 2017 und 2018 lagen die Sparkassen noch gleichauf.

Dieser Erfolg hat viele Väter und ist sicherlich nicht erst in den vergangenen Jahren begründet worden. Es gibt viele Meilensteine in der Erfolgsgeschichte der Genossenschaftlichen Finanzgruppe: Da ist natürlich der mühsame Zusammenschluss des DRV und DGV hervorzuheben, mit dem viele Gräben innerhalb der Organisation überwunden wurden und der 1971 in der Gründung des BVR und des DGRV mündete. Seitdem ging es steil aufwärts, wie auch BVR-Vorstand Andreas Martin in seinem Beitrag „50 Jahren BVR“ schreibt: „Zur Gründung des BVR bestanden 18 Regionalverbände, heute sind es noch vier sowie zwei Spezialverbände. Neben der Deutschen Genossenschaftskasse bestanden 1972 zwölf Zentralbanken. Ihre Rechtsnachfolgerin ist schrittweise bis 2016 die DZ Bank geworden. Anfang 1972 waren 6385 Volksbanken, Raiffeisenbanken, Sparda-Banken, PSD Banken, Kirchenbanken und Sonderinstitute Mitglied im BVR, Ende 2021 waren es noch 772.“

Die Genossenschaftliche Finanzgruppe hat also eine wirkliche Position der Stärke erreicht und wird Verwerfungen wie die drohende Rezession mit steigenden Wertberichtigungen ebenso verkraften können wie den raschen Zinsanstieg mit seinen kurzfristig negativen, mittel- und langfristig aber auf jeden Fall positiven Auswirkungen auf Margen und Bewertungen. Aber Zeit zum Ausruhen bleibt auch anlässlich des 50-jährigen Jubiläums nicht. Neben den Dekadenthemen Nachhaltigkeit und Digitalisierung, die im Rahmen der Strategieagenda intensiv diskutiert und an der einen oder anderen Stelle wie der Plattform „amberra“ bereits angegangen werden, gibt es nach wie vor einige hausgemachte oder muss man sagen familieninterne Herausforderungen.

Beispielsweise der sich beschleunigende Konsolidierungstrend innerhalb der Primärbankenebene. Dadurch geht die Schere zwischen nach wie vor sehr kleinen und immer größer werdenden Volksbanken und Raiffeisenbanken weiter auseinander, was Anforderungen an die Verbunddienstleister mit sich bringt. Denn natürlich haben sehr große Institute andere Ansprüche und brauchen andere Produkte und Dienstleistungen als die kleinen. Uwe Fröhlich spricht da von einem „Fitnessprogramm“. In diesem Zusammenhang wird auch über Verbundpreise zu reden sein, also Gebühren, die die Verbundinstitute den Primärbanken in Rechnung stellen. Das ist beileibe nicht neu, aber es muss gut moderiert werden.

Und dann ist da die Verbändesituation. Der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken ist unangefochtener Strategieführer, daneben gibt es, wie schon beschrieben, den Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverband und die vier Regionalverbände. Ist das zukunftsweisend? Vermutlich nicht. Denn gerade in der Prüfung können sich viele Primärbanken eine Vereinheitlichung sehr gut vorstellen. „Für die genossenschaftlichen Verbände wünsche ich mir eine noch weiter intensivierte Zusammenarbeit auf vertrauensvoller und gegebenenfalls arbeitsteiliger Basis und dabei können und werden auch Fusionen ein Thema werden. Die Leistungsfähigkeit eines Verbandes als Wirtschaftsprüfer, Berater und Bildungsinstitution ist in einer digitalen Welt eher von Skaleneffekten als von Regionalität geprägt. Das betrifft ausdrücklich nicht die regionale Interessenvertretung. Aber in vielen anderen Bereichen, insbesondere auch in der Prüfung, müssen wir noch enger zusammenrücken“, fordert beispielsweise der Vorstandssprecher der Volksbank Mittelhessen, Peter Hanker, in seinem Interview in dieser Ausgabe.

Man darf aufgrund der Erfahrungen und Beobachtungen aber recht sicher sein, dass die Genossenschaftliche Finanzgruppe, das Motto zum 50-jährigen Bestehen des BVR „Für einander. Für morgen“ über den Tag hinaus ernst nehmen und mit Leben füllen wird. Dann steht weiteren guten genossenschaftlichen Jahren wenig im Weg – in Freiheit und Verantwortung.

Europäische Zentralbank

Werden aus tauben Tauben nun wache Falken?

Nach der zweijährigen Corona-Zwangspause war es am 17. September endlich wieder so weit. Nach drei Schlägen rief Münchens Oberbürgermeister Dieter Reiter erleichtert: „O'zapft is!“ 17 Tage lang fließt das Bier nun wieder in Strömen, drehen sich die Fahrgeschäfte und werden Tausende von Brezeln gebacken und verspeist – alles auf der Münchner Theresienwiese, auf dem größten Volksfest der Welt, dem Münchner Oktoberfest oder einfach der „Wiesn“. Da Jahr für Jahr die Preise für Bier und Speisen munter erhöht werden, sind die Zelte nicht nur ein Gradmesser für übermäßigen Alkoholkonsum und die Feierlaune der Menschen, sondern auch für die reale, tatsächlich spürbare Preissteigerung. Und die ist in diesem Jahr enorm. Mit durchschnittlich 13,60 Euro kostet die Mass Bier nämlich knapp 17 Prozent mehr als 2019. Und auch das halbe Hendl kostet mindestens 15 Prozent mehr: Damit fällt die Wiesn-Inflation fast doppelt so hoch aus wie die allgemeine Preissteigerung in Deutschland und im Euroraum.

Das zeigt, dass nicht nur die erste Zinserhöhung der EZB seit mehr als 10 Jahren von Ende Juli (plus 0,5 Prozentpunkte) ziemlich wirkungslos verpufft ist, sondern auch die Ankündigung weiterer Zinsschritte gegen die Preissteigerungsraten gegenwärtig wenig bis nichts ausrichten können. Kürzlich erst erhöhte die EZB den Leitzins überraschend kräftig um die bisherige Rekordhöhe von 0,75 Punkte. Wer sich aber etwas Luft bei der Bekämpfung der Inflation erhoffte hatte, wurde enttäuscht. Denn schon kurz darauf stellte Bundesbank-Präsident Joachim Nagel fest: „Der Ausblick ist so, dass die Inflationsraten, so wie es aus heutiger Sicht ausschaut, noch weiter nach oben weisen.“ Entsprechend geht der Bundesbank-Präsident von weiteren Zinsschritten der Notenbank aus, „nicht nur im Oktober“.

Überhaupt hat sich die Tonlage der Verantwortlichen der Europäischen Zentralbank, die dem munteren Inflationsgeschehen viel zu lange tatenlos zugeschaut haben, in den vergangenen Tagen und Wochen endlich drastisch verschärft. Selbst EZB-Direktorin Isabel Schnabel, lange Zeit die vehementeste Verfechterin

einer weiterhin laxen Geldpolitik, wurde beim alljährlichen großen Notenbankentreffen in Jackson Hole deutlich, zu dem EZB-Präsidentin Christine Lagarde übrigens gar nicht erst anreiste. „In diesem Umfeld müssen die Zentralbanken kraftvoll handeln“, sagte die deutsche Ökonomin. „Wir müssen entschlossen gegen die Gefahr angehen, dass Menschen beginnen, an der langfristigen Stabilität ihrer Währungen zu zweifeln.“ Denn je länger die Inflation hoch bleibe, desto größer sei das Risiko, dass die Öffentlichkeit das Vertrauen in die Entschlossenheit und Fähigkeit der EZB verliere, Kaufkraft zu bewahren. Werden aus tauben Tauben nun endlich wache Falken?

Es stellt sich nur die Frage, ob das Erwachen nicht zu spät kommt und die EZB mit ihrem Zögern nicht schon sehr viel Glaubwürdigkeit verspielt hat. Denn der kräftiger ausgefallene Zinsschritt im Juli und die Rekord-Zinserhöhung vom September zeigen doch nichts anderes, als dass die Notenbank das Heft des Handels längst aus der Hand gegeben hat und nun verzweifelt versuchen muss, die aktuellen Entwicklungen irgendwie wieder einzufangen. Natürlich leidet die EZB unter dem Konstruktionsfehler des Euro, eine Geldpolitik für Staaten mit eigenständiger und unterschiedlicher Fiskalpolitik umsetzen zu müssen. Und natürlich ist auch die deutsche Energiepolitik keine Hilfe, die aus bekannten Gründen – Krieg, Fehlplanung, Ideologie – für immer weiter steigende Strom-, Gas- und Benzinpreise sorgt. Das ist aber keine Entschuldigung. Die Notenbank braucht nun im Kampf gegen die Inflation und gegen Kritik und Zweifel an ihrer Handlungsfähigkeit einen langen Atem. Dass sie dabei mit weiteren Zinserhöhungen die mittlerweile als sicher geltende Rezession nur verstärken wird, darf keine Rolle spielen, wird die Kritik aber auch an wachsenden Falken sicher so schnell nicht verstummen lassen.

Banken

Lob von der Bundesbank

„Allgemein verbesserte sich die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2021 gegenüber dem Vorjahr deutlich. Infolge stark gestiegener Jahresergebnisse vor Steuern konnten nahezu alle in der Statistik über die Gewinn- und Verlustrechnung der Banken be-



trachteten Bankengruppen sowohl ihre Eigen- als auch ihre Gesamtkapitalrentabilität kräftig steigern.“ So schreibt es die Deutsche Bundesbank in ihrem Monatsbericht September. Lob von der Bundesbank gab es für die deutsche Kreditwirtschaft in den vergangenen Jahren nicht so oft. Allein deswegen sind die Entwicklungen des Jahres 2021 bemerkenswert. Und sie sind wichtig, denn: „Eine Schwachstelle der deutschen Banken ist ihre geringe Rentabilität.“ So formulierte es der für die Bankenaufsicht zuständige Bundesbank-Vorstand Joachim Wuermeling in einem Interview. Und ergänzte, dass „Rentabilität wichtig ist für Stabilität.“ Von daher haben die deutschen Institute im abgelaufenen Geschäftsjahr offensichtlich einen Schritt nach vorn gemacht.

Laut den aggregierten Zahlen hat sich der Jahresüberschuss vor Steuern gegenüber 2020 nahezu verdoppelt. Die Banken und Sparkassen in Deutschland erwirtschafteten insgesamt 27,1 Milliarden Euro, nach 14,29 Milliarden Euro im Jahr zuvor. Die Eigenkapitalrentabilität hat sich 2021 ebenfalls spürbar verbessert. Betrachtet als Jahresüberschuss vor Steuern in Prozent des durchschnittlichen Eigenkapitals belief sie sich auf 5,05 Prozent nach 2,71 Prozent im Jahr zuvor.

Zwei Wermutstropfen: Zwar gelang es den Instituten auch, die operativen Erträge zu steigern (126,2 nach 120,4 Milliarden Euro). Dabei verbesserte sich der Zinsüberschuss leicht von 81,1 auf 82,2 Milliarden Euro, der Provisionsüberschuss kräftiger von 32,1 auf 37,9 Milliarden Euro. Im Wesentlichen verantwortlich für das kräftige Ergebnisplus zeichnet aber der deutliche Rückgang der Risikovorsorge. Statt 13,3 Milliarden Euro stellten die Institute im abgelaufenen Geschäftsjahr 3,6 Milliarden Euro zurück.

Darüber hinaus schmerzt der deutliche Anstieg der Kosten um 5 Milliarden Euro oder knapp 6 Prozent auf 92 Milliarden Euro. Allerdings führte vor allem der kräftige Anstieg der Kosten bei den Großbanken sowie den Regional- und sonstigen Kreditbanken zu dem starken Gesamtanstieg, denn zusammen waren diese beiden Bankengruppen für rund 80 Prozent der Erhöhung verantwortlich. Dazu sagte Wuermeling jüngst vor der DK in Berlin: „Ich höre viele Beschwerden über die unangemessenen Kosten der Regulierung. Wenn man dem aber die Kosten von Krisen gegenüberstellt, scheint

mir das immer noch ein gutes Geschäft zu sein. Auf lange Sicht sind die Kosten von Krisen höher als die der Regulierung. Als Regulierer ist es unser Auftrag, Einleger zu schützen und dafür zu sorgen, dass Banken die Realwirtschaft ausreichend mit Krediten versorgen. Und Finanzstabilität gibt es eben nicht zum Nulltarif.“

Es wird spannend sein zu beobachten, wie sich die Gemengelage aus Zinsanstieg (positiv), zu schnellem Zinsanstieg und damit verbundenen Bewertungsverlusten, drohender Rezession, steigenden Wertberichtigungen im laufenden Jahr auf die Banken und Sparkassen in Deutschland auswirken wird und ob es dann wieder Lob von der Bundesbank gibt.

Kapitalmarkt

Die Kurve kriegen dank Porsche?

Porsche ist eine Marke, die schon seit jeher eine besondere Faszination ausübt. Nun wagt das Unternehmen inmitten der multifaktoriellen Krise ein Initial Public Offering (IPO). Doch nicht nur irgendein IPO! Es ist gemessen am geplanten Bruttoemissionserlös aus der Platzierung der Vorzugsaktien für den Handel an der Frankfurter Börse von bis zu 9,39 Milliarden Euro der größte Börsengang seit der Deutschen Telekom. Ist damit der Bann gebrochen und der – mit Ausnahme von 2021 – jahrelang darbenende IPO-Markt in Deutschland wiederbelebt? Oder kann Porsche das nur aufgrund der eingangs erwähnten Faszination – und aufgrund der Tatsache, der profitabelste Autobauer der Welt zu sein – trotz der Krisen durchführen?

Eine Antwort könnte die sogenannte Monatsfrage der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) bringen, die der Berufsverband der Investment Professionals im September zum Thema IPO an die 1400 Mitglieder des Verbands gerichtet hatte. Doch zunächst ein Blick in die Vergangenheit: Die Statistik von Statista zeigt, dass der große Flow nach dem Platzen der Dotcom-Blase abbriss. In den Jahren 1999 und 2000 „wagten“ insgesamt mehr als 300 Unternehmen in Deutschland den Gang aufs Börsenparkett. In den letzten 20 Jahren gab es nur sechs

Jahrgänge mit einer – meist niedrigen – zweistelligen Zahl. Auch 2021 wagten es 12 Unternehmen – und damit vier mehr als in den beiden Jahren zuvor kumuliert. Es schien eine Trendwende in Gang zu kommen. Doch nun die Zahl der bisherigen Initial Public Offerings an einer deutschen Börse im Jahr 2022: Eins ... und nun kommt eben noch Porsche hinzu.

Nun zur Umfrage: Gefragt nach der Ursache für diese schwachen Zahlen nannten 38 Prozent der von der DFVA Befragten eine Koinzidenz aus schwacher Marktlage und strukturellen Problemen. 32 Prozent der Umfrageteilnehmer denken, dass die Ukraine Krise die Lage zusätzlich verschärft hat. Allerdings: Der deutsche IPO-Markt sei vorher schon schwierig gewesen und bliebe es wohl auch. Die Frage nach der Ursache der trägen IPO-Entwicklung brachte weitere interessante Antworten. So würden die Versicherungen als Investoren eine wichtige Rolle spielen. Aufgrund zunehmender Regulierung hätten sich diese in den vergangenen Jahren nach und nach aus dem Aktienmarkt zurückgezogen.

Knapp die Hälfte (48 Prozent) der befragten Investmentprofis halten die Regulatorik am Kapitalmarkt selbst für abschreckend. Börsennotierte Unternehmen, besonders aus dem Mittelstand, würden mit umfangreichen Vorschriften, etwa zu Veröffentlichungspflichten, deutlich über das Nötige hinaus reglementiert. Aber die Profis sehen das Problem auch auf der „anderen Seite des Tisches“ und monieren die Risikoaversion der deutschen Mentalität. Das halten immerhin 44 Prozent der Befragten für einen Teil des Problems. Ein nicht unerheblicher Teil mit 41 Prozent hält die Eigenkapitalkosten nach wie vor zu hoch, zumindest relativ im Vergleich zu den Fremdkapitalkosten. Doch da dürfte die laufende Zinswende ja Abhilfe schaffen.

Nun steht noch die Frage aus, ob die Profis denken, dass das Porsche-IPO eine Zeitenwende einläuten kann. Zwar sind 53 Prozent der Umfrageteilnehmer der Meinung, dass Porsche eine erfolgreiche Fahrt aufs Parkett zeigen wird. Allerdings: Nur zwei Prozent erwarten, dass dadurch nun der nächste IPO-Boom bevorsteht. Da sich zu den strukturellen Problemen Regulatorik und Risikoscheu derzeit noch die große wirtschaftliche Unsicherheit – mit der sie begleitenden hohen Volatilität der Aktienmärkte – gesellt, dürfte selbst diese Zahl noch zu hoch gegriffen sein.

Wirtschaftspolitik

Schleichender Bedeutungsverlust

Der Global Financial Centres Index (GFCI) wird vom britischen Thinktank Z/Yen Group auf Basis einer Umfrage in verschiedenen Teilbereichen der Finanzbranche erstellt und zweimal im Jahr jeweils im März und September veröffentlicht. Ende September wurde der 32. Bericht über das Ranking der globalen Finanzzentren veröffentlicht. Wichtigste Schlussfolgerung: Die Pandemie hat nichts an dem grundlegenden Trend geändert, dass sich die Schwerkraft der Finanzzentren weiter von den USA und Europa nach Asien verschiebt. Zwar sind New York (Rang 1) und London (Rang 2) nach wie vor an der Spitze, doch mit Singapur, Hong Kong, Peking und Shenzhen sind gleich vier asiatische Städte in den Top 10.

Doch aus deutscher Sicht ist der Blick aufs Mittelfeld viel spannender – dort finden sich alle deutschen Finanzzentren. Dabei hat es durchaus bemerkenswerte Entwicklungen gegeben. Das größte und wichtigste Finanzzentrum in Deutschland ist natürlich Frankfurt am Main. Allerdings ist die hessische Stadt erneut zwei Ränge abgerutscht und landete nur noch auf Rang 18. Das allein wäre ja noch nicht bemerkenswert. Gleichzeitig kletterte München um vier Ränge auf Platz 24 und ist den Frankfurtern damit etwas überraschend auf den Fersen. Mit 705 Rating-Punkten ist der Abstand der Bayern nicht mehr so groß auf die 711 Punkte Frankfurts. Noch größer war der Sprung nach oben für Berlin, die gleich um 16 Ränge auf Rang 26 mit 703 Rating-Punkten sprangen. Auch Berlin ist damit auf Schlagdistanz zu Frankfurt gekommen. Eine ebenfalls stark positive Entwicklung zeigten die Stuttgarter mit Rang 39 nach zuvor Rang 62.

Freuen können sich die Hessen immerhin, dass sie im Sub-Ranking „Fintechs“ weiter vor der selbsternannten Start-up-Hauptstadt Berlin liegen. Aber auch hier gibt es Wermutstropfen: Rang 23 ist kein Ruhmesblatt, zudem entspricht dies auch einem Abstieg um 5 Ränge, während Berlin sich um 15 Ränge auf Platz 28 verbessern konnte. Auch hier spüren die Frankfurter zudem den Atem der Münchner im Genick: Nur einen Rang und einen Rating-Punkt hinter Frankfurt lauern die Bajuwaren. Wenig



überraschend sind auf den Top 3 mit New York, San Francisco und Los Angeles nur US-Werte und zwei mit regionaler Nähe zum Silicon Valley. Umfrageteilnehmer wurden von der Z/Yen Group befragt, was die wichtigsten Elemente sind, die es braucht, um ein wettbewerbsfähiges Umfeld für Fintechs zu erschaffen. Neben dem Zugang zu Kapital (15 Prozent) spielten vor allem das regulatorische Umfeld (12 Prozent) und die Verfügbarkeit und die Skills des Personals (12 Prozent) eine Rolle. Da Frankfurt im Sub-Index „Government & Regulatory“ sogar auf Rang 6 weltweit rangiert, dürfte das Problem hier eher weniger liegen. Zugang zu Kapital sollte in der Bankengemeinschaft Frankfurt auch kein Problem sein. Ein möglicher Faktor für die global gesehen doch eher dürftige Performance im Sub-Ranking „Fintechs“ könnte also der viel zitierte Fachkräftemangel sein. Dass dies auch eine Rolle im Gesamtranking spielen könnte, kann man einer Rede von Burkhard Kübel-Sorger auf einer Abendveranstaltung zum 40. Geburtstag des Verbands der Auslandsbanken (VAB) entnehmen. Der Vorstandsvorsitzende des VAB betonte, dass der Fachkräftemangel in der Bankenbranche eines der wichtigsten Probleme ist, an denen gearbeitet werden muss.

Natürlich dürfte das schwache Ranking Frankfurts nicht nur am Fachkräftemangel liegen. Die Stadt und das Land Hessen sollten daher schleunigst analysieren, woran der schlechende Bedeutungsverlust sonst noch liegt und Gegenmaßnahmen ergreifen, um nicht sogar national den Anschluss zu verlieren. Auch der hessische Finanzminister Michael Boddenberg hielt eine Laudatio an diesem Abend für den VAB. Echte Lösungsideen für angesprochene Probleme waren leider nicht zu vernehmen.

Zinswende

Kommunen unter Druck

Eigentlich könnten die deutschen Gemeinden zufrieden sein. Die Steuereinnahmen sprudeln und erreichten nach Angaben des Bundesfinanzministeriums 2021 den Höchstwert von 37,5 Milliarden Euro. Und die Gemeinden und Gemeindeverbände erwirtschafteten seit 2012 durchgängig positive Finanzierungssalden, die sich über den gesamten Zeitraum auf stolze 38,6 Milliarden Euro summierten. 3,04 Milliar-

den Euro davon entfallen allein auf das Jahr 2021. Nun sind Steuereinnahmen natürlich von Gemeinde zu Gemeinde unterschiedlich verteilt. Da mag mancher Kämmerer den Kollegen aus Mainz beneiden, der dank Biontech derzeit keine Sorgen mehr haben muss. Aber seit dem Jahr 2016 waren auch die kumulierten kommunalen Finanzierungssalden in jedem Bundesland positiv.

Trotzdem wachsen bei vielen Kämmerern die Sorgenfalten. Grund sind die verzweifelten Versuche der EZB, der galoppierenden Inflation Herr zu werden. Denn mit steigenden Zinsen werden Schulden schlicht teurer. Und die Kommunen haben die Überschüsse der vergangenen Jahre nicht etwa zur Schuldentilgung genutzt. Im Gegenteil, Geld war ja billig: Allein zwischen 2020 und 2021 stieg die Verschuldung der Gemeinden und Gemeindeverbände um 0,6 Prozent oder 0,8 Milliarden Euro auf 134,2 Milliarden Euro. Da es sich hierbei vor allem um sogenannte Kassenkredite mit mittlerer bis kürzerer Laufzeit handelt, drohen nun absehbar spürbar steigende Ausgaben. Nach einer Berechnung der EDS European Debt Solutions GmbH kostet der Zinsanstieg die Kommunen über 400 Millionen Euro – pro Jahr.

Das verheißt nichts Gutes für die dringend notwendigen Investitionen der Gemeinden in Straßen und Schulen, Digitalisierung und Klimawandel und all die anderen Aufgaben. Laut dem KfW-Kommunalpanel aus dem Frühjahr 2021 klagen die befragten Kämmerer, dass rund ein Drittel der geplanten Investitionen nicht realisiert werden kann. Die Folge: Der Investitionsstau steigt von Jahr zu Jahr an, allein 2020 um weitere 10 Milliarden Euro auf mittlerweile rund 160 Milliarden Euro. Und die Anforderungen wachsen weiter. Schätzungen zufolge müssen bis 2030 allein für kommunale Klimainvestitionen rund 170 Milliarden Euro ausgegeben werden. Hoffnungslos. Da helfen auch weder gut gemeinte Angebote wie das „Kommunalbausparen“ der Wüstenrot Bausparkasse noch die öffentlichkeitswirksame Ankündigung der EZB, die Obergrenze von 0 Prozent für die Verzinsung von Einlagen öffentlicher Haushalte vorübergehend aufzuheben und dieses stattdessen mit dem Zinssatz für die Einlagefazilität des Eurosystems oder der Euro Short-Term Rate zu verzinsen. Ohne zusätzliche breit und langfristig angelegte Refinanzierungsquellen der Gemeinden kann man nur sagen: Armes Deutschland!

6. bis 20. September 2022

Die **Oldenburgische Landesbank (OLB)** hat eine Vereinbarung über den Kauf der **Degussa Bank AG** unterzeichnet. Mit Vollzug der Übernahme wird die OLB nach eigenen Angaben ihren Kundenstamm um circa 340 000 Kunden erweitern. Aufbauend auf ihren Erfahrungen mit vorangegangenen Akquisitionen hat die OLB ein erhebliches Potenzial für Kostensynergien identifiziert, das sie zügig nach Abschluss der Transaktion heben will. Auf Basis dieser Kostensynergien sowie der geringen Komplexität des Geschäftsmodells der Degussa Bank erwartet die OLB, das kombinierte Unternehmen mittelfristig auf das angestrebte Kosten-Ertrags-Verhältnis von circa 40 Prozent zu bringen. Zudem wird erwartet, dass die Kundeneinlagen der Degussa Bank in Höhe von 5,0 Milliarden Euro die Entwicklung der OLB begünstigen und die Refinanzierungsmöglichkeiten verbreitern werden. Dementsprechend soll die Transaktion die Fähigkeit der OLB stärken, mittelfristig eine Eigenkapitalrendite nach Steuern am oberen Ende der Zielspanne von 13 bis 15 Prozent zu erreichen. Die Vertragsparteien haben sich auf einen Kaufpreis von 220 Millionen Euro für die Degussa Bank geeinigt, der zum Closing einem harten Kernkapital (CET1) in Höhe von 357 Millionen Euro gegenübersteht. Daraus ergibt sich für die OLB ein negativer Goodwill in Höhe von 137 Millionen Euro. Die Degussa Bank wird über erhebliche Kapitalüberschüsse verfügen, welche die OLB für weiteres organisches Wachstum nutzen kann. Die OLB plant, die Akquisition aus bestehenden Ressourcen und Kapitalsynergien zu finanzieren, ohne zusätzliches Kapital zu benötigen.

Lupus alpha hat eine Niederlassung in Frankreich eröffnet. Mit diesem Schritt will der Asset Manager seine Kundenbasis international ausbauen. Im Fokus stehen dabei zunächst Wholesale-Investoren wie Family Offices, Privatbanken und Vermögensverwalter. Lupus alpha bietet in Frankreich ab sofort die gesamte Bandbreite seiner Produktpalette in Form von Publikumsfonds an. Dazu zählen eu-

ropäische Small und Mid Caps, liquide alternative Anlagen wie Wertsicherungsstrategien, globale Wandelanleihen und verbrieftete Unternehmenskredite (Collateralized Loan Obligations). Auf mittlere Sicht will der Frankfurter Asset Manager rund 300 Millionen Euro für die Kundengruppe der Wholesale-Investoren verwalten. In einem nächsten Schritt sollen auch institutionelle Anleger wie große Bankengruppen und Versicherungsgesellschaften zum Kundenkreis gehören.

Julius Bär ist ein strategischer Investor und Geschäftspartner der **Grow Investmentgroup** geworden. Dazu haben die Schweizer Anteile im niedrigen zweistelligen US-Dollar-Millionenbereich an Grow erworben. Mit dieser Partnerschaft will Julius Bär einen ersten Schritt in Richtung Onshore-China machen und gleichzeitig sollen die Kunden von Grow Zugang zur globalen Anlageexpertise von Julius Bär erhalten. Die Partner wollen gemeinsam ein Vertriebsnetz aufbauen, sodass die inländischen Kunden von Grow über qualifizierte inländische Kommanditgesellschaftsprodukte Zugang zu ausgewählten Julius-Bär-Angeboten erhalten und die globalen Kunden von Julius Bär Zugang zu lokaler Anlageexpertise und -vermögenswerten über qualifizierte ausländische institutionelle Anlegerprodukte eines chinesischen Partners erhalten.

Allianz X, die Einheit der **Allianz** für Digital-Investments, hat die Series-C-Finanzierungsrunde des US-amerikanischen Insurtechs **Pie Insurance** im Umfang von insgesamt 118 Millionen US-Dollar angeführt. Damit beteiligt sich Allianz X erstmalig an einem B2B-Insurtech in Nordamerika. **Acrew Capital**, **Greycroft**, **SVB Capital**, **SiriusPoint**, **Elefund** und **Moxley Holdings** beteiligten sich ebenfalls an der Runde. Seit Gründung von Pie im Jahr 2017 sind bereits mehr als 300 Millionen US-Dollar an externem Kapital in das Unternehmen geflossen. Die Allianz will mit dem Investment und der Partnerschaft mit Pie weitere Möglichkeiten zur Stärkung ihres Firmenkundengeschäfts in den USA gewinnen. Pie ist in den USA ein

digitaler Anbieter von Berufsunfallversicherungen für Kleinunternehmen.

Trotz eines Verlusts an Marktkapitalisierung von fast 1,9 Billionen US-Dollar seit November 2021 (kumuliert über alle Kryptowährungen, Quelle: coinmarketcap.com) und einem zunehmenden Vertrauensverlust in den Markt hat das FinTech **Raisin**, bekannt vor allem durch seine Plattform Weltsparen.de, nun sein Investmentangebot um Kryptowährungen ausgebaut. Anleger können demnach über die genannte Plattform ein Portfolio aus den wichtigsten Kryptowährungen handeln. Das Risiko für die Anleger will Raisin begrenzen, da diese nur in das Portfolio, nicht aber in einzelne Kryptowährungen investieren können. Zu Beginn enthält das Portfolio sieben Kryptowährungen, darunter auch Bitcoin und Ethereum. Das Investment erfolgt über Exchange Traded Notes.

Goldman Sachs wird sein Transaction Banking (TxB) auf die Europäische Union ausweiten. Erst 2020 wurde dieses Geschäftsfeld in den USA gestartet und 2021 nach Großbritannien expandiert. Beginnend mit einem neuen Standort in Frankfurt und mit Plänen, nach Amsterdam zu expandieren, wird TxB die Treasury-Bedürfnisse der Kunden erfüllen, einschließlich Einlagen und Zahlungen in über 160 Länder in mehr als 120 Währungen. Bis heute hat TxB nach eigenen Angaben mehr als 400 Kunden, über 65 Milliarden US-Dollar Einlagen akzeptiert und Billionen Dollar über seine Systeme verarbeitet.

Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** hat am 26. September 2022 auf ihrer Website einen novellierten Entwurf ihres Rundschreibens „Mindestanforderungen an das Risikomanagement“ (MaRisk) zur Konsultation gestellt. Die neue Fassung der MaRisk soll das aktuell gültige Rundschreiben 10/2021 ablösen. Vorrangiges Ziel der siebten Novellierung der MaRisk ist es, die Leitlinien der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) für die Kreditvergabe und Überwachung umzusetzen.



6. bis 20. September 2022

Die weltweit tätige Vermögensverwaltungs- und Vermögensberatungsgesellschaft Cardea will im Zuge ihrer Expansionsstrategie die Führungsebene des Unternehmens ausbauen. **Neil Fillary** und **Carolyn Larocco** sollen als International CEO und Group President beziehungsweise US CEO and Chair of Investment Committee das bestehende Management um **Jordan Waring**, Gründer und CEO der Cardea Group, sowie CRO **Alfredo Raez** beim weiteren Ausbau der Geschäftsaktivitäten unterstützen.

Tobias Heilmaier soll zum 1. Dezember 2022 die Leitung von Santander Corporate Investment Banking (CIB) in Deutschland übernehmen. Heilmaier kommt von JP Morgan zu Santander CIB, wo er Co-Head of Investment Banking Germany und davor Co-Head Corporate Finance Coverage Germany war. Er soll an **Ignacio Dominguez-Adame**, Head of Santander CIB Continental Europe, und an **Darren Jones**, Global Head of Banking & Corporate Finance und Head of Santander CIB UK, berichten.

Allianz Partners, nach eigenen Angaben B2B1C-Marktführer für Assistance- und Versicherungslösungen, baut seinen Vorstand um. **Tomas Kunzmann** wurde bereits zum 1. Juli 2022 zum Chief Executive Officer von Allianz Partners ernannt. Seit 2020 leitete Kunzmann bereits den Geschäftsbereich Mobilität & Assistance für Allianz Partners. Zudem hat mit Wirkung zum 1. September 2022 **Laurent Floquet** die Rolle des Chief Executive Officers Mobility & Assistance sowie Mitglied des Vorstands bei Allianz Partners übernommen. Floquet kam 2014 als Head of Business Development für Allianz Technology zur Allianz Gruppe. Im Januar 2022 wurde er zum Chief Transformation Officer und Vorstandsmitglied von Allianz Partners ernannt und leitete die Transformationsaktivitäten von Allianz Partners weltweit. Kunzmann folgt damit auf **Sirma Boshnakova**, die bereits zu Beginn des Jahres in den Vorstand der Allianz SE wechselte.

Die Smartbroker AG hat ihren Vorstand erweitert. Seit dem 15. September 2022

verstärkt der bisherige Raisin-Bank-Vorstand **Uwe Lüders** das Management-Team des Berliner Fintechs. Gemeinsam mit dem langjährigen Vorstandsmitglied **Thomas Soltau** soll Uwe Lüders vor allem den Next-Generation-Broker Smartbroker sowie den Fondsvermittler Fondsdiscout.de weiterentwickeln. Uwe Lüders soll in seiner neuen Rolle als Chief Risk Officer und Chief Financial Officer insbesondere die Bereiche Risikocontrolling, Finanzen, Legal, Compliance und Geldwäscheprävention betreuen.

Sparkassen-Finanzgruppe



Der Verwaltungsrat der nassauischen Sparkasse (Naspa) hat **Marcus Nähser** (Foto) zum künftigen Vorstandsvorsitzenden der Naspa bestellt. Er soll im zweiten Quartal 2023 auf **Günter Högner** folgen, der aus Altersgründen ausscheiden wird. Nähser verantwortete bisher als Mitglied des Vorstandes der Kreissparkasse Heilbronn zunächst die Marktfolge und seit 2021 das Firmenkundengeschäft sowie das Immobilienmanagement.

Dominik Penners wird zum 1. Juli 2023 den Vorstandsvorsitz der Sparkasse Neuss übernehmen. Er folgt damit auf Michael Schmuck, der nach 13 Jahren an der Spitze des Instituts in den Ruhestand wechseln wird. Penners gehört seit 2017 dem Vorstand der Sparkasse Hildesheim Goslar Peine an.

Genossenschaftliche Finanzgruppe

Thomas Runge wurde vom Aufsichtsrat der Deutschen Apotheker- und Ärztebank zum 1. Januar 2023 neu in den Vorstand des Instituts berufen. Runge ist seit 2019 Chief Operating Officer bei der HSBC Trinkaus & Burkhardt und verantwortet dort die Bereiche Operations, Services und Technologie. In seiner neuen



Funktion bei der Deutschen Ärzte- und Apothekerbank soll er die IT, Produkte und Prozesse verantworten. Entsprechend sollen die Verantwortlichkeiten im Vorstand des größten genossenschaftlichen Instituts neu geregelt werden. Ebenfalls zum 1. Januar 2023 wurde auch **Sylvia Wilhelm** (Foto) neu in den Vorstand des Instituts berufen. Sie soll das Risikoressort leiten und tritt die Nachfolge von **Eckhard Lüdering** an, dessen Vertrag im kommenden Jahr ausläuft.

Feier-Tage

Dr. Matthias Kollatz, ehemaliger Vorstand der Europäischen Investitionsbank (EIB), wurde am 24. September dieses Jahres 65 Jahre alt.



Reinhard Lugschi, Vorstandsmitglied der Stadt- und Kreissparkasse Erlangen Höchststadt Herzogenaurach, hat am 19. September 2022 sein 65. Lebensjahr vollendet.

Walter Obinger, früherer Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Bad Tölz-Wolfratshausen, wurde am 20. September dieses Jahres 70 Jahre alt.

Dr. Wolfgang Schäuble, ehemaliger Bundesfinanzminister, feierte am 18. September 2022 seinen 80. Geburtstag.

Helmut Späth, ehemaliger stellvertretender Vorsitzender des Vorstands und Chief Financial Officer der Bayerischen Versicherungskammer hat am 20. September sein 70. Lebensjahr vollendet.

Dr. Guido Steeb, ehemaliger stellvertretender Vorsitzender der Sparkasse Ulm, wurde am 24. September 2022 75 Jahre alt.

Wichtige Basis für Personalien ist neben den Pressemitteilungen der jeweiligen Institute und den eigenen Recherchen insbesondere bei den Volks- und Raiffeisenbanken das Unternehmensregister, dessen Veröffentlichungstermine leider nicht sehr zeitnah sind.

Redaktionsgespräch mit Marija Kolak

„Genossenschaftsbanken werden immer den Mitgliedern in ihrer Region verpflichtet bleiben“

 **Frau Kolak, zunächst herzlichen Glückwunsch: Der BVR als Interessenverband der Genossenschaftsbanken in Deutschland feiert in diesem Jahr seinen 50. Geburtstag. Macht Sie das stolz?**

Mit 50 Jahren ist der BVR vergleichsweise jung. Viele Volksbanken und Raiffeisenbanken schauen auf mehr als 150 Jahre zurück. Dennoch markiert dieses Jubiläum einen wichtigen Meilenstein. Denn erst mit der Entscheidung, die früher getrennten Organisationen der ländlichen und städtischen Genossenschaftsbanken zusammenzuführen, konnte die genossenschaftliche Bankengruppe ihr ganzes Potenzial entfalten. Heute sind wir eine der größten und zugleich kapitalstärksten Finanzgruppen Europas. Das macht mich in der Tat stolz.

 **Was waren weitere wichtige Meilensteine auf dem Weg zu der Genossenschaftlichen Finanzgruppe, wie wir sie heute sehen?**

Unsere Geschichte ist reich an bedeutenden Ereignissen, denn wir mussten immer wieder Dinge neu aufstellen, um erfolgreich zu sein. Ich würde die Errichtung der Sicherungseinrichtung im Jahr 1934 dazuzählen. Dann natürlich die Gründung der ersten Verbundunternehmen wie der R+V Versicherung, die in diesem Jahr ihr 100-jähriges Bestehen feiert. Das gemeinsame Markenzeichen, welches 2002 eingeführt wurde und die Konsolidierung auf Zentralbankebene und bei den Rechenzentren. Ich würde ferner die Aufgabenzuschreibung an den BVR, das strategische Kompetenzzentrum der Gruppe zu sein, mit hinzuzählen. Dies

klingt heute, wo wir mit der Strategieagenda die strategischen Herausforderungen der nächsten 10 Jahre in den Blick nehmen, so selbstverständlich. Aber 2004 war es das nicht.

 **Gleichwohl ist das Umfeld derzeit alles andere als einfach. Es sind wahrlich bewegte Zeiten mit sehr vielen Unsicherheiten und Unwägbarkeiten. Wie nehmen Sie persönlich die aktuelle Situation wahr?**

Der Krieg Russlands gegen die Ukraine ist tragisch. Die Welt droht wieder in Blöcke zu zerfallen. Vieles wird sich neu ausrichten müssen in der Wirtschaft. Resilienz wird wichtiger, vor allem in den internationalen Lieferbeziehungen. Dabei stehen wir global vor so großen Herausforderungen – Umwelt, Migration, Alterung der Gesellschaft – dass wir eigentlich ein Mehr an Gemeinsamkeit brauchten.

 **Was bedeutet all das für die Genossenschaftliche Finanzgruppe. Sind das gute Zeiten für ihre Bankengruppe?**

Für uns bedeutet dies zuerst einmal, dass wir noch stärker als bisher veränderungsbereit sein müssen, um flexibel auf neue Herausforderungen reagieren zu können. Im Tagesgeschäft haben wir den abrupten Zinsanstieg und die Konjunkturuntrübung zu managen. Wir arbeiten hier mit unterschiedlichen Szenarien, die Inflation und Konjunktur, insbesondere Energiepreissteigerungen und Lieferengpässe im geopolitischen Zusammenhang berücksichtigen. Wir planen dabei eine erhöhte Risikovorsorge in den Sektoren Unternehmen und private Haushalte ein.

Aufgrund unserer soliden Kapitalausstattung steht hierfür aber eine auskömmliche Risikodeckungsmasse zur Verfügung.

 **Wie ist der aktuelle Stand beim laufenden Strategieprozess? Konnten schon Teilschritte abgeschlossen werden?**

Zehn Handlungsfelder sind in Bearbeitung und einige Teilschritte sind bereits abgeschlossen. Zum Beispiel haben wir auf der Marktseite mit dem Beschluss der BVR-Mitgliederversammlung Ende Juni einen Evolutionsbeschleuniger zu gründen, einen wichtigen ersten Schritt zum Aufbau eines genossenschaftlichen Ökosystems regionaler Prägung erreicht. Im Moment stellen wir die Führungsmannschaft für diese unternehmerische Einheit zusammen; im ersten Quartal 2023 soll das neue Unternehmen mit dem Namen „amberra“ an den Start gehen.

Auf der Betriebsseite kommen wir mit unserem neuen Betriebsmodell gut voran: Erste Prozesse sind bankübergreifend standardisiert und automatisiert, weitere folgen in den nächsten Wochen und Monaten. Potenziale im Bereich der IT-Synergien zwischen Atruvia und DZ Bank Gruppe sind identifiziert und in großen Teilen bereits gehoben.

Im Bereich der zu verbessernden Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen der Genossenschaftlichen Finanzgruppe haben wir ein neues strategisches Ziel- und Kennzahlensystem entwickelt, das allen Akteuren in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe Orientierung für ihre individuelle Strategie und Planung gibt und so zu einem besseren Zusam-

menspiel der einzelnen Strategien im Verbund beiträgt.

Welches Projekt würden Sie derzeit als wichtigstes für die Genossenschaftliche Finanzgruppe erachten?

Ich würde das Programm der Strategieagenda und hier vor allem das Projekt Aufbau eines genossenschaftlichen Ökosystems sowie die Entwicklung eines neuen Betriebsmodells für die Genossenschaftsbanken auf Basis automatisierter und standardisierter Prozesse gern hervorheben. Diese beiden Projekte werden uns auch noch einige Jahre beschäftigen. Abgesehen davon ist unser Nachhaltigkeitsprojekt von besonderer Relevanz, da es als Querschnittsthema alle Bereiche einer Bank als auch ihrer Umwelt betrifft. Hier geht es darum, einerseits sich als Bank selbst Nachhaltigkeitsziele zu setzen und den eigenen „Footprint“ zu überprüfen, es geht aber auch darum, den gesellschaftlichen Transformationsprozess zu begleiten. Hier wollen die Genossenschaftsbanken ihren Kunden bei Fragestellungen rund um Nachhaltigkeitsfragen mit Rat und Tat zur Verfügung stehen und zum Beispiel die Transformation der Geschäftsmodelle der Firmenkunden mit Finanzlösungen zu begleiten.

Was sind gegenwärtig die größten Schwachstellen der Genossenschaftlichen Finanzgruppe? Oder etwas milder gefragt: Wo sehen Sie aktuell Handlungsbedarf?

Zunächst einmal zeigen ja die soliden Geschäftsergebnisse in der jüngeren Vergangenheit, dass die Geschäftsmodelle der Genossenschaftsbanken grundsätzlich intakt sind. Die Gewinne wurden auch dazu genutzt, die Substanz zu stärken und wichtige Geschäfts- und Wachstumsgrundlagen für die Zukunft zu legen.

Großen Handlungsbedarf sehen wir in der überbordenden Regulierung, die herausfordernd für viele Genossenschaftsbanken ist und die auch ein Grund für Fusionen in unserem Sektor ist. Der Auf-

wand zur Einhaltung aufsichtlicher Vorgaben hat ein Ausmaß erreicht, der die Handlungsspielräume der Banken deutlich eingrenzt. Nicht zuletzt wirkt sie auch kostenerhöhend. Angesichts der gegenwärtigen Herausforderungen, wie zum Beispiel Energiesicherheit, Nachhaltigkeit und Digitalisierung, brauchen Banken als Kapitalgeber und Transformationsbegleiter deutlich mehr Bewegungsfreiheit. Nur so können sie Teil der Lösung vieler Herausforderungen sein. Das sollte die Politik in Berlin und Brüssel auch in der Regulierung berücksichtigen. Dabei geht es nicht darum, Regulierung zurückzudrängen. Wir sehen Regulatorien und Aufsicht in der Pflicht, das Thema Proportionalität, also Verhältnismäßigkeit, stärker in ihrem Handeln zu verankern. Wir werden nicht müde, diese Position immer wieder vorzutragen. Zuletzt im Rahmen der Basel-III-Umsetzung und auch beim Thema siebte MaRisk-Novelle.

Wo noch?

Handlungsbedarf sehen wir darüber hinaus – und das ist ein generelles Thema der deutschen Wirtschaft – im zunehmenden Fachkräftemangel. Die Beratungsbedarfe der Kunden werden breiter – zum Beispiel kommt Nachhaltigkeit jetzt dazu und die regulatorischen Anforderungen an die Banken werden immer komplexer. Hier Menschen mit dem entsprechenden Wissen zu gewinnen und langfristig zu binden, wird zunehmend zu einer Herausforderung.

Es gibt viele Experimentierfelder derzeit: Blockchain, KI, Krypto und anderes. Wie ist da der Stand, womit dürfen wir in Zukunft verstärkt rechnen?

Dass Kryptowährungen eine hochspekulative Geldanlage sind und damit hohen Schwankungen unterliegen, ist klar. Ein Blick auf die derzeitigen Kurse führt das Risiko deutlich vor Augen. Für unsere Kunden, die aus eigenem Antrieb in diese hochspekulativen Anlageprodukte investieren wollen, werden wir gleichwohl eine Lösung anbieten. Derzeit arbeiten



Marija Kolak



Präsidentin, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (BVR), Berlin

Im Redaktionsgespräch mit Marija Kolak, der Präsidentin des BVR, anlässlich des 50. Geburtstags des Verbands weist sie darauf hin, dass der BVR noch vergleichsweise jung sei. Die Wurzeln der Volksbanken reichen teilweise sogar mehr als 150 Jahre zurück. Wichtige Meilensteine in dieser Zeit auf dem Weg zur heutigen Genossenschaftlichen Finanzgruppe sieht Kolak unter anderem in der Errichtung der Sicherungseinrichtung im Jahr 1934 sowie in der Gründung der ersten Verbundunternehmen wie der Versicherung R+V, die in diesem Jahr 100-jähriges Jubiläum feiert. Eine große Aufgabe für die Finanzgruppe sieht die BVR-Präsidentin beim Thema Digitalisierung. Dort steht gerade das genossenschaftliche Ökosystem regionaler Prägung ganz weit oben auf der Agenda. Doch auch der Kampf mit der überbordenden Regulierung bleibe ein Dauerthema beim BVR und in der Finanzgruppe. Sie fordert, dass die regulatorischen Initiativen nach der Finanzmarktkrise nun als abgeschlossen betrachtet werden sollten. (Red.)

DZ Bank und Atruvia zusammen mit der dwp Bank gemeinsam an einem Angebot zum Kryptohandel. Dabei baut die Dwp Bank die technische Infrastruktur und die Atruvia integriert die Anwendung in die VR Banking App. Die DZ Bank wird den Handel im Auftrag der Primärbanken und ihrer Kunden abwickeln. Es ist durchaus möglich, dass die Banken im Laufe des kommenden Jahres damit starten können, wobei jedes Institut das für sich selbst beschließt. In einem zweiten

Schritt wird 2024 eine entsprechende Verwahrstelle angeboten. Verhandlungen mit entsprechenden Dienstleistern laufen. Einen Prototyp für eine Kryptowallet hat Atruvia bereits konzipiert.

Im Rahmen der Deutschen Kreditwirtschaft arbeiten wir gemeinsam mit ersten europäischen Banken an der Tokenisierung von Geschäftsbankengeld, um für die Bedürfnisse der Industrie 4.0 und das Bezahlen von Maschine zu Maschine gerüstet zu sein. Wir sehen dies als eine Innovationsaufgabe für die private Finanzwirtschaft.

„Der Zinsschritt der EZB im Juli ist eine wichtige Maßnahme, um die Inflationserwartungen zu dämpfen.“

Auch Künstliche Intelligenz (KI) ist eine Schlüsseltechnologie, insofern gibt es auch in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe eine Vielzahl von Aktivitäten und Projekten. Diese reichen von der Erlösgenerierung im Vertrieb über die Reduktion von Prozesskosten – Stichwort KI-basierte Automation – bis zur Betrugsprävention oder zur trennschärferen Ermittlung des Kreditrisikos. Neben der Frage, welche Anwendungsfälle mit KI umgesetzt werden sollen, spielen auch ethische Aspekte bei der Entwicklung und dem Einsatz von KI in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe eine große Rolle. Wenn mittels KI beispielsweise der Kreditvergabeprozess fallabschließend abgewickelt wird, muss es jedoch einen Mechanismus geben, dass ein Mensch in den Prozess eingreifen und die Entscheidung der KI überschreiben kann.

 **Wird es gelingen, Dezentralität und Subsidiarität, die Wesensmerkmal der Genossenschaftsbanken, und Digitalisierung erfolgreich zu vereinen?**

Da habe ich überhaupt keine Zweifel. Genossenschaftsbanken werden immer den Mitgliedern in ihrer Region verpflichtet sein. Regionalität – so meine feste Überzeugung – kann nur mit dezentralen Strukturen und subsidiären, also eigenverantwortlichem Handeln, er-

folgreich sein. Digitalisierung steht auf den ersten Blick in einem unauflösbaren Widerspruch dazu. Tatsächlich zeigt sich aber, dass sich regionale Aktivitäten durch überregionale, digitale Lösungen gut ergänzen lassen.

Unsere digitalen Lösungen ermöglichen es, dass Kunden, die in andere Regionen umziehen, nicht mehr unbedingt die Bank wechseln müssen, da sie über das Onlinebanking oder die VR Banking App unsere Services nutzen, aber auch über Telefon, Chat oder Videoberatung weiterhin Beratung in Anspruch nehmen

können. Wir wollen aber keine reine Digitalbank werden. Die Volksbanken Raiffeisenbanken sind eng mit ihrer Region verbunden und werden auch in Zukunft regional präsent und persönlich ansprechbar sein. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ein sehr großer Teil unserer Mitglieder und Kunden kommen aus der Region und unsere Aktivitäten sind auf die Förderung unserer Mitglieder und des regionalen Wirtschaftsraums ausgerichtet. Denn eine wirtschaftlich starke Region wirkt sich positiv auf unseren Geschäftserfolg aus. Wir sehen eine große Chance darin, uns durch Regionalität in der digitalen Welt zu differenzieren, indem wir dort zum Beispiel regionale Informationen und Angebote integrieren oder mit unseren Mitgliedern diskutieren beziehungsweise sie bei Entscheidungen einbeziehen. Das gelingt uns über Plattformen, wie zum Beispiel die Co-Creation-Plattform „Digitales Netzwerk für Mitglieder“ oder die Crowdfunding-Plattform „Viele schaffen mehr“, die in vielen Genossenschaftsbanken eingesetzt werden.

 **Ein Wort zur EZB-Politik: Nun ist die Zinswende endlich da, aber sie kommt zu spät und vor allem mit zu großen Schritten. Können die Mitgliedsbanken den schnellen Zinsanstieg einigermaßen abfedern?**

Für alle Banken in der EU ist der abrupte Zinsanstieg, aber auch die schwierige konjunkturelle Situation, eine Herausforderung. Die steigenden Zinsen führen zu marktwertbezogenen Bewertungseffekten bei den Eigenanlagen der Banken. Gleichzeitig könnten die steigenden konjunkturellen Risiken zu höheren Bonitätsrisiken im Kreditbuch führen. Auch viele unserer Firmenkunden sind vom Preisanstieg, insbesondere bei Energie und Rohstoffen, und den unterbrochenen Lieferketten betroffen. Die weitere Bewertung hängt wesentlich von der künftigen Versorgungssituation bei Gas und anderen Rohstoffen ab. Unsere Mitgliedsbanken stellen sich auf diese Effekte im Bankgeschäft ein und können damit umgehen. Auch dank unserer guten Kapitalausstattung werden wir in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe die Auswirkungen verkraften können.

Insgesamt würde ich aber nicht sagen, dass die Zinsschritte per se zu groß sind. Die EZB hat lange gezögert und nun gilt es, die Inflation stringent in den Griff zu bekommen. Auf längere Sicht ist es doch ein gutes Signal für Banken wie für Sparer, wenn die EZB sich – hoffentlich dauerhaft – vom Negativzins abwendet.

 **Wie beurteilen Sie generell das Agieren der Europäischen Zentralbank: Vermittelt diese das Gefühl, unabhängig zu sein und ihrem Mandat treu zu bleiben?**

Der Anstieg der Inflation im vergangenen Jahr schien die EZB zunächst überrollt zu haben und sie hat zu lange gebraucht, um sich zur Zinswende durchzurufen. Der Zinsschritt der EZB im Juli ist eine wichtige Maßnahme, um die Inflationserwartungen zu dämpfen. Mit der weiteren Zinsanhebung vom 8. September 2022 und den angekündigten weiteren Zinserhöhungen zeigt die EZB endlich wieder eine konsequente Linie in ihrer geldpolitischen Strategie. Insofern: Ja, das aktuelle Handeln im EZB-Rat ist aus meiner Sicht mandatskonform.

Die Bewahrung der geldpolitischen Unabhängigkeit bleibt demgegenüber eine große Herausforderung. Die EZB steht in



ERFOLG & VERBUNDENHEIT

Geprüft und für gut befunden.

Investmentlösungen gibt es viele. Eine genossenschaftlich investierte Vermögensverwaltung macht aber den Unterschied für Menschen, die mehr wollen, als nur Ihr Vermögen zu mehren.

Unser Anspruch für diese Anlage ist es, Leistung und Werte zu verbinden. Wir blicken nicht allein auf die

Performance, sondern insbesondere darauf, wie diese erwirtschaftet wird. Dieses Leistungsversprechen für den Privatanleger wird von Elite-Report seit vielen Jahren mit der höchsten Auszeichnung „summa cum laude“ gewürdigt. Überzeugen Sie sich selbst.

Mehr Informationen unter www.dz-privatbank.com

einem schwierigen Spannungsverhältnis zwischen dem geldpolitischen Ziel der Preisstabilität und den fiskalpolitischen Unterschieden in der Union. Das neue Programm zur Kontrolle nicht gerechtfertigter Anleihspreeds TPI ist ein gutes Beispiel für die schwierige Gratwanderung der EZB. Große Renditedifferenzen zwischen hoch und maßvoll verschuldeten Staaten gefährden die Einheitlichkeit der Geldpolitik. Der Spielraum für Marktinterventionen ist aufgrund des Verbots der monetären Staatsfinanzierung richtigerweise sehr eng gesteckt. Neben den rechtlichen Fragen ist es äußerst problematisch, dass die EZB den Zugang zum TPI-Programm an die Einhaltung der Vorgaben des Stabilitäts- und Wachstumspakts und andere Bedingungen geknüpft hat. Nun muss sie im Fall der Fälle eine sehr folgenreiche Prüfung der wirtschaftspolitischen Ausrichtung von einzelnen Mitgliedsstaaten vornehmen. Der politische Druck auf die EZB dürfte in einer solchen Situation enorm sein und ihr Ansehen könnte dabei beschädigt werden.

 **Doch nicht nur von der Zinsseite droht Ungemach, auch aus Europa: Wie geht es nach dem Scheitern der EDIS-Pläne nun weiter mit der Bankenunion und der Kapitalmarktunion?**

Ich formuliere meine Antwort bewusst klar, weil die Diskussion häufig rein politisch geführt wird: Wir benötigen eine starke Bankenunion. Die Einführung eines EDIS hätte aber genau das Gegenteil bewirkt. Denn die EDIS-Pläne der Europäischen Kommission zielen auf die Vergemeinschaftung von Risiken in der EU ab. Ich begrüße deshalb ausdrücklich die aktuelle politische Abkehr von diesen EDIS-Plänen. Die derzeitigen wirtschaftlichen Entwicklungen bestätigen uns in unserer Forderung, dass nicht die Vergemeinschaftung, sondern der Abbau von Risiken in den Bankbilanzen Vorrang haben muss.

Die Kommission wird sich nun auf das Krisenmanagement für Banken konzentrieren und voraussichtlich Anfang 2023 ihr Legislativpaket dazu vorlegen. Sie beabsichtigt offenbar, brisante Änderungen vornehmen zu wollen. Insbesondere

strebt sie eine Ausdehnung des öffentlichen Interesses an der Abwicklung auf mittlere und sogar kleinere Banken an. Nach dem Willen der Kommission soll nahezu jede Bank unabhängig von ihrer Größe durch die Abwicklungsbehörden abgewickelt werden können. Finanzieren sollen das die nationalen Einlagensicherungssysteme. Dies würde den Handlungsspielraum der Mitgliedsstaaten beim Umgang mit scheiternden inländischen Banken erheblich einschränken. Gerade mittlere und kleine Institute, die mit einer Institutsicherung über einen zusätzlichen Schutz bei Schieflagen verfügen, würden mit einem erheblichen administrativen und finanziellen Aufwand belastet. Aus unserer Sicht sollte sich die Kommission anstelle solcher politisch kontroversen Vorschläge auf einzelne technische Verbesserungen des bestehenden Rahmens konzentrieren und damit die Bankenunion zum Erfolg führen.

„Wir benötigen eine starke Bankenunion.“

Auch bei der Kapitalmarktunion sehe ich genügend offene Baustellen, auf die sich die EU-Kommission konzentrieren sollte. Die Überarbeitung von bestehenden Richtlinien und Verordnungen – unter anderem der Wertpapierregulierung im Rahmen von MiFID II und MiFIR – tragen zur Förderung des Wettbewerbs und einer Verbesserung des Angebots von Dienstleistungen auf dem europäischen Kapitalmarkt bei. Wichtig ist dabei, dass die Funktion der Banken als Mittler zwischen Anlegern und Emittenten gefestigt und damit die Rolle des Kapitalmarkts gestärkt wird. Nur dann stimmt das Gesamtpaket.

 **Sie fürchten durch die angedachte Ausweitung der Befugnisse des SRB ein „EDIS durch die Hintertür“, wie kann das verhindert werden?**

In der Tat würde eine Ausweitung des Abwicklungsregimes auf kleine und mittelgroße Institute auf Kosten der nationalen Einlagensicherungssysteme ein „EDIS durch die Hintertür“ bedeuten. Im

Fokus sollte nach unserer Auffassung die Stärkung der existierenden und bewährten Strukturen stehen. Dazu gehören die nationalen Einlagensicherungssysteme und die klare Differenzierung zwischen Banken, deren Systemrelevanz eine Abwicklung tatsächlich erforderlich macht, und weniger bedeutenden Banken (LSIs), für die richtigerweise die Insolvenz die geeignete Abwicklungsstrategie bildet. Zudem müssen zusätzliche bewährte Schutzmechanismen – wie die Institutsicherung der Genossenschaftsbanken in Deutschland – berücksichtigt werden.

 **Darf man den Eindruck haben, dass es in Brüssel einfach zu viele Institutionen gibt, die ihr Dasein rechtfertigen müssen?**

Ich denke, dass ein solcher Ansatz zu kurz springen würde. Die Schaffung der verschiedenen Regulierungsinstanzen auf

europäischer Ebene wie EBA, ESMA, EZB-Bankenaufsicht oder SRB hat nachvollziehbare Ursachen und die Akteure leisten auch wichtige Arbeit. Schwierig wird es aber dann, wenn in Einzelfällen über gesetzliche Grundlagen hinaus agiert wird, Behörden sich ohne Rechtsgrundlage Kompetenzen schaffen wollen oder unnötigerweise nahezu gleiche Meldungen an verschiedene Akteure abzugeben sind. Dies geht dann nämlich häufig unkoordiniert und unkontrolliert zulasten der betroffenen Institute.

 **Andererseits heißt es im Moment immer wieder, Banken seien Teil der Lösung. Spüren Sie das auch in Ihren persönlichen Gesprächen. Ist man der Bankenbranche und deren Interessen gegenüber wieder offener geworden?**

In der Wahrnehmung der Politik wird nach meinem Eindruck mehr und mehr erkannt, dass Banken eine Schlüsselrolle in der Finanzierung der Transformation unserer Wirtschaft hin zu mehr Nachhal-



DIE AGRARWIRTSCHAFT GESTALTET IHRE ZUKUNFT. WIR FINANZIEREN SIE.

Die Rentenbank fördert Unternehmergeist und Veränderungswillen in der Agrarwirtschaft. Dazu gehört auch die Unterstützung von Innovationen und Start-ups. Zukunftsweisende Projekte liegen uns dabei besonders am Herzen. Damit Wettbewerbsfähigkeit und nachhaltige Entwicklung Hand in Hand gehen.

Förderbank für die Agrarwirtschaft und den ländlichen Raum

tigkeit zukommt. Dieser Anerkennung sollten aber auch Taten folgen.

Der politische Rahmen trägt bislang nur partiell dazu bei, dass Banken dieser Rolle wirklich immer gerecht werden können. Unbestritten braucht der Markt einheitliche Standards wie die Taxonomie, damit alle Marktteilnehmer dasselbe Verständnis von nachhaltiger Transformation haben und Investitionen insbesondere für die Energiewende mobilisiert werden können. Demgegenüber dürfen Banken nicht – wie zum Beispiel im Entwurf der Entwaldungsverordnung – als Stellhebel

regulatorischen Initiativen nach der Finanzmarktkrise 2008 als abgeschlossen betrachtet werden. Es ist Zeit für ein Innehalten. Wichtig wäre jetzt ein langfristiges regulatorische Zielbild, in dem sich insbesondere der Gedanke der Verhältnismäßigkeit durchgehend wiederfindet. Die bisherigen Erleichterungen für kleine und mittlere Banken sind nicht ausreichend. Vielmehr sind weitreichendere Entlastungen nötig, zum Beispiel für kapitalmäßig gut ausgestattete Institute. Auch ist eine stärker prinzipienorientierte Regulierung denkbar, in der nicht alles und jedes bis in das kleinste Detail vorgegeben wird.

des Bundes und der Länder. Auch sollte die Bundesregierung prüfen, wie sie im Bereich des Steuerrechts stärkere Investitionsanreize setzen kann, um die erforderliche Transformation zu mehr Nachhaltigkeit und Digitalisierung zu fördern. Neben der Investitionsprämie für Klimaschutz und digitale Wirtschaftsgüter, der sogenannten Superabschreibung, würden verbesserte Abschreibungsbedingungen sowie eine vollständige Abschaffung des Solidaritätszuschlags die Investitionsbereitschaft von Unternehmen stärken.

„Die bisherigen Erleichterungen für kleine und mittlere Banken sind nicht ausreichend.“

verwendet werden, um politisch nicht erwünschte Wirtschaftstätigkeiten von den Kapitalströmen zu trennen.

Vielmehr sollten Kunden auf der Basis transparenter Informationen entscheiden, welche Nachhaltigkeitskriterien bei ihrem Investment eine Rolle spielen sollen. Zudem verlieren sich die regulatorischen Vorgaben häufig zu sehr im Detail. Das Ergebnis ist ein Flickenteppich aus teils sogar widersprüchlichen Vorgaben, die Banken vor immense Herausforderungen in der Umsetzung stellt. Kritisch sehen wir auch, dass politische Weichenstellungen hinsichtlich Sustainable Finance zunehmend auf Expertengruppen auf europäischer oder nationaler Ebene verlagert werden, bei denen Bankenexpertise nicht zwingend einbezogen wird. Grundsätzliche Entscheidungen sollten außerdem in parlamentarischen Prozessen erfolgen und nicht durch Level-II-Rechtsakte oder Verwaltungsvorgaben.

 **Gerade beim Thema Klimawandel und Transformation der Wirtschaft kommt sehr viel auf die Institute zu. Gleichzeitig nimmt der Regulierungsdruck immer nur zu. Braucht es mehr Freiheiten für Banken?**

Spätestens nach der Implementierung von Basel III in EU-Vorgaben sollten die

 **Was ist nach Ihrer Meinung derzeit die größte Herausforderung für die Banken in Deutschland: Die drohende Rezession, die hohe Inflation, die Veränderungen in der Weltwirtschaft, die Corona-Unordnung, die Zinspolitik, das Thema Nachhaltigkeit, die wichtige Digitalisierung ...?**

Inflation, Rezessionsgefahren, geopolitische Risiken und die Finanzierung von Zukunftsinvestitionen – diese Themen sind eng miteinander verbunden. Für Banken gehört das Management von Risiken zu den Kernkompetenzen. Wir können damit routiniert und professionell im Rahmen unseres Bankgeschäfts umgehen. Zudem sind mit Veränderungen immer auch Chancen verbunden. Beides, die Belastung durch die Risiken und das Heben der Chancen, hängt aber auch stark vom wirtschaftspolitischen Umfeld ab. Mit Blick auf die Jahrhundertaufgabe Klimaschutz und weiteren Aufgaben wie die Digitalisierung erwarten wir von der Bundesregierung in den kommenden Monaten stärkere Impulse zur Verbesserung des Investitionsumfelds und der Finanzierung. Hierzu zählen die im Koalitionsvertrag angekündigte Beschleunigung und zunehmende Digitalisierung von Planungs- und Genehmigungsverfahren und eine hohe Verlässlichkeit der Förderprogramme der öffentlichen Förderkreditinstitute

 **Zum Geburtstag darf man sich üblicherweise etwas wünschen. Wenn Sie drei Wünsche frei hätten, was wären diese?**

Die aktuellen Krisen führen uns vor Augen, dass Frieden, Miteinander, Toleranz und Wohlstand oft keine Selbstverständlichkeiten mehr sind, sondern erstrebenswerte Zustände, die aktives und teils unermüdliches Zutun erfordern. Aus jeder Krise entstehen auch Chancen – diese zu identifizieren und aktiv zu nutzen, ist sicherlich eine Aufgabe, der sich jeder Einzelne in seinem Wirkungsbereich widmen kann und der sich die Politik zu stellen hat. Ich wünsche mir, dass wir die Herausforderungen der Gegenwart mit Zuversicht, Entschlossenheit und Gemeinschaftssinn angehen.

Wenn wir den Fokus auf die Genossenschaftliche Finanzgruppe richten, wünsche ich mir, dass sie auch in Zukunft eine bei Mitgliedern und Kunden hochgeschätzte sowie ertragsstarke Bankengruppe bleibt und freue mich, die entsprechenden Strategiprojekte hierfür gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen weiter voranzutreiben.

Und damit sind wir beim dritten Anliegen, dass wir als BVR auch in den kommenden Jahren und Jahrzehnten die Interessen unserer Mitgliedsinstitute wirkungsvoll vertreten und dabei auch den hohen Verbraucherschutzgedanken des Institutschutzes, den wir mit der BVR-Sicherungseinrichtung von Beginn an geleistet haben, fortführen können. Es ist mir eine ausgesprochene große Freude, mich weiterhin dafür einzusetzen.

DIE RATIODATA GRATULIERT DEM BVR HERZLICHST ZUM 50-JÄHRIGEN JUBILÄUM!

Auch wir werden in diesem Jahr 50! Diesen Meilenstein feiern wir mit Kunden, Partnern und Freunden der Ratiodata im Rahmen einer Hausmesse vom 15. bis 17. November 2022 an unserem Campus in Münster. Stolz schauen wir auf die Entwicklungen in der Vergangenheit und blicken neugierig, voller Tatendrang in die Zukunft mit einer Innovationsausstellung weltweit führender Partner, spannenden Keynotes und IT-Experiences.



ZUSAMMENGEWACHSEN. ZUKUNFTGESTALTEN.

Seit fünf Jahrzehnten sind wir Systemhauspartner und mehrfach ausgezeichneter Managed Service Provider für inzwischen über 1.000 Banken, Sparkassen, Versicherer und weitere Finanzdienstleister. Täglich implementieren und beservicen wir in Ihren Unternehmen unzählige IT- und SB-Lösungen bei höchsten regulatorischen Anforderungen. In Zukunft freuen wir uns auf weitere innovative Projekte mit Ihnen. Herzlichen Dank an alle Kunden und Partner für Ihr Vertrauen und Ihre langjährige Treue!



Folgen Sie unserer Jubiläumswebseite und entdecken Sie spannende Beiträge und Videos rund um das Jubiläum sowie Informationen zur Hausmesse.

www.ratiodata.de/50Jahre

Ratiodata SE

Lyoner Straße 9 | 60528 Frankfurt a.M.
Tel.: +49 69 38076-0 | www.ratiodata.de

RATIODATA 

Redaktionsgespräch mit Uwe Fröhlich

„Wir sollten diskutieren, wie wir das Firmenkundengeschäft weiterentwickeln können“

Herr Fröhlich, die vergangenen Jahre waren zwar herausfordernde, aber keineswegs schlechte Bankjahre. Nun dreht der Wind. Wird 2022 das vorerst letzte gute Bankjahr werden?

2022 ist von extremen Unsicherheiten geprägt – aus den bekannten Gründen: der Krieg Russlands gegen die Ukraine, die Nachwirkungen von Covid, Inflation, Zinswende. Gleichzeitig sehen wir aber auch, dass sich das operativ gute Jahr 2021 der DZ Bank Gruppe bis heute fortsetzt.

Es ist dennoch möglich, dass wir am Ende eines sehr positiven Zyklus stehen. Die Auswirkungen der geopolitischen Themen auf die deutsche und die europäische Konjunktur können wir derzeit nur

der DZ Bank Gruppe. Banken und Finanzdienstleister haben in den vergangenen Jahren unter den Negativzinsen gelitten. Was den grundsätzlichen Erfolg im Bankgeschäft angeht, ist die DZ Bank immer auch vom wirtschaftlichen Erfolg ihrer Kunden abhängig. Geht es den Kunden gut, geht es in der Regel der DZ Bank gut. Gerade im Firmenkundengeschäft spielt die konjunkturelle Entwicklung eine entscheidende Rolle. Und die Perspektiven sind derzeit nicht positiv. Wir müssen darauf bedacht sein, die Risiken nicht zu groß werden zu lassen. Stand heute fühlen wir uns mit unserem konservativ ausgerichteten Portfolio gut aufgestellt.

Schwierig ist die Privatkundenseite einzuschätzen, die für viele der Verbundunternehmen eine wichtige Rolle spielt. Der Erfolg des Asset Managements, des Versi-

Gruppe in den vergangenen Jahren profitiert, sowohl auf der Firmenkunden- als auch der Privatkundenseite. Das wollen wir nun in schwierigerem Fahrwasser vorsichtig weiterentwickeln und fortschreiben.

Aber dieser von Ihnen angesprochene Erfolg und das Wachstum der DZ Bank Gruppe profitierte in den vergangenen Jahren sehr stark von kapitalmarktnahen Erträgen und Bewertungsergebnissen vor allem aus der Union Investment und der R+V Versicherung. Das Halbjahresergebnis hat bereits erste Bremsspuren gezeigt. Wird der künftige Erfolg ähnliche Strukturen haben wie bislang, oder werden sich andere Geschäftsfelder herauskristalisieren, die nun Ertragsbringer werden – die DZ Bank Gruppe und damit die Genossenschaftliche Finanzgruppe ist schließlich breit diversifiziert?

Unser Geschäftsmodell ist in der Tat breit aufgestellt. Tatsächlich betrachte ich die Zinswende wie erwähnt als einen sehr positiven Faktor für die Zukunft. Die Zinserhöhungen der EZB kamen sehr spät und damit nun schneller und heftiger als gewünscht, das führt zu temporären Belastungen, aber das kann unsere Gruppe aufgrund der gefestigten Strukturen und vor allem der in den Wachstumsjahren gelegten Reserven bewältigen. Gleiches gilt übrigens für die Ortsbanken.

Spannend gerade aus Sicht der Primärbanken wird die Frage, welche Produkte derzeit auf der Passivseite attraktiv sind und wie die Konditionen dafür ausgestaltet sein sollten. In den kommenden Monaten gilt es mit Blick auf den Funding-

„Entwicklungen zu einer bipolaren oder tripolaren Welt sind Gift für unsere Wirtschaftsstrukturen.“

versuchen zu ermitteln – möglicherweise werden Europa und speziell Deutschland nicht der Gewinner dieser Veränderungen sein.

Das klingt ein wenig beunruhigend. Wie bereitet sich die DZ Bank auf die vor ihr liegenden Aufgaben vor? Welche Entwicklungen sehen Sie eher positiv für die DZ Bank Gruppe, welche werden eher negative Auswirkungen haben?

Zunächst ist die Zinswende grundsätzlich positiv, auch für den Unternehmenswert

chergeschäfts, des Bausparens, aber auch der Konsumentenfinanzierung hängt letztendlich davon ab, dass es ausreichend frei verfügbare Einkommensbestandteile gibt. Diese werden in Zukunft angesichts der Belastung der privaten Haushalte durch ausufernde Energiekosten deutlich kleiner.

Insgesamt ist die DZ Bank Gruppe sehr gut aufgestellt. Wir kommen aus einer starken Phase des Wachstums in der gesamten Genossenschaftlichen Finanzgruppe, getragen von den Genossenschaftsbanken. Davon hat die DZ Bank

mix, auf den Umgang mit Einlagen und auf die sonstigen Refinanzierungsinstrumente die richtigen Entscheidungen zu treffen. All das ist zwar kein Neuland, aber es ist ungewohnt, dies in Zeiten kräftig steigender Zinsen zu tun.

Das heißt, die Chancen aus den veränderten Rahmenbedingungen überwiegen die Risiken und Gefahren?

Für die Entwicklung unserer Gruppe gilt das uneingeschränkt. Ich möchte aber mit Blick auf politische und gesamtwirtschaftliche Entwicklungen differenzieren. Die geostrategische Lage mit einem schwelenden Konflikt zwischen den USA und China und der fürchterliche Krieg in der Ukraine sind in ihren Folgen nur sehr schwer einzuschätzen. Es ist beispielsweise sehr ambitioniert durchzuplanen, was es für die deutsche Wirtschaft bedeuten würde, auf China als Handelspartner verzichten zu müssen.

Wenn Sie sagen, Europa wird nicht der Gewinner der geopolitischen Entwicklung sein: Welche Schritte müsste Europa Ihrer Meinung nach einleiten, um seine Position zu stärken?

Wichtig für das Geschäftsmodell Europas und speziell der Bundesrepublik Deutschland ist ein offener Welthandel. Die zu beobachtenden Entwicklungen zu einer bipolaren oder tripolaren Welt sind Gift für unsere Wirtschaftsstrukturen mit ihrer großen Import- und Exportabhängigkeit. Mir geht es in den aktuellen Diskussionen aber weniger um die Dax-Unternehmen. Der deutsche Mittelstand ist der häufig viel schwerer Betroffene. Während multinationale Konzerne sich einem neuen Umfeld viel schneller anpassen können, wird es für Unternehmen mit Produktionsstandorten ausschließlich in Deutschland sehr ernst. Noch dazu, wenn diese auch Teil von nationalen Lieferketten sind. Es muss also mehr dafür getan werden, dass Europa und vor allem Deutschland als Produktionsstandort attraktiv bleibt.

Sie haben die Stabilität des Geschäftsmodells der DZ Bank Grup-

pe betont. Aber haben Sie angesichts all der vor uns liegenden Veränderungen eventuell an der einen oder anderen Stelle doch ein wenig nachjustiert in den vergangenen Monaten?

Wir beobachten die aktuellen Entwicklungen sehr genau und versuchen mittels Szenarien, alle signifikanten Auswirkungen auf die DZ Bank Gruppe herauszuarbeiten und entsprechende Gegenmaßnahmen zu planen. So hat die Vorsicht auf der Kreditrisikoseite sicherlich zugenommen. Auch bei internationalen Geschäften prüfen wir noch genauer, ob diese in die geostrategische Lage passen.

Grundsätzlich halten wir aber mit Blick auf unser konservativ kalibriertes Portfolio an unserer Strategie fest. Ein Beispiel: die Abwicklung der DVB Bank. Die Aussichten für die Schifffahrtskonjunktur haben sich zwar zwischenzeitlich verbessert. Trotzdem haben wir die DVB Bank in die DZ Bank integriert und werden das Restportfolio auf null herunterfahren.

Was hören Sie von den Primärbanken, die sehr nah an den mittelständischen Unternehmen sind. Wächst bei den Instituten die Verunsicherung beziehungsweise die Sorge?

Grundsätzlich habe ich den Eindruck, dass wir auch vor diesem Hintergrund sehr gut zusammenarbeiten. Sowohl das Firmenkundengeschäft als auch speziell das damit eng verbundene Kapitalmarktgeschäft laufen nach wie vor gut. Hier sprechen wir gemeinsam sehr erfolgreich mit den Kunden über Themen wie Zins- und Währungssicherung. Bei den Eigenanlagen der Genossenschaftsbanken ist angesichts der veränderten Zinslandschaft eine qualifizierte Beratung durch die Spezialisten der DZ Bank ebenfalls sehr willkommen.

Wird die zunehmende Größe der Genossenschaftsbanken zu einer Herausforderung für die DZ Bank?

Natürlich haben die durch Zusammenschlüsse größer werdenden Volksbanken und Raiffeisenbanken andere Ansprüche



Uwe Fröhlich



Co-Vorsitzender des Vorstands, DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main

Auch wenn 2022 von extremen Unsicherheiten geprägt ist, sieht der Co-Vorsitzende des Vorstands der DZ Bank einen positiven Geschäftsverlauf im laufenden Jahr. Allerdings hält er es auch für möglich, dass die Banken nun dadurch am Ende eines sehr positiven Zyklusses stehen. So hat auch die Vorsicht auf der Kreditrisikoseite bei der DZ Bank bereits zugenommen. Handlungsbedarf für die Genossenschaftliche Finanzgruppe sieht Uwe Fröhlich beim Thema Digitalisierung. So zeigt er sich überzeugt, dass diese überall dort, wo digitale Kundenschnittstellen entwickelt würden, besser werden. Zudem wünscht er sich, dass im Verbund eine intensivere Diskussion entsteht, wie die Finanzgruppe neben dem Privat- auch das Firmenkundengeschäft für die Genossenschaftliche Finanzgruppe weiterentwickelt und bestehende Potenziale gehoben werden könnten. Als gute Entscheidung sieht Fröhlich im Rückblick die Gründung der DZ Bank Verbund- und Geschäftsbank, da sie eine saubere Trennung zwischen Holdingfunktion und operativen Aufgaben ermögliche. (Red.)

an die DZ Bank und fordern andere Leistungen als kleinere Institute. Diese wachsende Heterogenität ist sicherlich eine Herausforderung, der wir uns gerne stellen. Für uns ist dies quasi ein laufendes Fitnessprogramm hinsichtlich unseres Produkt- und Dienstleistungsangebotes. Wir sind künftig mehr denn je gefordert, den Genossenschaftsbanken in der täglichen Zusammenarbeit den Mehrwert der DZ Bank erlebbar zu machen.

Muss man da auch über unterschiedliche Gebühren- und Preismodelle sprechen?

Gebühren und Preise werden in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe immer schon sehr leidenschaftlich und kontrovers diskutiert. Aber natürlich ist es das Ziel, faire Lösungen für Banken jeder Größenordnung anzubieten.

Wie viel Raum nehmen die beiden großen Zukunftsthemen „Nachhaltigkeit“ und „Digitalisierung“ im Rahmen der Strategiedebatten der DZ Bank Gruppe ein?

Nachhaltigkeit ist das Dekadenthema – gesellschaftlich, politisch, für Wirtschaft und Kreditwirtschaft. Die DZ Bank Gruppe hat das Thema schon sehr früh intensiv aufgenommen, auch in Zusammenarbeit mit Genossenschaftsbanken, die dieses Thema schon seit vielen Jahren tief in ihrer Strategie verankert haben, wie beispielsweise die Kirchenbanken oder die GLS Bank. Diese Institute fordern von der DZ Bank Gruppe schon lange, entsprechende Produkte anzubieten, sei es über die Union Investment oder über die Kapitalmarktkollegen in der DZ Bank. Ich bin mir sicher, dass uns diese Themen in Zukunft über alle manchmal schwierigen Tagesprobleme hinweg noch sehr viel intensiver beschäftigen werden.

„Es gibt keine Überlegungen, Kryptowährungen als Anlageklasse in und für die DZ Bank zu positionieren.“

Erfährt die Dekarbonisierung aktuell nicht einen Rückschlag?

Mit einem weinenden Auge sehe ich aktuell die Entwicklungen in Deutschland, die uns statt einer nachhaltigen Energieerzeugung eine besonders CO₂-lastige Energieversorgung beschert. Wir sind in einer besonderen Krisensituation und dies erfordert eine pragmatische Energiepolitik, denn die Versorgungssicherheit muss unbedingt gewährleistet werden. Die Entwicklung hin zu einer CO₂-armen Wirtschaft wird dennoch konsequent wei-

terverfolgt werden, davon bin ich überzeugt. Und darauf gilt es, sich als DZ Bank Gruppe, aber auch als Genossenschaftliche Finanzgruppe in der Rolle des aktiven Begleiters unserer Kunden einzustellen.

Sprechen wir noch über die Digitalisierung: Hier gibt es gerade kleine Verständnisprobleme. Die Genossenschaftliche Finanzgruppe hat ein Pilotprojekt initialisiert, um Privatkunden den Handel mit Kryptowährungen zu ermöglichen. Daran sind neben

dem BVR vor allem die DZ Bank, Atruvia und die DWP Bank beteiligt. Gleichzeitig arbeitet die DZ Bank an einer eigenen Plattform für institutionelle Anleger. Ist das ein Widerspruch oder zahlt beides auf dasselbe Ziel ein?

Danke für die Frage und die Möglichkeit der Klarstellung: Im Retailbereich werden wir abgestimmt im genossenschaftlichen Verbund Lösungen für unsere Kunden anbieten, die aus eigenem Antrieb diese hochspekulativen Anlageprodukte kaufen, halten oder verkaufen wollen.

Das heißt aber nicht, dass die Genossenschaftliche Finanzgruppe aktiv in die Beratung solcher Produkte einsteigen wird.

Darüber hinaus ist die DZ Bank dabei, das Verwahrstellengeschäft für Kryptowährungen mit eigenen Lösungen für institutionelle Kunden, zum Beispiel der Union Investment, darstellen zu können. Ich möchte aber betonen, dass es derzeit keine Überlegungen gibt, Kryptowährungen als Anlageklasse in und für die DZ Bank zu positionieren. Wir sind hier reiner Dienstleister.

Das ist aber nur ein Projekt aus dem umfassenden Strategieprojekt des BVR. Wie muss ich mir die Rolle der DZ Bank im Rahmen der Strategieagenda vorstellen? Sind Sie Impulsgeber, ausführendes Organ, Strategieführer?

Die DZ Bank Gruppe als wichtiger Bestandteil der Genossenschaftlichen Finanzgruppe arbeitet aktiv an der Strategieagenda des BVR mit. Betrachtet man dies in Hierarchieebenen, dann ist die BVR-Strategieagenda der ordnende Rah-

„Wir sind im Rahmen der Strategieagenda inhaltlicher Mitstreiter und aktiver Mitfinanzierer.“

men, darunter kommt die DZ Bank-Gruppen-Strategie und darin wiederum die jeweilige Strategie der Organisationseinheiten der DZ Bank Gruppe, also der Verbundunternehmen und der DZ Bank selbst. Wir sind also inhaltlicher Mitstreiter und aktiver Mitfinanzierer, aber immer als Teil des Ganzen und immer mit dem Ziel, dass eine in sich runde Strategie für die gesamte Genossenschaftliche Finanzgruppe erarbeitet wird.

Mit Blick auf die vor uns liegenden zwanziger Jahre hat der Union-Investment-Vorstandschef Hans Joachim Reinke von einem „Jahrzehnt der Genossenschaftsbanken“ gesprochen. Gilt das auch unter den veränderten Rahmenbedingungen weiterhin uneingeschränkt?

Grundsätzlich ja, wenn es um die Frage geht, wer in Deutschland gute Ausgangsvoraussetzungen hat, auch in den nächsten Jahren erfolgreich zu sein. Da ist die Genossenschaftliche Finanzgruppe hervorragend aufgestellt. Diese Position der Stärke darf aber nicht dazu führen, dass wir zu selbstbewusst oder gar träge werden. Es warten immer noch viel zu viele Herausforderungen.

Allein das Thema der digitalen Transformation ist wesentlich leichter angekündigt als erfolgreich umgesetzt. Überall



dort, wo digitale Kundenschnittstellen entwickelt werden, muss unsere Gruppe sicherlich noch besser werden. Oder das wichtige Thema Nachhaltigkeit. Wir müssen neben unserer starken Außendarstellung zeigen, dass wir es auch im Kerngeschäft ernst meinen und glaubhaft umsetzen.

Um die Trägheit zu verhindern, hilft doch sicher auch die von Ihnen erwähnte zunehmende Heterogenität auf Ebene der Primärbanken, oder?

Das ist sicherlich so. Zusätzlich hilft aber auch das kreative Spannungsfeld der drei Kraftzentren der Genossenschaftlichen Finanzgruppe: die Ortsbanken und Verbände angeführt vom BVR, die Atruvia als IT-Dienstleister und die DZ Bank Gruppe. Wenn hier die besten Lösungen erarbeitet und gut abgestimmt umgesetzt werden, ist das in der Regel erfolgreich.

Sie selbst haben die Entwicklung der Genossenschaftlichen Finanz-

gruppe in verschiedenen Positionen über viele Jahre hinweg begleitet, als Primärbankvorstand, als BVR-Präsident und nun als Co-Vorstandsvorsitzender der DZ Bank Gruppe. Darf man da auch ein bisschen stolz sein, wenn man auf die gute Aufstellung der Finanzgruppe schaut?

Jeder, der für diese Gruppe arbeitet und damit am Erfolg beteiligt ist, darf darauf stolz sein. In meinem persönlichen Fall möchte ich lieber von Dankbarkeit sprechen. Ich habe meine berufliche Laufbahn 1978 mit einer Banklehre in der Landesgenossenschaftsbank in Hannover begonnen. Das war eines der Vorgängereinstitute der DG und damit DZ Bank. Mit der aktuellen Station hier bei der DZ Bank schließt sich damit für mich der Kreis. Das ist für mich persönlich eine tolle Geschichte.

Und selbstverständlich freue ich mich darüber, dass ich in so unterschiedlichen Positionen mitwirken durfte, dass die Gruppe eine ordentliche Entwicklung genommen hat. Aber das ist wie immer

kein Verdienst von Einzelpersonen, sondern gerade in dieser Organisation die Kunst des gleichgerichteten Handelns mit einem gemeinsamen Ziel, das jeder dann individuell umsetzt. Ein solches Governance-Modell ist etwas Besonderes und angloamerikanischen Managern überhaupt nicht vermittelbar. Aber es ist genau das, was unsere Stärke ausmacht.

Was ist der größte Unterschied zwischen den Aufgaben eines BVR-Präsidenten und des Co-Vorstandsvorsitzenden der DZ Bank?

Es sind völlig unterschiedliche Ausprägungen der Verantwortung. Als BVR-Präsident oder Präsidentin sind Sie Moderator, Gestalter, Strategievordenker und müssen in erster Linie überzeugen. Denn es gibt keine Linienverantwortung, die durchgeht bis in das letzte Glied der Genossenschaftsorganisation. Verbandsarbeit ist an dieser Stelle speziell.

Natürlich ist es in einem Unternehmen wie der DZ Bank auch wichtig, dass man

Die digitale Seite der Kundennähe



// VR-NetWorld GmbH
Für Ihre Sichtbarkeit im Netz

Wie erreichen Sie Ihre Kunden gezielt und authentisch im Netz? Welche digitalen Möglichkeiten gibt es speziell für Ihre Genossenschaftsbank? Jederzeit online sichtbar sein – das erreichen Sie mit innovativen Lösungen, lokalem Online-Marketing und einer aktiven Kommunikation über Social Media. Als Ihr Dienstleister für digitale Vermarktung bringen wir Sie nah an Ihre Kunden heran.

Erschließen Sie mit uns die digitale Welt und sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.

www.vr-networld.de



überzeugen, dass man moderieren kann. Aber der Co-Vorstandsvorsitzende hat ganz andere Möglichkeiten, Dinge umsetzen zu können. Das macht mir genauso viel Freude wie meine Aufgabe beim BVR.

Was waren aus Ihrer Sicht Meilensteine Ihrer Zeit als BVR-Präsident?

Als ich 2008 zum BVR kam, folgte kurz darauf der Ausbruch der Finanzkrise und die Zeit der Bankenrettungen und zahlreicher Krisensitzungen in Berlin. Das waren spannende, aber auch sehr unruhige Zeiten, die ich so nicht noch einmal erleben möchte. Aber es hat mich schon ein Stück weit geprägt.

Denn aus der Erkenntnis und Genugtuung heraus, dass diese Organisation sich selbst auch in schwierigsten Situationen helfen kann, wenn sie nur eng genug zusammensteht, haben wir sehr viel Kraft und Entschlossenheit geschöpft. Dies ist sicherlich die Basis und auch eine der Triebfedern des Erfolges des vergangenen Jahrzehntes gewesen.

Die Primärbanken haben sich selbst modernisiert und haben sich gegenseitig unterstützt. Gleiches gilt für die Verbundunternehmen. Das Zusammenspiel innerhalb der Gruppe funktioniert hervorragend, wir haben einen gemeinsamen, überzeugenden Markenauftritt und eine gemeinsame Werbelinie. Die Sicherungseinrichtung hat bis heute getragen und wird auch die nächsten Jahre tragen. Vieles davon durfte ich begleiten.

Bei allem Erfolg und aller Harmonie: Was würden Sie der Genossenschaftlichen Finanzgruppe, dem BVR mit Blick auf aktuelle Herausforderungen noch in das Hausaufgabenbuch schreiben?

In das Stammbuch schreibe ich dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken überhaupt nichts. Ich habe mich in meiner DZ-Bank-Funktion ganz bewusst aus allen Verbandsthemen und Verbandsgremien herausgehalten, mit einer Ausnahme, dem Strate-

gie- und Projektausschuss. Als Vorgänger unserer hoch akzeptierten Präsidentin möchte ich nicht in die Rolle kommen, vermeintlich gute Ratschläge zu geben. Das ist mir wichtig.

Wenn ich mir allerdings etwas wünschen dürfte, wäre das aus meiner Verantwortung für das operative Geschäft der DZ Bank heraus eine intensivere Diskussion im Verbund, wie wir neben dem Privat- auch das Firmenkundengeschäft für die Genossenschaftliche Finanzgruppe weiterentwickeln und bestehende Potenziale heben können.

Wie nehmen Sie die Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Verbänden wahr. Mit dem DGRV und dem BVR gibt es zwei große Bundesverbände, der Verband der Regionen ist enorm groß geworden. Könnte die Unterstützung der Primärbanken und der Verbundunternehmen noch verbessert werden?

Am Ende entscheiden die Mitglieder der Verbände über die richtige Aufstellung des jeweiligen Verbandes. In Zeiten, in denen noch intensiver auf Kosten geschaut werden muss, stehen wir als Verbundunternehmen genauso wie Verbändestrukturen unter besonderer Beobachtung. Da ist der Verbund gut beraten, ständig darüber nachzudenken, wie man Synergien schöpfen kann.

Mit der Gründung der Verbund- und Geschäftsbank wurden die Holdingdiskussionen elegant abmoderiert und eine Lösung gefunden, die die Transparenz der tatsächlichen Leistung der DZ Bank erhöht. Alles in allem ein schöner Erfolg für Sie. Gibt es im – sicherlich immer etwas verklärten – Blick zurück etwas, was man anders hätte machen können?

Die Entscheidung aus dem Jahr 2017 hat nicht nur eine saubere Trennung zwischen den operativen Aufgaben der DZ Bank und den holding- und konzernbezogenen Funktionen geführt, sondern gleichzeitig Kosten, Erträge und Risiken transparenter gemacht. Und sie hat den Mitarbeitenden in den einzelnen Ge-

schäftsfeldern Stolz und Selbstbewusstsein vermittelt, da diese Geschäftsfelder plötzlich im Fokus standen.

Wir beginnen nun sukzessive, die Früchte dieser Aufstellung zu ernten. Das Kapitalmarktgeschäft beispielsweise hat in den vergangenen Jahren noch einmal einen großen Sprung nach vorn gemacht – innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe, aber auch mit großen institutionellen Kunden außerhalb.

Im Firmenkundengeschäft sind wir in einem sehr umkämpften Markt mittlerweile Nummer fünf aus Sicht der deutschen Firmenkunden. Auch im Transaction Banking ist die Attraktivität der DZ Bank als Dienstleister noch einmal spürbar gewachsen. All das zeigt, dass die Entscheidung richtig war. Da braucht es keinen verklärten Blick zurück, da reichen die reinen Zahlen. Und wir haben noch lange nicht alle Potenziale ausgeschöpft.

Wie sieht es mit den Risiken aus?

Wir sind insgesamt, wie erwähnt, etwas vorsichtiger geworden, sehen aber bisher keine erhöhten Risiken. Die möglicherweise bevorstehende Rezessionsphase der Wirtschaft sehen wir dennoch mit einigem Respekt.

Wie viel Konzern muss eine erfolgreiche DZ Bank Gruppe sein?

Aufsichtsrechtlich ist die DZ Bank ein Konzern. Das heißt aber nicht, dass von Frankfurt aus einfach durchregiert wird. Das würde unserer Managementphilosophie widersprechen. Über den Konzernkoordinationskreis sprechen die Vorstände der DZ Bank mit den Vorstandsvorsitzenden der Tochterunternehmen auf Augenhöhe über wichtige Gesamtgruppenthemen und wägen Gesamtgruppeninteressen gegen berechnete Einzelinteressen ab. Und auch in meiner Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender verschiedener Tochterunternehmen geht es vor allem darum, das Geschäftsmodell zu fördern, die Risiken im Auge zu behalten und in Summe für den Konzern zu denken.



Redaktionsgespräch mit Peter Hanker

„Wir müssen genossenschaftliche Werte in einer digitalen Welt positiv erlebbar machen“

 Herr Hanker, Sie haben vor ziemlich genau einem Jahr Ihr 20-jähriges Dienstjubiläum als Vorstandssprecher der damaligen Volksbank Gießen, der heutigen Volksbank Mittelhessen, begangen. Auf was schauen Sie in dieser Zeit besonders gerne zurück?

Wir haben in dieser Zeit elf Fusionen gemacht und uns zu einer für den regional-ländlich und kleinstädtisch geprägten Wirtschaftsraum großen Genossenschaftsbank Mittelhessen entwickelt. Mit einer Betriebsgröße von heute rund 10,5 Milliarden Euro waren wir sicherlich ein Wegbereiter und Schrittmacher, insbesondere

aktiv erlebbar zu machen. Das Ganze in einem kompetitiven Marktumfeld geprägt von weiteren überbordenden regulatorischen Maßnahmen.

 Welche Leistungen fragen die Firmenkunden der Volksbank Mittelhessen derzeit besonders nach?

Die Investitionsneigung im gewerblichen Geschäft geht zurück, allerdings hatten wir in den vergangenen Jahren und auch im ersten Halbjahr 2022 ein deutlich überproportionales Kreditwachstum. Bei uns ist sicherlich die gewerbliche Immo-

besondere in der Bepreisung des Kreditrisikos und da mit der Kreditmarge nach oben bewegen und weiter bewegen müssen und dass wir in der Besicherung insbesondere im Bauträgergeschäft eine klare Vorstellung gegenüber den Kunden artikulieren. Die Ablehnungsquote im Bauträgergeschäft ist in unserem Hause sicherlich nah an einem historischen Höchststand.

 Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei der Darlehensvergabe?

Es ist ein wichtiges Thema und wird weiter mit rasanter Geschwindigkeit an hoher Bedeutung gewinnen.

 Kann eine Bank wie die Volksbank Mittelhessen die vielen Aufgaben in Sachen Nachhaltigkeit bewältigen – eigener CO₂-Fußabdruck, Darlehensvergabe, Anlage, Beratung der Unternehmen, Datenerfassung ...

Selbstverständlich. Es bleibt uns auch gar nichts anderes übrig, die EU-Taxonomie und der nationale Gesetzgeber wollen dies so. Ich sehe in diesem Thema auch eher eine Chance und Ertragsmöglichkeit, allerdings ist zuvor der „Schweiß der Edlen“ nötig.

 Hat die Volksbank Mittelhessen mittlerweile die optionale Unternehmensgröße erreicht? Oder müssen Sie auch durch Zukäufe wachsen?

Lieber Herr Otto, sie wollen mich mit ihrer Frage nach der optimalen Unternehmensgröße sicherlich nur aus der Reserve locken. Diese ist, und das wissen wir bei-

„Die Kreditnachfrage ist derzeit deutlich zurückgegangen.“

mit unserer ersten landkreisübergreifenden Fusion 2003 in den Wetteraukreis. Heute sind wir in insgesamt acht Landkreisen und 56 Städten und Kommunen tätig, davon sind wir in vier Landkreisen die mit Abstand größte genossenschaftliche Kraft.

 Und wenn Sie nach vorne blicken, was sind die größten Herausforderungen für die Volksbank Mittelhessen im Speziellen und die Volksbanken Raiffeisenbanken im Allgemeinen?

Für uns ist ganz klar der Megatrend der Digitalisierung dominierend. Es gilt, die genossenschaftlichen Werte in einer digitalen Welt, in einer voll digitalisierten Abschluss- und Antragssteckenwelt posi-

lienfinanzierung und das Bauträgergeschäft besonders stark ausgeprägt.

 Spüren Sie auch eine Investitionszurückhaltung? Werden weniger Kredite nachgefragt?

Zurückhaltung wäre sicherlich nicht der richtige Begriff, allerdings ist die Kreditnachfrage derzeit im Vergleich zum letzten Quartal 2021 oder zum 1. Quartal 2022 deutlich zurückgegangen.

 Haben sie die Kreditvergabestandards verschärft?

Ein klares Ja! Wir wären auch schlechte Kaufleute, wenn wir das in diesem Marktumfeld nicht tun würden. Erwähnen möchte ich hierbei, dass wir uns ins-



Dr. Peter Hanker



Dr. Peter Hanker, Sprecher des Vorstands, Volksbank Mittelhessen eG, Gießen

In seinen mehr als 20 Jahren als Vorstandssprecher hat die ehemalige Volksbank Gießen laut Peter Hanker elf Fusionen durchgeführt und ist mittlerweile zu der großen Volksbank Mittelhessen mit einer Bilanzsumme von mehr als 10 Milliarden Euro herangewachsen. Als größte Herausforderung für sein Institut, aber auch für Genossenschaftsbanken insgesamt, sieht er die Digitalisierung an. Hanker spürt im Firmenkundengeschäft bereits eine sich abschwächende Investitionsneigung. Die Volksbank Mittelhessen habe ihre Kreditvergabestandards bereits verschärft. Von den genossenschaftlichen Verbänden wünscht er sich eine noch mehr intensivierte Zusammenarbeit. Hanker glaubt, dass dabei auch Fusionen ein Thema werden könnten. In der Strategieagenda des BVR sieht er eine klare Hilfe für die Ortsbanken, dennoch appelliert er da an die Eigenverantwortung dieser Institute. Mit Leben erfüllt und umgesetzt werden muss die Strategie vor Ort von den Kreditgenossenschaften. Hanker sieht hier auch eine wirtschaftliche Verpflichtung auf Ebene der Primärbanken. (Red.)

de genau, immer sehr vom Marktumfeld, der Region, den dort vertretenen Branchen und der wirtschaftlichen Entwicklung abhängig. Für die Region Mittelhessen sind wir sicherlich optimal aufgestellt und eine große genossenschaftliche Kraft. In wirtschaftlich ebenfalls sehr stark prosperierenden Ballungsgebieten, zum Beispiel in Süddeutschland, werden in den nächsten Jahren etliche Banken die 10-Milliarden-Euro-Grenze überschreiben. In manchen Regionen im Osten Deutsch-

lands ist das nicht möglich und auch nicht nötig.

Allerdings sehe ich für die zukünftigen Aufgaben und die damit einhergehenden nötigen Investitionen eine Betriebsgröße von annähernd 2 Milliarden Euro und rund 20 Millionen Euro Betriebsergebnis vor Bewertung als eine sich abzeichnende Untergrenze. Investitionen in Personal, Digitalisierung und Risikotragfähigkeit bedingen dies, auch wenn ich akzeptiere, dass sich manche Kolleginnen und Kollegen mit dieser Aussage nicht einverstanden erklären werden.

Gibt es Themen im Verbund, die der Vorstandssprecher einer großen, erfolgreichen Volksbank intensiver bearbeitet sehen möchte?

Der genossenschaftliche Finanzbund und die Unternehmen der genossenschaftlichen Finanzgruppe haben sich meines Erachtens in den vergangenen beiden Jahrzehnten beginnend mit den sogenannten „Garmischen Beschlüssen“ hervorragend entwickelt. Insbesondere DZ Bank und Verbundunternehmen sind im Vergleich zur anderen dezentralen Verbundgruppe hervorragend und erfolgreich aufgestellt. Die DZ Bank wird auch in diesem Jahr ein gutes und besonders dividendenfähiges Ergebnis erreichen.

Für die genossenschaftlichen Verbände wünsche ich mir eine noch weiter intensivierte Zusammenarbeit auf vertrauensvoller und gegebenenfalls arbeitsteiliger Basis und dabei können und werden auch Fusionen ein Thema werden. Die Leistungsfähigkeit eines Verbandes als Wirtschaftsprüfer, Berater und Bildungsinstitution ist in einer digitalen Welt eher von Skaleneffekten als von Regionalität geprägt.

Das betrifft ausdrücklich nicht die regionale Interessenvertretung. Aber in vielen anderen Bereichen, insbesondere auch in der Prüfung, müssen wir noch enger zusammenrücken. Die meisten Prüfungen sind heute durchaus digital möglich, der Prüfer muss nicht ins Haus kommen, sondern kann einen großen Teil seiner Aufgaben mobil abarbeiten. Das Bildungsan-

gebot besteht heute zum größten Teil aus Webinaren, welche digital erstellt werden. Es macht hier keinen Sinn, solche Dinge in verschiedenen Regionalverbänden oder Spartenverbänden zu erstellen, hier gilt es die Kräfte klug zu bündeln. Das schließt meines Erachtens auch ganz klar die Rolle zum Beispiel eines DGRV mit ein. Auch dessen Rolle wandelt sich und muss kritisch hinterfragt werden, denn auch hier werden letztendlich die Erlösströme von den Genossenschaften vor Ort erwirtschaftet.

Und wie sehen Sie das beim BVR?

Der BVR ist mitten in einer Transformation und hat dabei bereits eine enorm gute Entwicklung genommen. Aus meiner Sicht ist die Aufgabenteilung zwischen BVR und beispielsweise der DZ Bank und den Unternehmen der genossenschaftlichen Finanzgruppe sehr gut geregelt, die Strategiekompetenz des BVR exzellent gefestigt und weiterentwickelt und vor allen Dingen haben wir den Generationswechsel im Vorstand aus meiner Sicht gut auf den Weg gebracht.

Das müssen Sie ja sagen, Sie haben ja daran mitgewirkt ...

Ja, ich bin stolz darauf, dass wir mit Daniel Quinten einen exzellenten Fachmann und tollen Nachfolger für Gerhard Hofmann gefunden haben und mit Tanja Müller-Ziegler eine Spitzenmanagerin zurück in die genossenschaftliche Familie kommt, die ebenfalls für Aufbruch, Weiterentwicklung und insbesondere Kompetenz in der digitalen Welt steht. Sie wird die großen Fußstapfen von Dr. Andreas Martin ausfüllen und dessen Themen weiterentwickeln können. Besonders glücklich aber macht mich, dass unsere Präsidentin ihren Vertrag verlängert hat und in eine zweite Amtszeit geht.

Wie beurteilen Sie die Strategieagenda des BVR – hilft das den Ortsbanken?

Auch hier ein klares Ja, wobei wir an die Eigenverantwortung der Banken vor Ort in diesem Fall appellieren müssen. Eine

Strategieagenda zu entwickeln ist das eine, diese umzusetzen, mit Leben zu füllen und in der Region zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen, ist das andere. Aber es ist auch verbunden mit einer wirtschaftlichen Verpflichtung auf Ebene der Primärbanken.

Wo braucht die Volksbank Mittelhessen „Unterstützung“ aus dem Verbund – sie ist an vielen Stellen einen eigenen Weg gegangen, beispielsweise bei Mehrwertprogrammen.

Eigentlich überall! Natürlich geht eine große Genossenschaftsbank auch mal eigene Wege oder entwickelt mit eigenen Leuten eigene Produkte, Dienstleistungen oder Problemlösungen. Trotzdem legen wir Wert darauf, dass wir mit großem Stolz zu den Topvertriebspartnern aller Verbundunternehmen gehören und gerade bei der R+V oder der Union Investment auch oft die bundesweite Spitzenreiterposition einnehmen. Subsidiarität und Loyalität sind für mich da Geschwister.

Betrifft das auch die Zusammenarbeit mit der DZ Bank?

Auch hier ein klares Ja. Bei den Eigenanlagen, Derivaten und im Transaction Banking beispielsweise. Obwohl wir eine ausgezeichnete Risikotragfähigkeit und großzügige Kreditgrenze haben, arbeiten wir gerade in der Risikoteilung und im Metakreditgeschäft sehr gerne und erfolgreich mit der DZ Bank zusammen. Aber natürlich haben wir auch unter befreundeten Genossenschaftsbanken immer wieder Risikoteilung und horizontale Metageschäfte.

Sie nehmen im Aufsichtsrat der DZ Bank seit einiger Zeit die Position des Risikoausschussvorsitzenden ein, wie ist die Risikosituation in der DZ Bank?

Dem Risikomanagement und hier insbesondere dem Kreditrisikomanagement wird in der DZ Bank nach wie vor ein hoher Stellenwert beigemessen. Dabei hat sich die Professionalität aus dem Haus heraus selbst enorm weiterentwickelt,

begleitet auch von weiter gestiegenen regulatorischen Anforderungen.

Es gibt faktisch auf der Ebene der Vorstände und der entsprechenden fachlichen Einheiten eine tägliche Zusammenarbeit mit den Aufsichtsbehörden aus EZB, EBA, BaFin und Bundesbank und das ist auch gut so. Im Kreditbuch ist die DZ Bank jedenfalls hervorragend aufgestellt und auch die klare Strategie „Verbund first“ hat sich auch hier positiv bemerkbar gemacht.

Muss auch über Verbundpreise, sprich Gebühren, die den Primärbanken von den Verbundunternehmen für deren Dienstleistungen in Rechnung gestellt werden, gesprochen werden?

Natürlich, immer, überall und jederzeit! Aber im Ernst, solche Diskussionen kennt der Verbund seit seiner ersten Stunde. Manchmal muss man daran appellieren, dass der Bär zuerst erlegt werden muss und dann das Fell verteilt werden kann!



expo
real

WIR SIND DABEI!
B2.140

DZ HYP. WEIL WIR ES KÖNNEN.

Eine gute Idee verdient die bestmögliche Unterstützung. Welches Projekt Sie auch planen – die DZ HYP eröffnet Ihnen Perspektiven, Visionen frei zu gestalten. Als eine führende Immobilien- und Pfandbriefbank in Deutschland gestalten wir intelligente 360°-Lösungen für immobilienwirtschaftliche und öffentliche Finanzierungsvorhaben. Wir verfügen über großes Know-how und stehen mit beiden Füßen auf dem Boden. DZ HYP. Weil wir es können.

dzhyp.de

Daniel Quinten

Strukturelle Einflussnahme durch Regulierung? – eine kritische Analyse

Die Fülle regulatorischer Neuerungen im Bankensektor scheint kaum ein Ende zu finden. Die gesetzlichen und regulatorischen Baustellen sind zum Leidwesen der Banken mannigfaltig. Gerade im Bereich der klassischen Solvenzregulierung sowie bei Themen der Sanierung und Abwicklung von Instituten sind dabei in jüngster Zeit obendrein Entwicklungen zu beobachten, die den Eindruck vermitteln, dass die Regulierung im Bankensektor im weitaus stärkeren Maße als bisher auf eine strukturelle Einflussnahme auf bestimmte Geschäftsmodelle im Bankenbereich ausgerichtet ist. Dies gilt besonders für Geschäftsmodelle in Form von Verbänden mit institutsbezogenen Sicherungssystemen wie zum Beispiel im deutschen Genossenschaftssektor und zielt damit letztlich auf die Fundamente des deutschen „Drei-Säulen-Modells“.

Anhaltspunkte für diese Entwicklung finden sich im zurzeit laufenden Gesetzgebungsverfahren zu Änderungen der Kapitaladäquanzverordnung (CRR), insbesondere mit Blick auf Vorschläge zur Behandlung bestimmter Verbundforderungen bei Anwendung des dauerhaften Partial Use durch ein Institut sowie bei Beteiligungspositionen. Ferner ist abzuse-

tige strukturelle Konsequenzen könnten sich schließlich bei einem Aufgreifen von Empfehlungen aus aktuellen Länderberichten des Internationalen Währungsfonds (IWF) über das makroprudenzielle Rahmenwerk sowie das Krisenmanagement in Deutschland ergeben.

Es stellt sich die Frage, ob derartige Entwicklungen von zutreffenden Überlegungen ausgehen und in ihren strukturellen Auswirkungen die Finanzstabilität fördern oder aber nicht eher ohne Not zu einer Schädigung bewährter und krisenfester Strukturen und letztlich zur Infragestellung der Finanzierung der deutschen mittelständischen Wirtschaft führen.

Dauerhafter Partial Use und Beteiligungen

Mit dem gegenwärtigen Gesetzgebungsprozess zur Änderung der Kapitaladäquanzrichtlinie (CRR) wird primär das Ziel verfolgt, die Vorgaben des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht, allgemein bekannt als „Basel IV“ oder „Finalisierung von Basel III“, auf europäischer Ebene zu implementieren. In dem äußerst umfangreichen Gesetzespaket steckt die

das arbeitsteilige Vorgehen zwischen Zentralbank und örtlichen Genossenschaftsbanken haben und geeignet sein, dieses in Gänze zu schwächen, zumindest aber Kreditkonditionen für Unternehmen zu verschlechtern. Exemplarisch wird dies an zwei Punkten besonders sichtbar.

Zunächst geht es um die Behandlung von Forderungen gegenüber Instituten, die demselben institutsbezogenen Sicherungssystem angehören. Für derartige Forderungen sieht die CRR im Kreditrisikostandardansatz (KSA), der von den allermeisten Genossenschaftsbanken genutzt wird, ein Risikogewicht von null Prozent vor. Für Institute, die dem institutsbezogenen Sicherungssystem angehören, aber, wie die DZ Bank, den auf internem Rating beruhenden Ansatz (IRBA) zur Ermittlung der Eigenmittelanforderungen anwenden, gibt es bisher die Möglichkeit, diese Forderungen aus dem eigentlich verwendeten IRBA auszunehmen und nach dem KSA zu behandeln. Diese Verfahrensweise wird als dauerhafter Partial Use bezeichnet.

Beeinträchtigung der Zentralbankfunktion möglich

Entfiele, wie von der Europäischen Kommission vorgeschlagen, diese Möglichkeit, würde sich nicht nur das bisherige Risikogewicht von null Prozent für Forderungen an Institute desselben institutsbezogenen Sicherungssystems signifikant erhöhen, sondern auch die Finanzierungsbedingungen der örtlichen Genossenschaftsbanken würden sich verschlechtern und die Zentralbankfunktion der DZ Bank, etwa in Form der Liquiditätsaus-

„EDIS wurde im Juni 2022 bis auf Weiteres zurückgestellt.“

hen, dass das von der Kommission für Anfang 2023 angekündigte Legislativpaket für Änderungen des Krisenmanagements von Instituten (CMDI-Review) an bewährten Strukturen rütteln könnte. Mittelfris-

Tücke aber im Detail. Auf den ersten Blick bloß technisch anmutende Änderungen oder Auslassungen gegenüber der gegenwärtigen Verordnung können gravierende Auswirkungen für

gleichsfunktion, massiv beeinträchtigt. Dass derartige Vorschläge Auswirkungen auf das Geschäftsmodell und die Kostenstruktur, letztlich auf die Konditionen an Kunden der Genossenschaftlichen Finanzgruppe hätten, liegt auf der Hand. Rat und Europäisches Parlament haben sich diesbezüglich noch nicht abschließend positioniert, wenngleich es aufgrund der Überzeugungsarbeit des BVR Signale gibt, die, was ausdrücklich zu begrüßen wäre, für eine Beibehaltung des Status quo plädieren.

Ein zweiter Aspekt, der vonseiten einzelner Abgeordneter des Europäischen Parlaments eingebracht wurde, betrifft die Behandlung von Beteiligungen an anderen Banken, unter anderem in Verbänden. Aktuell sieht die CRR für solche Beteiligungen grundsätzlich ein Risikogewicht von 100 Prozent vor. Auch wenn die Eigenmittelunterlegung für Beteiligungen generell erhöht werden soll, sollen Beteiligungen in Verbänden nach den Vorschlägen der Kommission ihr bisheriges Risikogewicht beibehalten. Aus dem Europäischen Parlament gibt es aber Forderungen, das Risikogewicht auf bis zu 250 Prozent zu erhöhen.

Eine derartige Erhöhung des Risikogewichts hätte naheliegende und signifikante Auswirkungen auf Verbände, bei denen örtliche Banken (natürlich) an Zentralinstituten und Verbunddienstleistern beteiligt sind. Dass es die Verbunddienstleister überhaupt gibt, folgt im Übrigen der genossenschaftlichen DNA: Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele. Die Auswirkungen der Gesetzesänderung würden sich unter anderem in einer deutlichen Erhöhung der Eigenmittelunterlegung für diese Positionen bei örtlichen Banken zeigen – und damit letzten Endes auch wieder Niederschlag in den Kundenkonditionen finden müssen.

Überarbeitung des Krisenmanagements – CMDI-Review

Als zweiter Punkt hat auch die anstehende Überarbeitung der bestehenden Regelungen zum Krisenmanagement einschließlich der Einlagensicherung strukturelle

Relevanz für den genossenschaftlichen Bankensektor. Die EU-Kommission sowie auch andere europäische Player streben seit Jahren die Errichtung eines vergemeinschafteten europäischen Einlagensicherungssystems (European Deposit Insurance Scheme – EDIS) an.

Die Differenzen zwischen den Mitgliedsstaaten hinsichtlich einer Vielzahl von Aspekten eines solchen Systems waren jedoch so elementar, dass trotz intensiver Bemühungen der EU-Kommission und zuletzt auch des Präsidenten der Eurogruppe wiederholt keine Einigung erzielt werden konnte. EDIS wurde daher im Juni 2022 bis auf Weiteres zurückgestellt. Zwar wird damit eine mit Blick auf die Institutssicherung potenziell besonders weitreichende Strukturänderung zunächst zurückgestellt, bleibt aber langfristiges Ziel der Kommission zur Vollendung der Bankenunion.

Überarbeitung der Europäischen Richtlinie

Dennoch können auch die ungeachtet dessen vorangetriebenen Änderungen am so genannten Krisenmanagement signifikante Auswirkungen haben. So soll die Kommission im Auftrag der Eurogruppe nunmehr einen legislativen Vorschlag zum Review des gesamten Krisenmanagements und der nationalen Einlagensicherung (Crisis Management and Deposit Insurance Framework – CMDI) bis Ende 2022 vorlegen und diesen bis zum Ende des institutionellen Zyklus Anfang 2024 finalisieren. Im ersten Halbjahr 2021 hatte die Europäische Kommission bereits eine öffentliche und eine gezielte Konsultation dazu vorgenommen. Kern der Initiative ist eine Überarbeitung der Europäischen Richtlinie für die Sanierung und Abwicklung von Kreditinstituten (BRRD), der Europäischen Verordnung über den einheitlichen Abwicklungsmechanismus (SRMR) sowie der Europäischen Einlagensicherungsrichtlinie (DGSD).

Im neugefassten Krisenmanagement soll über eine Harmonisierung und Ausweitung der Definition des „öffentlichen Interesses“ (Public Interest Assessment) der



Daniel Quinten



Mitglied des Vorstands, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR), Berlin

Laut Daniel Quinten sind die gesetzlichen und regulatorischen Baustellen für die Banken derzeit „mannigfaltig“. Vor allem im Bereich der klassischen Solvenzregulierung sowie bei Themen der Sanierung und Abwicklung gewinnt er den Eindruck, dass es bei der Regulierung im Bankensektor stärker als bisher die Tendenz gebe, strukturelle Einflussnahme auf bestimmte Geschäftsmodelle im Bankenbereich auszuüben. Dies gelte vor allem bei Verbänden mit institutsbezogenen Sicherungssystemen, wie es der Genossenschaftssektor sei. Anhaltspunkte dafür sieht der Autor vor allem im laufenden Gesetzgebungsverfahren zur CRR. Als Beispiel nennt er unter anderem die Änderungsvorschläge in der Behandlung von Forderungen gegenüber Instituten, die demselben institutsbezogenen Sicherungssystem angehören. Kommen diese Änderungen, könnte sich das Risikogewicht solcher Forderungen beispielsweise für die DZ Bank von null Prozent deutlich erhöhen und dadurch die Finanzierungsbedingungen der örtlichen Genossenschaftsbanken verschlechtern. (Red.)

vollständige Abwicklungsrahmen auf kleine und mittlere Banken ausgeweitet und die Finanzierung von Abwicklungsmaßnahmen durch die nationalen Einlagensicherungssysteme erleichtert werden.

Der Review der Einlagensicherungsrichtlinie könnte zusätzlich eine Begrenzung bestehender nationaler Wahlrechte sowie insbesondere die Harmonisierung des sogenannten „Least Cost Tests“ bein-

halten. Dieser soll sicherstellen, dass alternative Maßnahmen – also solche, die im Insolvenzverfahren den Zugang der Einleger zu den gedeckten Einlagen wahren – die Mittel des Sicherungssystems nicht stärker belasten als eine Einlegerentschädigung. In Deutschland sind zwar lediglich präventive Maßnahmen in nationales Recht umgesetzt, dafür haben diese jedoch eine herausragende Bedeutung für institutsbezogene Sicherungssysteme wie das des BVR.

„Die EU und ihre Banken haben seit der Finanzkrise viel erreicht.“

Die Eurogruppe stellt in ihrem Auftrag an die Kommission grundsätzlich fest, dass ein „funktionierender Rahmen für institutsbezogene Sicherungssysteme zur Umsetzung von Präventivmaßnahmen“ beibehalten werden soll. Dennoch ist der geplante CMDI-Ansatz kritisch zu sehen. So würde eine Ausweitung des Abwicklungsrahmens auf kleine und mittlere Institute zu neuen finanziellen Belastungen aus zusätzlichen MREL-Anforderungen (MREL: Minimum Requirement for Own Funds and Eligible Liabilities) auch bei diesen Banken sowie zu bürokratischen Erfordernissen durch ein Abwicklungsreporting führen.

Weitere Belastung

Eine weitere Belastung für die Häuser entsteht, wenn solche Abwicklungsmaßnahmen durch die Einlagensicherungssysteme finanziert werden müssen. Dies käme einem EDIS durch die Hintertür gleich. Darüber hinaus sollte der „Least Cost Test“ auf alternative Maßnahmen beschränkt bleiben. Eine Anwendung auf präventive Maßnahmen institutsbezogener Sicherungssysteme wäre verfehlt, weil der Insolvenzfall einer Bank gerade verhindert wird. Der Kostenaspekt bei anerkannten institutsbezogenen Sicherungssystemen wird bereits über die zu erfüllenden Anforderungen des Artikel 113 Absatz 7 CRR hinreichend abgedeckt.

Die EU und ihre Banken haben seit der Finanzkrise viel erreicht: Die Banken und das für sie entwickelte spezielle Krisen- und Abwicklungsregime sind so stabil wie noch nie. Gerade in der aktuellen Phase hoher Unsicherheit und Verunsicherung darf das nicht derart grundsätzlich infrage gestellt werden. Was nicht heißt, dass es nichts zu tun gibt: Die Kommission sollte ihren Legislativvorschlag auf notwendige technische Verbesserungen des bestehenden und gut

funktionierenden Rahmens fokussieren und damit eine kurzfristige Stärkung und Stabilisierung der erfolgreichen, nationalen Systeme gewährleisten.

Länderberichte des IWF für Deutschland

In Deutschland sind dies insbesondere die institutsbezogenen Sicherungssysteme. Deren Anerkennung, Bestand und Funktionsweise muss auch weiterhin in jeder Form gewährleistet sein. Ein Infragestellen oder eine Beeinträchtigung der institutsbezogenen Sicherungssysteme würde die in Deutschland bestehende Struktur des Genossenschafts- und auch des Sparkassensektors und damit das für die Finanzstabilität wichtige Einlegervertrauen signifikant schädigen.

Im August 2022 wurden vom IWF im Rahmen des Financial Sector Assessment Program (FSAP) zwei Berichte veröffentlicht, deren Empfehlungen schließlich ebenfalls zu erheblichen strukturellen Auswirkungen für Verbände und deren institutsbezogene Sicherungssysteme führen würden. Wenngleich diese zurzeit mit geltendem Recht kaum in Einklang zu bringen wären, sind dennoch an der ein oder anderen Stelle in der Praxis Versuche zu erkennen, diese zu antizipieren.

So finden sich zunächst im Länderbericht des IWF vom 3. August 2022 zum makro-

prudenziellen politischen Rahmenwerk und dessen Instrumenten Ausführungen über institutsbezogene Sicherungssysteme unter einer Überschrift, unter der man diese nicht unbedingt erwartet hätte, nämlich unter der Überschrift „Systemrelevante Institute“. Systemrelevante Institute werden dort mit institutsbezogenen Sicherungssystemen in Deutschland in einem Atemzug genannt. In ausdrücklicher Kenntnis, aber unter gleichzeitiger Negierung der Tatsache, dass sich die Mitglieder eines institutsbezogenen Sicherungssystems aus rechtlich unabhängigen, individuell beaufsichtigten und regional beschränkt tätigen Instituten zusammensetzen, wird für die Erfassung des Risikos eine Gruppenkonsolidierung einschließlich eines „Schatten“-O-SII-Scores und spezieller Stresstests gefordert, da nur so die wahre Größe und wirtschaftliche Bedeutung erfasst werden könnte.

Die über Jahrzehnte nachgewiesene risikoreduzierende Funktion institutsbezogener Sicherungssysteme findet nur noch als Randnotiz Erwähnung. Die in der letzten Finanzkrise eindrucksvoll bewiesenen Vorteile dezentraler Struktur wie im Genossenschaftssektor finden sich bei der Bewertung gar nicht mehr. Stattdessen werden gerade in solchen Strukturen angebliche Gleichlauftrisiken festgemacht, die durch die Dezentralität von Entscheidungen und Risikoneigung nachweislich gerade minimiert werden. Darüber hinaus negieren die Forderungen das subsidiäre und lokal verantwortungsbewusste Unternehmertum von Genossenschaftsbanken.

Überlegungen passgenau ausrichten

Noch weitergehende Details liefert der Länderbericht des IWF zum Krisenmanagement und finanziellen Sicherheitsnetzen vom 16. August 2022. Forderungen nach einer Gruppenkonsolidierung werden dort mit Aspekten der Sanierungs- und Abwicklungsplanung verwohen. Soweit der IWF dort ausführt, dass „IPS-Sanierungspläne“, die institutsbezogene Sicherungssysteme für die ihm angehörenden Institute erstellen können, sich stärker mit der Frage beschäftigen sollen, welche Szenarien zu einer Notla-



ge des institutsbezogenen Sicherungssystems führen und welche Auswirkungen dies auf zur Verfügung stehende Handlungsoptionen hätte, unterliegt der IWF offenbar einer Fehlvorstellung über Sinn und Zweck eines solchen „IPS-Sanierungsplans“ gemäß den aktuellen gesetzlichen Grundlagen.

Beim „IPS-Sanierungsplan“ geht es gerade nicht um die Frage einer Schieflage des institutsbezogenen Sicherungssystems, sondern um die Frage, wie sich die dem institutsbezogenen Sicherungssystem angehörenden Institute zunächst aus eigener Kraft mit wirksamen, ex ante analysierten Handlungsoptionen gegen eine Schieflage stemmen können. Erst wenn diese lokalen Maßnahmen nicht mehr ausreichen, kämen Handlungsoptionen des institutsbezogenen Sicherungssystems in Betracht. Ähnlich gruppenlastig äußert sich der IWF mit Blick auf die Abwicklungsplanung.

Da der Ausfall eines einzelnen Instituts nur dann weniger wahrscheinlich sei, solange das institutsbezogene Sicherungssystem nicht selbst in eine Notlage gerate, sollten entsprechende Szenarien und Überlegungen für den Ausfall an einer größeren Gruppe von Instituten oder am institutsbezogenen Sicherungssystem selbst anknüpfen und die Abwicklungsplanung damit letztlich auch auf der Ebene des institutsbezogenen Sicherungssystems erfolgen. Diese Forderungen des IWF stellen die Grundstruktur der Genossenschaftlichen Finanzgruppe auf den Kopf und versuchen, Vorgaben für Konzerne schablonenartig auf Verbundstrukturen zu übertragen, statt Überlegungen passgenau an Verbundstrukturen auszurichten.

Finanzstabilität nicht ohne Not gefährden

Kommen wir abschließend zurück auf die eingangs gestellte Frage, ob die skizzierten regulatorischen Änderungen, würden diese umgesetzt, durch zutreffende Überlegungen zur Finanzstabilität begründet wären oder aber ohne Not nachweislich in vergangenen Krisen bewährte genos-

senschaftliche Strukturen gefährden. Die Antwort auf diese Frage ist eindeutig: Die im Raum stehenden Vorschläge und Empfehlungen beschädigen die Finanzstabilität, sind deshalb schädlich, unbegründet und negieren empirische Erkenntnisse. Genossenschaftliche Verbundstrukturen mit institutsbezogenen Sicherungssystemen, die dazu geführt haben, dass seit deren Bestehen noch nie ein Kunde einer Bank einen Verlust seiner Einlagen erlitten hat, noch nie ein Einleger entschädigt werden musste und noch nie die Insolvenz einer Bank erfolgt ist, werden in Verkennung dieser Tatsachen als besondere Risikoquelle ausgemacht.

Dieser jahrzehntelangen Erfolgsgeschichte für die Finanzstabilität nunmehr aus verschiedenen regulatorischen Richtungen die Arbeit zu erschweren und deren Substanz infrage zu stellen ist kontraproduktiv und verunsichert grundlos Ver-

braucher und Einleger. Statt Diversität und Dezentralität von Strukturen im Bankensektor einschließlich des „3-Säulen-Modells“ in Deutschland als Stabilitätsanker anzuerkennen, wird „Gleichmacherei“ in Form von Gruppenkonsolidierung und Konzernierung postuliert, die im Krisenfall dann aber tatsächlich europaweite „Gleichlaufprobleme“ mit sich bringen würden. Erkenntnisse aus der letzten Finanzkrise werden dabei in atemberaubender Art und Weise beiseitegeschoben.

Der BVR jedenfalls wird nicht nachlassen, gegenüber den Entscheidungsträgern für die Vorzüge der genossenschaftlichen Verbundstrukturen zu werben, auch wenn er dabei Sisyphos nacheifern muss. Es gilt, bewährte und funktionierende Strukturen zu stärken und gerade die Arbeit institutsbezogener Sicherungssysteme im Interesse der Finanzstabilität so effizient wie möglich zu erhalten. —



Auf ins neue Leben. Mit unserer Immobilienfinanzierung.

- Zinssicherheit bis 30 Jahre
- Vielseitige Tilgungsmöglichkeiten
- Flexibel durch wiederauszahlbare Sondertilgungen

Ihre Volksbank Raiffeisenbank berät Sie gern.

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Jetzt
Topzins
sichern!

Ulrich Coenen

50 Jahre BVR: Wo stehen die Genossenschaftsbanken heute?

Das 50. Jubiläum des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken Raiffeisenbanken BVR fällt in ein Jahr der geopolitischen Zeitenwende: Nach langjährigem Zinstief spüren Verbraucher und Unternehmen inzwischen auch hierzulande die Folgen des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine – um vom Leid und der Zerstörung in dem überfallenen Land erst gar nicht zu reden. Wirtschaft und Politik suchen derzeit nach Wegen, um die Bundesrepublik so schnell wie möglich aus verhängnisvollen Energieabhängigkeiten zu befreien und akute Belastungen für die Bevölkerung abzufedern. Eines ist schon heute klar: Die deutsche Volkswirtschaft braucht künftig mehr Resilienz in einer zunehmend volatilen Welt.

Digitale Transformation – Zukunft aktiv gestalten

Vor diesem Hintergrund sind auch der Status quo und die Entwicklungsperspektiven der Genossenschaftlichen Finanzgruppe zu bewerten. Resilienz gegenüber dynamischen Marktveränderungen gehört zu den Kernzielen der Digitalisierungsoffensive, die der BVR schon 2018 gemeinsam mit den Mitgliedsbanken und Verbundunternehmen auf den Weg gebracht hat: Zukunft aktiv gestalten, statt nur auf Veränderungen reagieren – so ließe sich die Philosophie hinter der genossenschaftlichen Transformationsstrategie in knapper Form zusammenfassen.

Der BVR formuliert dazu das Ziel, wie das genossenschaftliche Banking in der digitalen Ära aussehen soll: Im Zentrum steht hier das Modell einer starken, unabhängigen und in der jeweiligen Region fest

verwurzelten Primärbank, die im engen Schulterschluss mit Partnern im Verbund konsequent aus der Kundenperspektive heraus agiert.

Mehr Relevanz im alltäglichen Leben

Das entscheidende Mittel dazu ist eine durchgängige Omnikanalwelt, die eine konsistente Reise sicherstellt und über alle virtuellen und physischen Kontaktpunkte hinweg für ein unverwechselbares Kundenerlebnis sorgt. Zugleich ebnet der Omnikanalansatz den Weg für die Modernisierung des Kerngeschäfts, einschließlich der Erweiterung des Leistungsportfolios. Denn die zugrunde liegende Omnikanal-Plattform bietet Genossenschaftsinstituten perspektivisch die Möglichkeit, das eigene Angebot durch mehrwertstiftende Dienstleistungen und Produkte anderer Unternehmen aus ihrer Region anzureichern. Auf längere Sicht entsteht im Sinne der Plattformökonomie somit ein digitales Ökosystem regionaler Prägung. Dadurch gewinnen Volks- und Raiffeisenbanken eine höhere Relevanz im alltäglichen Leben ihrer Kundschaft – und sie erschließen sich neue Wertschöpfungsoptionen innerhalb, aber auch jenseits klassischer Bankdienstleistungen.

Die zwingende Notwendigkeit, Kundenbeziehungen durch passgenaue Mehrwertangebote im Omnikanal zu festigen, ergibt sich nicht zuletzt aus der aktuellen Marktentwicklung: Im digitalen Raum werben immer mehr bankfremde Konkurrenten um die Verbrauchergunst. Mit jeder Zahlungstransaktion und jedem Ratenkredit durch einen Non- oder Near-

Bank-Anbieter geht traditionellen Geldhäusern wertvolles Wissen zum Kundenverhalten verloren. Wer einen solchen Informationsabfluss zulässt, schneidet sich selbst die Möglichkeit ab, die tatsächlichen Kundenbedürfnisse besser zu verstehen. Eben dieses Wissen jedoch schafft erst die Grundlage für wirklich attraktive Angebote, die auf individuelle Kundenpräferenzen und Gewohnheiten zugeschnitten sind. Genau diese Logik macht den Kampf um die Kundenschnittstelle so wichtig.

Mehr Tempo in der Digitalisierung

Das klingt wie die Quadratur des Kreises. Gelöst werden kann diese Herausforderung aber, wenn es Genossenschaftsinstituten gelingt, aus den tagtäglich anfallenden Massendaten geschäftlich direkt nutzbares Wissen abzuleiten. Und mit diesem Wissen dann im digital-persönlichen Kundenkontakt die richtige Interaktion zum richtigen Zeitpunkt zu platzieren. Das ist der Grund, warum Atruvia als Digitalisierungspartner der Volks- und Raiffeisenbanken die Entwicklung innovativer Technologien schwerpunktmäßig vorantreibt. Wenn Daten, Interaktionen und Kundenprozesse tief integriert ineinanderfließen, dann entsteht mehr Wert für Kunden und Banken.

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass es manche Digitalunternehmen schon heute schaffen, ihre Kundschaft durch den Einsatz von Technologie und Datenanalysen in ein nahezu komplettes Serviceuniversum gleichsam einzuhüllen: Shoppen, Chatten, Streamen, Gaming und Bezahlen – das alles geht immer unter demsel-



ben Branding und mit teilweise hochgradig aggregierten Angeboten. Dieses Grundprinzip der intelligenten Vernetzung inklusive echter Ende-zu-Ende-Prozesse hat sich auch die Genossenschaftliche Finanzgruppe vorgenommen.

Derzeit stellt sich dabei die Frage, wie viel Zeit die Volks- und Raiffeisenbanken für diesen weiteren Umbau haben. Aus Sicht von Atruvia lautet die Antwort ganz klar: Es sollte weiter Fahrt aufgenommen werden. Der Wettbewerb hat große Ambitionen formuliert. Egal ob bei Banking-Angeboten für die jüngere Kundengeneration oder differenzierenden Angeboten für Firmenkunden; die Geschwindigkeit der Digitalisierung darf sich deutlich erhöhen. Aus der nach wie vor vorhandenen Position der Stärke kann dies gut gelingen!

Innovationskraft durch ökonomische Resilienz

Ein hinreichendes Innovationstempo, mit dem sich die Genossenschaftsbanken tatsächlich an die Spitze der Marktentwicklung setzen können, erfordert punktgenaue Technologieinvestitionen. Deshalb macht sich Atruvia für einen verbundweit abgestimmten, strategischen Finanzplan für weitere Digitalisierung und Automatisierung stark: Wichtige Grundlagen dafür hat die Digitalisierungsoffensive geschaffen – nämlich in Form eines hochgradig standardisierten Betriebsmodells, das dank durchgängiger Ende-zu-Ende-Automation von Bankprozessen zu nachhaltigen Effizienzsteigerungen führt. An dieser Stelle zeigt sich einmal mehr: Die strategische Orientierung auf eine technologisch offene Plattformarchitektur ist sowohl die Quelle für digital-persönliche Kundennähe im Omnikanal als auch für höhere wirtschaftliche Resilienz, die den Volks- und Raiffeisenbanken mehr finanziellen Spielraum für künftige Innovationen verschafft.

Wie ist der aktuelle Stand bei der Umsetzung des neuen Betriebsmodells? Bereits im vorigen Jahr schloss Atruvia mit dem IT-Cloud-Rollout den letzten Konsolidierungsschritt nach der Fusion ab: Damit

verfügen alle Genossenschaftsbanken heute über ein einheitliches hochmodernes IT-Fundament. Darauf aufbauend brachte das zurückliegende Geschäftsjahr sichtbare Fortschritte bei der Weiterentwicklung der neuen Steuerungsplattform, was den Banken unter anderem ein deutlich effektiveres Accounting ermöglicht.

Für spürbare Entlastungen in der Marktfolge sorgt nicht zuletzt die Ende-zu-Ende-Automatisierung häufig vorkommender Bankprozesse – insbesondere im Umfeld von Konto und Karte. Bei der Neukundenanlage etwa bringt die Plattformportierung der zugehörigen Prozesse beispielsweise eine Zeiteinsparung von durchschnittlich 80 Prozent.

Bemerkenswert in diesem Kontext: Die vom Plattformparadigma ermöglichten Effizienzsteigerungen gehen in den Banken mit einer verbesserten Servicequalität an der digital-persönlichen Kundenschnittstelle einher. So haben sich zum Beispiel im vergangenen Jahr die Antwortzeiten im Kundenservicecenter dank Optimierung der zugrunde liegenden Prozesse deutlich verkürzt.

Resilienz erfordert organisatorische Transformation

Wenn von Resilienz und Reaktionsvermögen in einem anhaltend volatilen Marktumfeld die Rede ist, darf über den digitalen Fortschritt mit all seinen Prozessveränderungen die Bedeutung der organisatorischen Transformation nicht aus dem Blick geraten – erst recht nicht in einer so großen Verbundorganisation wie der Genossenschaftlichen Finanzgruppe: Im 50. Jahr des BVR-Bestehens ist Atruvia endgültig in eine neue Rolle hineingewachsen und hat den Wandel vom klassischen IT-Dienstleister hin zum Digitalisierungspartner der Volks- und Raiffeisenbanken vollzogen.

Dafür hat das Unternehmen seine internen Organisationsstrukturen komplett umgestaltet: Ein neuartiges Zusammenarbeitsmodell, das sich an bewährten Agilitätsprinzipien orientiert, räumt hierarchische Barrieren zwischen Geschäfts-



Ulrich Coenen 

Sprecher des Vorstands, Atruvia AG, Karlsruhe

Für Ulrich Coenen, Vorstandssprecher bei Atruvia, braucht Deutschland im Angesicht des Ukraine-Kriegs und den dadurch offenbarten verhängnisvollen Energieabhängigkeiten mehr Resilienz. Widerstandsfähigkeit gegenüber dynamischen Marktveränderungen gehöre wiederum zu den Kernzielen der Digitalisierungsoffensive des BVR, die dieser bereits 2018 auf den Weg gebracht habe. Kern der Offensive ist die Schaffung einer durchgängigen Omnikanalwelt, die eine konsistente Customer-Journey schaffen soll, aber auch den Weg für eine Modernisierung des Kerngeschäfts inklusive der Erweiterung des Leistungsportfolios für die Institute bieten soll. Als Endziel soll ein komplettes digitales Ökosystem regionaler Prägung entstehen. Coenen weist darauf hin, dass manche Unternehmen es schon heute schaffen, die Kunden in ein komplettes Service-Universum „einzuhüllen“. Er fordert, dass die Finanzgruppe bei diesem Thema daher weiter Fahrt aufnehmen sollte. (Red.)

bereichen aus dem Weg. Interdisziplinäre Teams bündeln heute abteilungsübergreifend breitgefächertes IT-Knowhow mit bankfachlicher Expertise und authentischem Praxiswissen aus den jeweils mitwirkenden Banken. Das sorgt nicht nur für schnellere Marktreife und verbesserte Bedarfsorientierung innovativer Omnikanal-Lösungen, sondern verändert Tag für Tag auch das Miteinander-Füreinander im Verbund. Hier zeigt sich: Das ursprüngliche Genossenschaftsideal erlebt in der digitalen Ära auf vielen Ebenen eine Renaissance.

Carlos Gómez-Sáez

Payment und Banking – die Dynamik zwischen Push und Pull

Betrachtet man die Historie des Payment-Engagements der deutschen Kreditwirtschaft, kann leicht der Eindruck entstehen, dass das Management des elektronischen Zahlungsverkehrs am Point of Sale (PoS) nicht zum Kerngeschäft des Bankings gerechnet werden kann. Schließlich hat die deutsche Kreditwirtschaft ihre Assets in diesem Marktsegment in der Vergangenheit weitgehend verkauft. Easycash, GZS, Monrada,

dass Banken neue Erlöspotenziale suchen und finden mussten. Dafür bietet auf Provisionsseite der Zahlungsverkehr inklusive Händler- und Kreditkartengeschäft eigentlich einen guten Ausgangspunkt. Diese Sichtweise scheint am aktuellen Rand auch wieder mehr Anhänger zu finden. So ist die Deutsche Bank, die sich vor einigen Jahren von allen Payment-Engagements getrennt hat, 2021 wieder eingestiegen und rückt den

bereits 40,9 Prozent.³⁾ Dabei sind die Verfügbarkeit des gewünschten Zahlungsmittels sowie dessen nahtlose Integration entscheidend für den Kaufabschluss. Denn sobald keines der drei präferierten Bezahlfverfahren, Kreditkarte, Rechnung oder Paypal, angeboten wird, brechen circa ein Viertel ihren Kauf kompromisslos ab.⁴⁾

Nicht nur im E-Commerce, auch im stationären Handel formulieren Konsumenten inzwischen klare Erwartungen – und handeln entsprechend, sollten diese nicht erfüllt werden. Während jeder Dritte bevorzugt in Geschäften einkauft, in denen bargeldlos bezahlt werden kann, gehen 17 Prozent noch weiter und meiden Läden, die ausschließlich Bargeld akzeptieren. Dieser Paradigmenwechsel spiegelt sich auch in den Umsatzzahlen des Handels wider: 58,5 Prozent aller Umsätze im Einzelhandel wurden 2021 mit Karte oder digitaler Wallet getätigt. Laut Prognose des EHI soll der kartengestützte Umsatzanteil bis zum Jahr 2026 weiter auf 66,7 Prozent steigen.⁵⁾

„Neue Technologien ermöglichen Innovationen im gesamten Spektrum des Zahlungsverkehrs.“

Deutsche Card Services, Postbank P.O.S. Transact, Concardis, VÖB-ZVD Netzbetrieb – allesamt wurden in den vergangenen 20 Jahren veräußert. Auch BS Payone wurde 2019 in die Ingenico Holding eingebracht, nur um ein Jahr später in der französischen Worldline aufzugehen.

War der Rückzug der Banken aus dem Payment-Geschäft rückblickend die richtige Entscheidung? Die wachsende Bedeutung und erstaunliche Wertentwicklung von Payment-Anbietern lassen daran zweifeln. Sank die Marktkapitalisierung klassischer Banken von 2015 bis heute um durchschnittlich 2 Prozent, wuchs die Marktkapitalisierung der Payment-Anbieter um mehr als das Siebenfache.¹⁾ Gleichzeitig sank der Anteil des Zahlungsverkehrs deutscher Geschäftsbanken: 2015 noch bei 35 bis 40 Prozent der Provisionserträge, betrug er 2020 nur noch rund 30 bis 35 Prozent – Tendenz weiter fallend.²⁾ Auf der anderen Seite führte die lange Niedrigzinsphase dazu,

Zahlungsverkehr erneut in den Fokus – erklärtermaßen um ihn als Schnittstelle für den Vertrieb einer ganzen Reihe weiterer Bankdienstleistungen ihres Corporate-Geschäfts zu nutzen.

Payment als dynamisches Gestaltungselement

Die Attraktivität des Marktes ist unbestreitbar. Die Bedeutung des Bezahlvorganges sowohl im stationären Handel als auch im E-Commerce steigt kontinuierlich an. Digitales Zahlen wächst rasant, verdrängt zunehmend das Bargeld und vereinfacht die Prozesse am Point of Sale. So wuchsen die Brutto-Umsätze allein im B2C-Onlinehandel im Jahr 2021 um 19 Prozent auf über 100 Milliarden Euro an. Basis ist die erhöhte Bestellfrequenz: Während im Jahr 2019 nur 33,2 Prozent der Konsumenten angaben, in den vergangenen sieben Tagen öfter als einmal online bestellt zu haben, waren es 2021

Die fortschreitende Digitalisierung bietet immer mehr Möglichkeiten, die Schnittstelle zum Kunden zu variieren und dem jeweiligen Geschäftsmodell anzupassen. Neue Technologien wie Künstliche Intelligenz oder Distributed-Ledger-Technologie ermöglichen zudem weitreichende Innovationen im gesamten Spektrum des Zahlungsverkehrs. Dies umfasst kartenbasiertes Payment, bei dem sich moderne Mobile- oder In-App-Anwendungen etablieren, aber auch Account-to-Account, Automated und High Value Payments. Man denke hier nur an den Impact von Instant Payments, Smart Contracts oder Machine-to-Machine-Zahlungen.



Das Payment hat sich so zu einem dynamischen Gestaltungselement in der Kundenbeziehung entwickelt: Es ermöglicht die Transformation etablierter Geschäftsmodelle in die digitale Welt, aber auch die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle und ihre Anwendungsmöglichkeiten. Mit dem verbrauchsbasierten Abrechnungsmodell „pay per use“, welches meist im Bereich der Micropayments rangiert, lassen sich beispielsweise bequem neue Shared-Economy-Angebote realisieren. Die zunehmende Vernetzung und der Einzug der App-Economy in das Automobil schafft komfortablere Bezahlmöglichkeiten bei etablierten Transaktionen (Beispiel Maut), aber auch die Möglichkeit neue Geschäfte aufzubauen. Die Automobilwirtschaft selbst nutzt das für kostenpflichtige Mobilitätsangebote (Premium-Services). Drittanbieter bauen auf das Automobil zugeschnittene Dienstleistungen auf, wie beispielsweise unterwegs bestellen und bezahlen über miteinander verbundene Devices.

Der Wettbewerb um die Kundenschnittstelle

Eine Verschmelzung von Geschäfts- und Bezahlprozessen schafft steigendes Transaktionsgeschäft – für die kontoführenden Institute zunächst eine erfreuliche Entwicklung. Die neuen Bedürfnisse und der erhebliche Unterstützungsbedarf auf Geschäftskundenseite erweitern jedoch auch die Wertschöpfung der Payment-Dienstleister und erhöhen ihre Bedeutung für die Gestaltung des Point of Sale.

Immer mehr Fin- und Bigtechs gelingt es deshalb, mit neuen Zahlungsverkehrsprodukten die Kundenschnittstelle zu erobern – und im Anschluss Bankprodukte wie Girokonten oder Kreditprodukte anzubieten. In Zeiten von PSD2 und Digitalisierung ist der Wettbewerb um die Kundenschnittstelle ein Wettbewerb um den Kunden an sich. Der Zahlungsverkehr ist das bevorzugte Einfallstor.

Schon heute stehen Nichtbanken für 28 Prozent der weltweiten Marktkapitalisierung im Financial Services Segment. 17

davon fallen auf Zahlungsanbieter, 11 Prozent verantworten Fintechs.⁶⁾ Und wenn man die Dynamik an den multiplen Point of Sales ansieht, wird diese Entwicklung auch weitergehen. Dabei richten sich manche Vorstöße auf den ersten Blick gar nicht direkt gegen die Banken. Die Übernahme von Teilen ihres Geschäftes sind eher Windfall-Profits für die großen Plattformen. In erster Linie geht es ihnen um den Kundenzugang und in zweiter Linie um den Verkauf ihrer Leistungen – die Finanzierung ist eher nachgelagert. Ein schönes Beispiel ist auch hier die Entwicklung im Mobilitätssektor.

Erst kürzlich hat Apple bekannt gegeben, dass man die Entwicklung der eigenen Car-Play-Suite mit hoher Energie vorantreiben will. Das Ziel ist klar: Apple will mit seiner Technologie auch im Auto den Standard setzen und damit, wie bereits in anderen Bereichen, zum Gatekeeper und zur Super-App aufsteigen und den Marktzugang kontrollieren. Wenn man dagegen die jüngsten Nachrichten zum Digitalisierungsfortschritt eines global agierenden Automobilkonzerns wie Volkswagen setzt und an die bisher wenig fortgeschrittene Standardisierung in diesem Bereich denkt, dann wird der Wettbewerb für die Automobilindustrie zumindest sehr hart werden. Dass Apple ebenfalls jüngst sein Apple Pay durch eine eigene Kreditkarte erweitert hat, ist gegen den eigentlichen Vorstoß schon fast eine Petitesse, zeigt aber in welche Richtung die Entwicklung geht.

BNPL: Gekommen, um zu bleiben

Für die deutsche Kreditwirtschaft ist beides wichtig. Denn je mehr relevante Marktsegmente von direkten oder indirekten Wettbewerbern besetzt werden, desto schwieriger wird es für die Bankinstitute, ihr Geschäft zu verteidigen – und das ist eben nicht nur der Zahlungsverkehr, sondern alle Finanzdienstleistungen, die sich daran knüpfen lassen. Damit das gelingt, ist ein Perspektivwechsel unerlässlich. Man mag in der Vergangenheit gelernt haben, dass Payment und Banking zwei unterschiedliche Dinge sind. Inzwischen wird aber immer klarer,



Carlos Gómez-Sáez



Vorsitzender der Geschäftsführung,
VR Payment GmbH, Frankfurt am Main

Die deutsche Kreditwirtschaft hat laut dem Autor ihre Assets im Bereich Payment in der Vergangenheit weitgehend verkauft. Doch Gómez-Sáez stellt die Frage in den Raum, ob dieser Rückzug im Rückblick die richtige Entscheidung war. Die Attraktivität des Payment-Marktes ist seiner Meinung nach unbestreitbar. Die fortschreitende Digitalisierung bietet dabei immer mehr Möglichkeiten, die Schnittstelle zum Kunden zu variieren und dem jeweiligen Geschäftsmodell anzupassen. In Zeiten von PSD2 und Digitalisierung sieht Gómez-Sáez die Banken zunehmend im Wettbewerb mit Nichtbanken eben um diese Schnittstelle. Einen großen Vorteil für die Banken würden dabei vor allem die Datennutzung der Payment-Transaktionen darstellen, die sich für das Risikomanagement, aber auch die Produktgestaltung und -ansprache nutzen ließen. Angesichts dessen sei es nicht mehr egal, wer das Payment abwickelt und damit die Schnittstelle zum Kunden kontrolliert. (Red.)

dass beide Stränge eng miteinander verwoben sind und die DNA moderner Financial Services bilden.

Das derzeit wohl prominenteste Beispiel für eine erfolgreiche Verquickung von Payment und Banking ist die ungesicherte Kreditvergabe am Point of Sale, „Buy Now, Pay Later“. Ein ertragreiches Geschäft: Lag das weltweite Volumen von BNPL 2020 noch bei 17,6 Milliarden US-Dollar, wird es für 2024 bereits auf 74,3 Milliarden US-Dollar geschätzt.⁷⁾

Ursprünglich von Fintechs etabliert, bieten inzwischen auch 44 Prozent der deutschen Banken BNPL an oder sind in der Umsetzung entsprechender Angebote. Weitere 18 Prozent sind in der Planung.⁸⁾ Dabei sind die Kreditinstitute für die Entwicklung passender Angebote prädestiniert, umfasst BNPL doch im Kern altbekannte Zahlungsmodelle in neuem digitalem Gewand. Das Rechnungskaufmodell – oder nun: der Sofortkauf bei späterer Bezahlung mit verlängerten Zahlungszielen von einem Monat oder mehr – gehört in Deutschland seit jeher zum Zahlungsrepertoire. Das Ratenkaufmodell ist ebenso etabliert. Als Sofortkauf bei späterer Bezahlung in Raten, entweder ohne Zinsen oder als Annuitätendarlehen mit Laufzeiten bis zu sechs Monaten, zeigt er sich heute oft als „Pay in 4“ – einer Aufsplittung des Rechnungsbetrages in vier zinslose Raten, die im Abstand von meist vierzehn Tagen zu tätigen sind.

Digitalisierung von Bankprodukten entscheidend

In diesem Zuge erhält auch die klassische Finanzierung in Form von Konsumentenkredit ein Revival, wie es der „Ratenkauf by easy Credit“ bietet. Mit diesem Produkt sind die Volksbanken Raiffeisenbanken ihren Kunden 2016 erstmals an den Point of Sale gefolgt. Die genossenschaftliche Team Bank AG und VR Payment haben zusammen eine Lösung entwickelt, bei der Kreditierungs- und Bezahlprozess nahtlos ineinander übergehen. Insbesondere im höherpreisigen Produktmarkt wie bei Fahrrädern, Möbeln oder weißer Ware unterstützt eine mit dem Kauf angebotene Ratenzahlung den Entscheidungsprozess des Kunden und führt zu höheren Umsätzen beim Kauf. Dabei entscheidend: die einfache und voll-digitale Integration der Bezahlösung in den Onlineshop oder das Terminal im stationären Handel.

Ob Finanzierung, Raten- oder Rechnungskauf: Die BNPL-Wertschöpfung und die dahinterliegenden Leistungsbausteine – von Risk- und Datenmanagement bis hin zu Mahnwesen und Inkasso – sind ur-

eigene Bankdienstleistungen. So ist es nicht verwunderlich, dass selbst die aktuelle Gegenbewegung zu BNPL, „Save Now, Pay Later“ (SNPL), den Banken in die Karten spielt. Hierbei das Prinzip: Konsumenten leisten Vorauszahlungen und erhalten dafür vom Händler einen Rabatt eingeräumt. Das Einbetten einer gebührenfreien Sparfunktion in die Händlerwebsite bis zur Erreichung einer Kaufsumme ist jedoch nichts anderes als ein digitales Sparkonto. Auch das Alternativmodell ist nicht neu: Der Einzug von festen Raten vom Kundenkonto bis zu einem Zieldatum entspricht einem klassischen Sparplan, nur neu verpackt und als Zahlungsmethode in den Onlineshop integriert.

Potenziale in der Datenzusammenlegung

Sich mit den aktuellen BNPL- beziehungsweise SNPL-Trends und dem Thema Point of Sale zu beschäftigen, bedeutet für die Banken nicht zwingend, eigenständig neue Angebote entwickeln zu müssen. Ein Produkt oder Leistungsangebot im Portfolio zu haben, welches die Komponenten des Bankings mit dem Payment verknüpft oder auch umgekehrt das Payment mit dem Banking, ist jedoch absolut sinnvoll. Letzteres – das Payment in die Bankprozesse einzubinden – eröffnet ein hohes Potenzial in der Datennutzung.

Der Hintergrund: Banken und Payment Provider verfügen über sich oft ergänzende Datensätze. Während die Transaktionsdaten einen detaillierten Blick auf die Kundenbasis eines Händlers zulassen, verfügen die Banken über genaueste Kenntnisse, die das Händlerprofil und seine wirtschaftliche Situation betreffen. Zusammengenommen lassen sich damit unter anderem verlässliche Ableitungen für das eigene Risikomanagement ziehen und gegebenenfalls auch frühzeitig Liquiditäts- oder Finanzierungshilfen anbieten. Ebenso gewinnbringend kann der Einbezug von Transaktionsdaten in die Produktentwicklung und in die Vertriebssteuerung sein. Denn je mehr die Bank über einen Kunden weiß, desto zielgerichteter die Ansprache und desto

besser abgestimmt weitere Angebote, die ihm unterbreitet werden. Eine Zusammenführung von Payment- und Banking-Daten ermöglicht somit eine ganzheitliche Kundensicht und einen verbesserten sowie erweiterten Kundenservice.

Für den Einstieg in beziehungsweise den Aufbau von jeglichen digitalen Angeboten bieten erfolgreiche Fin- und Bigtechs erneut eine Blaupause. Entscheidend ist, ein Angebot zu formulieren, das Händler und Konsumenten gleichermaßen adressiert und dabei die Wertschöpfungsketten optimiert. Ausgangs- und Endpunkt sind dabei immer die Bedürfnisse ebendieser Händler und Konsumenten, die meist nach einfachen, schlüsselfertigen Produkten und Konzepten suchen. Wenn es den Kreditinstituten gelingt, passende Angebote mit kurzen Innovationszyklen am Markt zu etablieren, können sie sich Fin- und Bigtechs selbstbewusst entgegenstellen.

Die Genossenschaftliche Finanzgruppe hat sich für diesen Wettbewerb gut aufgestellt. Als einzige Bankengruppe in Deutschland verfügt sie mit VR Payment über einen eigenen Full Service Payment Provider, der sich neben der reinen Abwicklung des Zahlungsverkehrs am PoS auch auf die Gestaltung von Kundenschnittstellen für die diversen Ansprüche der Geschäftskunden der genossenschaftlichen Institute versteht. Vor dem Hintergrund des immer stärkeren Wettbewerbs durch Nichtbanken ist der gemeinschaftliche Ausbau der Kundenschnittstelle innerhalb des genossenschaftlichen Ökosystems und die gemeinsame Erweiterung dieses Ökosystems das Gebot der Stunde. Angesichts der Marktdynamiken ist es schlichtweg nicht mehr egal, wer das Payment abwickelt und damit diese Schnittstelle zum Kunden kontrolliert.

Fußnoten

1) Vgl. Maus, Sebastian, in: Der Bank Blog, 7. September 2022.

2) ebd.

3) BEVH-Studie „Interaktiver Handel in Deutschland 2022“.

4) ECC Paymentstudie Vol. 26 „Das Smartmonnaie: Die (neue) Rolle des Smartphones beim (Online-Shopping)“, 2022.

5) EHI-Studie „Zahlungssysteme im Einzelhandel 2022“.

6) Vgl. Accenture „Embedded Finance für KMU“, 2022.

7) Börsen-Zeitung, 12. August 2021.

8) Credi2: „Embedded Finance: Now or never?“, Studie zur Perspektive deutscher Banken, 2022.

PERSONAL-
VERMITTLUNG,
ARBEITNEHMER-
ÜBERLASSUNG

VERÄNDERUNGS-
COACHING IM
UNTERNEHMEN,
TRANSFERGESCHÄFT

PERSONALVERÄNDERUNGEN ...

... UNSER AUFTRAG

Ihr Personaldienstleister der
Genossenschaftlichen Finanzgruppe seit 2001



PERSONALDIENSTE & ZEITARBEIT GMBH

info@pdz-online.de

06151 - 2 79 79 - 0



René Kunsleben

Ändern sich die Rahmenbedingungen der Problemerkreditbearbeitung?

Der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR) war gerade 15 Jahre alt geworden, befand sich bildlich gesprochen also mitten in der Pubertät, als er 1987 im westfälischen Hamm eine Tochter erhielt: Die in eine existenzbedrohende Schieflage geratene „Hammer Bank SpaDaKa eG“ sollte abgewickelt werden und wurde hierfür mit Beschluss der Vertreterversammlung vom 14. Juli 1987 in die BAG Bankaktiengesellschaft (BAG) umgewandelt.

Neben 30 verbliebenen ehemaligen Mitgliedern der Genossenschaft, die ihre in Aktien gewandelten Anteile nicht zurückgeben wollten, übernahmen die Beteiligungsholding des Westfälischen Genossenschaftsverbandes e.V. (WGV) und der BVR mit 23,7 Prozent beziehungsweise 76,1 Prozent die Mehrheit an der BAG.¹⁾ Die Aufgabe für die „neue Bank“ war eindeutig formuliert und zum Ende des Geschäftsjahres 1992 hatten die verbliebenen Mitarbeiter der BAG sowie neu eingestellte Fachmänner und -frauen die Bilanzsumme der Bank von ehemals 1143 Millionen Deutsche Mark im Jahr 1985 auf 103 Millionen DM zurückgeführt.

Allerdings zeigte sich im Verlauf der späten Neunziger und frühen Zweitausender Jahre, dass für das in Hamm sukzessive aufgebaute Know-how rund um die Bearbeitung problembehafteter Risikoaktiva in Form von Krediten, Immobilien und Beteiligungen jedweder Art weiterhin eine Bedarfslage in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe existierte.

Erhebliche Problemerkreditbestände

Ausgelöst durch verschiedene Ereignisse (von der konjunkturellen Rezessionsphase nach der deutschen Wiedervereinigung bis

Bearbeitung übernommen wurden. So entstand in Hamm das Kompetenzzentrum der Genossenschaftlichen Finanzgruppe für die Bearbeitung von Problemerkrediten, mit einer Bilanzsumme auf konsolidierter Ebene in Höhe von in der Spitze fast 4,5 Milliarden Euro.²⁾

Während der BVR in diesem Jahr sein 50-jähriges Jubiläum begeht, ist die BAG mit 35 Jahren ebenfalls erwachsen geworden. In dieser Zeit haben sich der Aufbau und die Prozesse der Problemerkreditbearbeitung spürbar weiter entwickelt, sind digitaler geworden und dabei deutlich stärker reguliert als noch vor 35,

„Die EU-Kommission hat einen Aktionsplan zum Abbau notleidender Kredite erarbeitet.“

hin zur Finanzmarktkrise 2008) hatten sich in den Büchern der Volks- und Raiffeisenbanken teilweise erhebliche Problemerkreditbestände gebildet, welche – mitunter in Abstimmung mit der Sicherungseinrichtung des BVR – von der BAG zur weiteren

25 oder 10 Jahren. So sind neben den Vorgaben der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) der BaFin³⁾ mittlerweile unter anderem auch Vorgaben der EBA aus ihrer Guideline zur Problemerkreditbearbeitung⁴⁾ von den Kreditinstituten beim Umgang mit Problemerkrediten oder neudeutsch „Non-Performing Loans“ (NPL) zu berücksichtigen. Und obwohl das NPL-Volumen in Europa wie in Deutschland in den vergangenen zwölf Monaten absolut wie relativ weiterhin rückläufig war (siehe Abbildung), wird auf europäischer Ebene weiterhin an strukturellen Maßnahmen gearbeitet, um zu verhindern, dass in den Bankbilanzen mittelfristig notleidende Kredite auflaufen. Hierfür hat die EU-Kommission im Dezember 2020 einen Aktionsplan zum Abbau notleidender Kredite erarbeitet

Entwicklung der NPL-Quoten und Volumina in Deutschland und der EU/EEA von Juni 2021 bis März 2022

	Juni 2021	September 2021	Dezember 2021	März 2022
NPL-Quote Deutschland in Prozent	1,1	1,1	1,1	1,0
NPL-Volumen Deutschland in Mrd. Euro	31,2	31,0	29,7	30,1
NPL-Quote EU/EEA in Prozent	2,3	2,1	2,0	1,9
NPL-Volumen EU/EEA in Mrd. Euro	442,3	419,3	391,5	384,2

Quelle: EBA Risk Dashboard vom 1. Juli 2022



(NPL Action Plan)⁵⁾, welcher unmittelbar auf dem NPL-Aktionsplan des Rates vom 11. Juli 2017⁶⁾ aufbaut.

Entwicklung funktionierender Sekundärmärkte

Nachdem auf der Basis des Aktionsplans des Rates bereits der NPL Backstop⁷⁾, die Richtlinie über Kreditdienstleister und Kreditkäufer⁸⁾ sowie die EBA-Guideline zur Problemerkreditbearbeitung umgesetzt und in Kraft gesetzt wurden, stellt sich die Frage, mit welchen (neuen) Maßnahmen die EU-Kommission ihr im Action Plan genanntes Ziel einer Verringerung der Kreditrisiken erreichen will.

Wichtigstes Ziel ist aus Sicht der EU-Kommission die Entwicklung von funktionierenden Sekundärmärkten für notleidende Vermögenswerte. Dahinter steht die Erwartung, dass ein tiefer und liquider Sekundärmarkt den Banken die Möglichkeit bietet, ihre notleidenden Kredite durch Veräußerung an Drittinvestoren abzubauen. Insbesondere der Markteintritt kleinerer Verkäufer und Käufer von Problemerkrediten soll erleichtert und gefördert werden. Eine wesentliche Maßnahme ist aus Sicht der EU-Kommission die weitere Verbesserung der Qualität und Vergleichbarkeit der Daten zu NPL. Hierzu soll das 2017 von der EBA erarbeitete NPL Data Template, dessen Nutzung bislang freiwillig ist, einer Überarbeitung unterzogen werden und seine Verwendung für die Verkäufer von NPL zukünftig verpflichtend sein.

Die EBA setzt diese Maßnahme, wozu sie in Artikel 16 der schon erwähnten Richtlinie über Kreditdienstleister und Kreditkäufer einen entsprechenden Auftrag erhalten hat, bereits um und hat am 16. Mai 2022 eine Konsultation zu ihrem neuen NPL Data Template gestartet. Im Gegensatz zum derzeit noch gültigen Template, welches 462 Datenpunkte umfasst, soll die überarbeitete Fassung noch 157 Datenpunkte umfassen, wovon 91 (für Darlehen kleiner 25000 Euro) beziehungsweise 133 (für Darlehen größer 25000 Euro) verpflichtend sein sollen. Bis zum Konsultationsende am 7. September

2022 sind 25 Antworten bei der EBA eingegangen.

Diese kritisieren insbesondere die fehlende Proportionalität im vorgelegten Entwurf (zum Beispiel Anwendung beim Verkauf vollständig abgeschriebener Forderungen, Anwendung bei Kleinstportfolios mit wenigen Einzelforderungen, besonders strenge Anforderungen an die organisatorische Ausgestaltung des Verkaufsprozesses bis hin zur Trennung von Markt und Marktfolge), aber auch die Meldung von Datenpunkten, die bereits an anderer Stelle erhoben werden oder in den nationalen Rechnungslegungssystemen nicht vorhanden sind (was eine zusätzliche Erschwernis für kleinere Marktteilnehmer bedeuten würde). Die eingegangenen Antworten sollen nun ausgewertet werden, ehe für Dezember 2022 die Vorlage des neuen NPL Data Templates bei der EU-Kommission vorgesehen ist. Das Inkrafttreten ist für 2023 geplant.⁹⁾

Ablehnende Meinungen

Neben der Überarbeitung und zukünftig verpflichtenden Anwendung des NPL Data Templates setzt die EU-Kommission darüber hinaus große Hoffnungen in die Errichtung einer zentralen Datenplattform auf EU-Ebene („NPL Data Hub“). Hierüber soll mehr Markttransparenz erreicht und ein Datenregister für den NPL-Markt etabliert werden. Eine erste öffentliche Konsultation zum geplanten NPL Data Hub erfolgte bereits im ersten Halbjahr 2021 und zeigte überwiegend ablehnende Meinungen bei den befragten Vertretern.

Es wurde vor allem darauf hingewiesen, dass die NPL-Märkte in Europa im Wesentlichen funktionieren und dass langjährig bewährte Marktusancen bestehen, die allen Marktteilnehmern bekannt sind. Wenn NPL-Forderungspakete – insbesondere in südeuropäischen Ländern – nicht gehandelt werden, liegt dies in den meisten Fällen an einer fehlenden Kaufpreisvereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer und nicht an mangelnden Daten für eine Due Diligence. Darüber hinaus wurde



René Kunsleben



Sprecher des Vorstands,
BAG Bankaktiengesellschaft, Hamm

Die BAG Bankaktiengesellschaft wurde gegründet, als der BVR gerade mal 15 Jahre alt war. Entstanden aus der in Schieflage geratenen „Hammer Bank SpaDaKa eG“ wurde das Institut passenderweise auf die Verwertung notleidender Kreditportfolios (NPL) ausgerichtet. Mit nun 35 Jahren sieht der Vorstandssprecher der BAG sein Institut nun auch erwachsen geworden. Mit weiterentwickeltem und digitalisiertem Aufbau und Prozessen ist das Institut heute aber auch deutlich stärker reguliert. So habe auch die EU-Kommission im Dezember 2020 den NPL Action Plan erarbeitet. Ziel ist es dabei, den Banken zu erleichtern, NPL zu verkaufen und somit aus den Bilanzen zu bekommen. Dafür steht die Entwicklung von funktionierenden Sekundärmärkten im Fokus. Für die Genossenschaftliche Finanzgruppe hat die BAG laut Kunsleben in den vergangenen Jahrzehnten Übertragungsmodelle ausgearbeitet, mit denen NPL jeglicher Größe oder Branche an die BAG veräußert werden können. (Red.)

ausgeführt, dass das von der EU-Kommission favorisierte private Betreibermodell zu einer Erhöhung der Transaktionskosten führen wird. Die Weitergabe aufgrund regulatorischer Vorschriften erhobener Daten an private Unternehmen für die dortige Vermarktung wird zudem äußerst kritisch gesehen. Zuletzt wurde diese Maßnahme der EU-Kommission nicht weiter forciert.

Ebenfalls nicht weiter forciert wurden bislang die Pläne der EU-Kommission zur

Errichtung nationaler Vermögensverwaltungsgesellschaften (Asset Management Companies, AMC)¹⁰⁾ bis hin zu einem EU-weiten Netzwerk aus nationalen Vermögensverwaltungsgesellschaften. Aus Sicht der EU-Kommission sind AMC besonders dann wirksam, wenn wertgeminderte Aktiva einen großen Teil eines inländischen Bankensystems belasten und hauptsächlich aus durch Gewerbeimmobilien besicherten Krediten an Unternehmen bestehen. AMC können aus Sicht der EU-Kommission sowohl privat als auch staatlich organisiert sein.

Finale Freigabe noch ausstehend

Nahezu abgeschlossen sind hingegen die Arbeiten an einer der praxisorientierten Maßnahmen aus dem NPL Action Plan, den Leitlinien für die Verkäufer von NPL (Best Execution NPL Sales Guidelines). Diese Leitlinien enthalten Empfehlungen im Hinblick darauf, was beim Verkauf von NPL zu beachten ist und wie Marktusancen ausgestaltet sind. Sie sollen vorbildliche strukturierte Verkaufsprozesse fördern und insbesondere kleineren Banken oder Verkäufern helfen, da diese möglicherweise über weniger Erfahrungen mit NPL-Verkäufen verfügen. Wesentlich beteiligt an der Erstellung dieses Dokuments war eine von der EU-Kommission eingesetzte beratende Gruppe zu notleidenden Krediten, die aus Vertretern von Banken, Investoren, Beratern und Verbraucherorganisationen besteht (NPL Advisory Panel)¹¹⁾.

Waren die Leitlinien ursprünglich als sogenanntes „Arbeitsdokument“ konzipiert, haben sie vonseiten der EU-Kommission mittlerweile den Status eines „Rundschreiben des Kommission“ erhalten, was bedeutet, dass die Leitlinien in alle EU-Sprachen übersetzt werden. Obwohl die finale Freigabe der Leitlinien durch das Generalsekretariat der EU-Kommission noch aussteht, arbeiten die Mitglieder des Advisory Panel bereits an ergänzenden Anlagen mit den jeweiligen Besonderheiten der EU-Mitgliedsstaaten, die vom generellen Charakter der Leitlinien abweichen.

Ob das von der EU-Kommission ausgerufene Ziel der Entwicklung gut funktionierender Sekundärmärkte für notleidende Vermögenswerte mit den zuvor beschriebenen Maßnahmen erreicht werden kann, bleibt abzuwarten. In Deutschland hat sich schon im ersten Jahrzehnt dieses Jahrhunderts ein funktionierender Markt

und Mitarbeitern der BAG mit der sogenannten „Agentur“-Lösung im Rahmen der Mehrmandantenfähigkeit die Möglichkeit, sich in den Systemen der Volksbanken und Raiffeisenbanken anzumelden und dort – ohne Systembrüche oder zusätzlich erforderliche Datenübertragungen – die Problemkredite entsprechend

„AMC können aus Sicht der EU-Kommission sowohl privat als auch staatlich organisiert sein.“

für den Verkauf und die Bearbeitung von NPL entwickelt, was mit dazu beigetragen hat, dass die Problemkreditbestände deutscher Kreditinstitute in den vergangenen Jahren sukzessive reduziert werden konnten.

Problemkreditportfolios jeglicher Größe und Branche

Für die Genossenschaftliche Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken hat die BAG in den vergangenen Jahrzehnten ausgereifte Übertragungsmodelle entwickelt, mit denen Problemkreditportfolios jeglicher Größe (bezogen auf Stückzahl und Volumina) oder Branche an die BAG veräußert werden können. Die Kaufpreise werden dabei marktgerecht ermittelt, was auch für die Übernahmen von Immobilien und Beteiligungen gilt. Die von der EU-Kommission beziehungsweise der EBA beabsichtigte verpflichtende Nutzung des NPL Data Templates für alle Kreditinstitute, die NPL verkaufen wollen, wird jedoch möglicherweise dazu führen, dass einzelne Kreditinstitute von einem NPL-Verkauf absehen werden, auch wenn die BAG in der Lage sein wird, den Genossenschaftsbanken vor Ort bei der Befüllung der NPL Data Templates helfend zur Seite zu stehen.

Diesen Instituten bietet die BAG mit ihren Servicing-Dienstleistungen ebenfalls eine Lösung für eine moderne und vollständig digitale Problemkreditbearbeitung an.

Das Kernbankverfahren agree.21 der Atruvia verschafft den Mitarbeiterinnen

der BAG-Standards zu bearbeiten. Dies alles bei vollständiger Kontrolle der Genossenschaftsbank vor Ort über den jeweiligen Bearbeitungsstand ihrer Problemkredite und unter Berücksichtigung der Vorgaben von AT 9 MaRisk zu Auslagerungen. Die 35-jährige Erfahrung der BAG bei der Bearbeitung von Problemkrediten wird den Mitgliedern der Genossenschaftlichen Finanzgruppe auch weiterhin zur Verfügung stehen, angepasst an die geänderten regulatorischen Vorgaben zur Problemkreditbearbeitung aufgrund des NPL Action Plans der EU-Kommission.

Fußnoten

- 1) Zum 31. Dezember 2021 vereinigte der BVR mit 3 811 821 Aktien 99,99 Prozent des Aktienkapitals auf sich bei verbliebenen sechs Kleinaktionären mit 34 Aktien.
- 2) Ihre höchste Bilanzsumme erreichte die BAG-Gruppe zum 31. Dezember 2004 mit 4300 Millionen Euro.
- 3) Hier i.W. AT 4.2 Tz 3 zur Strategie im Umgang mit NPL sowie BTO 1.2.4 zur Intensivbetreuung, BTO 1.2.5 zur Behandlung von Problemkrediten und BTO 1.3.2 zur Behandlung von Forbearance, die alle in Verbindung miteinander zu betrachten sind.
- 4) EBA/GL/2018/06: Guidelines on management of non-performing and forborne exposures vom 31. Oktober 2018.
- 5) COM(2020) 822 final vom 16. Dezember 2020
- 6) Council conclusions on Action plan to tackle non-performing loans in Europe vom 11.07.2017
- 7) COM(2018) 134 final vom 14.03.2018, ECON_AG(2019)632943, veröffentlicht im Amtsblatt der EU am 26.04.2019
- 8) COM(2018) 135 final – 2018/063 (COD), Richtlinie (EU) 2021/2167 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24.11.2021
- 9) Präsentation der EBA zur Konsultation im Rahmen des Public Hearing am 15. Juni 2022, Seite 12
- 10) Eine Blaupause für Nationale Vermögensverwaltungsgesellschaften wurde bereits 2018 mit dem Dokument SWD(2018) 72 final geschaffen. Die Blaupause war Gegenstand des Maßnahmenpakets aus dem Aktionsplan des Rates von 2017.
- 11) Das NPL Advisory Panel hat seit seiner Berufung durch die EU-Kommission im September 2022 bislang siebenmal getagt. Die Genossenschaftliche Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken ist durch die Europäische Vereinigung der Genossenschaftsbanken (EACB) vertreten.

Wir machen den Weg frei: Für das Bezahlen von morgen

Als Payment-Spezialist der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken schaffen wir mit innovativen Paymentlösungen Chancen für neue Geschäftsmodelle und geben der Digitalisierung Auftrieb.

[vr-payment.de](https://www.vr-payment.de)

Hans Joachim Reinke

Nachhaltig Zukunft sichern in einer starken Gemeinschaft

Es sind bewegte Zeiten und bislang deutet nicht viel darauf hin, dass die 2020er Jahre als ein Jahrzehnt besonders vieler positiver Ereignisse in die Geschichtsbücher eingehen werden. Denn derzeit überlagern sich mehrere Krisen, die jede für sich genug Stoff bieten würde, alle gesellschaftlichen Kräfte auf ihre Überwindung zu richten. Sei es das überragende Thema des Klimawandels mit seinen Dürresommern in der nördlichen und Überschwemmungen in der südlichen Halbkugel. Seien es die Folgewirkungen der Corona-Pandemie auf die Schul- und Arbeitswelt, aber auch zunehmend sichtbaren Gräben innerhalb der Gesellschaft. Seien es die zunehmenden geopolitischen Spannungen, die im Ukraine-Krieg begonnen haben, sich zu entladen und zusammen mit Corona die globalen Lieferketten zu zerreißen drohen. Hinzu kommt eine Inflation, die wir seit über 70 Jahren in Deutschland nicht mehr gesehen haben. Angesichts dieser großen Herausforderungen wird eines deutlich: Wir brauchen eher mehr als we-

stattliche Verbandsbiografie mit vielen erfolgreichen Kapiteln auf. Denn als Spitzenverband ist er seit fünf Jahrzehnten einer der Hauptakteure des genossenschaftlichen Lagers. Die Gründung des BVR selbst war ein Beispiel für die Leistungsfähigkeit genossenschaftlichen Handelns: Auch wenn es eine gewisse Zeit in Anspruch nahm – am Ende herrschte bei allen relevanten Vertretern der beteiligten Verbände und den damals noch rund 6000 Geno-Banken in Deutschland Einigkeit darin, einen Spitzenverband zu schaffen, der den demokratischen Willensbildungsprozess in der Gruppe befördert und damit die Leistungsfähigkeit und ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken sollte.

Aber der Verband sollte nicht nur nach innen wirken, sondern auch als starke Stimme die Interessen der Mitglieder nach außen vertreten und damit das Gewicht der Genossenschaftlichen Finanzgruppe neben den privaten Banken und den Sparkassen untermauern. Nach fünf

Kräfte“ und ganz aktuell im Rahmen der Strategieagenda. Denn ein System wie die Genossenschaftliche Finanzgruppe, die ihre Stärke aus der regionalen Nähe zieht, muss auch bundesweit übergreifend erkennbar sein – ganz besonders in einem dynamischen Umfeld, in dem sich die Kunde-Bank-Beziehung ändert und globale Wettbewerber auf den Plan treten. Mehr denn je braucht es in diesen Zeiten einen starken Spitzenverband, der in der Lage ist, die Interessen der 772 Banken und ihrer 18 Millionen Genossenschaftsmitglieder wahrzunehmen.

Genossenschaftliches Handeln attraktiv wie nie

Die Genossenschaftliche Finanzgruppe ist eine starke Gruppe und hat eine starke Position im Markt und bei den Kunden. Das wurde auch in den vergangenen Jahren erfolgreich unter Beweis gestellt. So war sie in der Finanzkrise die einzige Gruppe, die ohne staatliche Hilfe auskam und als dritte Säule die Stabilität des deutschen Finanzsystems stabilisiert und mitbewahrt hat. Die Genossenschaftsidee lebt und hat an Strahlkraft eher noch gewonnen.

„Die Gründung des BVR war ein Beispiel für die Leistungsfähigkeit genossenschaftlichen Handelns.“

niger kooperatives Denken und Handeln. Deshalb ist die genossenschaftliche Idee aktueller und lebendiger denn je.

Das zeigt auch der Geburtstag des BVR, der in diesen Tagen sein 50-jähriges Bestehen feiert. Damit ist der BVR im Vergleich zur langen Geschichte der genossenschaftlichen Idee noch fast ein Teenager. Trotzdem weist er schon eine

Jahrzehnten muss man sagen: Der BVR ist längst erwachsen geworden und spielt eine wichtige Rolle innerhalb der Genossenschaftlichen Finanzgruppe. Als strategisches Kompetenzzentrum und Strategieführer innerhalb der Genossenschaftlichen Finanzgruppe koordiniert und entwickelt er die gemeinsame Strategie – und das schon seit den 1990er Jahren mit der Strategie „Bündelung der

In Zeiten, in denen Mitglieder, Kunden und andere Anspruchsgruppen Wertorientierung in der Wirtschaft erwarten, ist das Prinzip genossenschaftlichen Handelns attraktiv wie nie. Das sieht man auch an dem Aufwärtstrend bei der Neugründung von Genossenschaften. Allerdings bestehen auch Herausforderungen: Regulierung, Digitalisierung, Demografie, nachhaltige Transformation, Fachkräftemangel, Inflation und Niedrigzins –

all das sind Themen, mit denen sich die Finanzgruppe beschäftigen muss. Für die Zukunft muss ihr dabei aber nicht bange sein.

Offenheit für Neues notwendig

Genossenschaften sind aktueller denn je: Nachhaltig wirtschaften, verantwortungsbewusst Handeln sind Teil der Geno-DNA und damit passt unser Ansatz des Wirtschaftens wie kaum ein Zweiter in eine Welt, in der Nachhaltigkeit und Werteorientierung immer mehr an Bedeutung gewinnen. Die Genossenschaften haben in den vergangenen 175 Jahren ihre Anpassungsfähigkeit unter Beweis gestellt und sind mit ihrem Instrumentenkoffer auch für die kommenden Herausforderungen gut aufgestellt. Hinzu kommt der Faktor, dass sie den Wandel aus einer Position der Stärke angehen. Das sichert die erforderliche Handlungsfähigkeit.

Die Genossenschaftliche Finanzgruppe kann ihre Zukunft selbst gestalten. Das hängt auch damit zusammen, dass sie sich auf eine solide Basis verlassen kann. Denn ihre Kunden kommen aus der Mitte der Gesellschaft. Ein Großteil der Kunden sind als Mitglieder zugleich Eigentümer der Banken. Das sorgt für ein besonderes Verhältnis, aber auch für eine besondere Verantwortung. Die Finanzgruppe hat auch in Zukunft die Chance, sich als verlässlicher Partner zu zeigen, der auch in bewegten Zeiten auf langfristige Bindungen setzt.

Bei allem Vertrauen in die eigene Stärke muss man sich immer auch den Realitäten stellen und offen für Neues sein. Denn der Blick muss heute mehr denn je konsequent in die Zukunft gerichtet werden, denn insbesondere hinsichtlich der Digitalisierung sind wichtige Weichen zu stellen. Zukunft lässt sich nur gestalten, wenn man sich selbst immer wieder hinterfragt und seine individuellen Stärken permanent auf die zukünftigen Anforderungen anpasst. Der Vorteil der Genossenschaftlichen Finanzgruppe ist, dass sie auf eine starke Gemeinschaft bauen kann, die sich wechselseitig unterstützt und voranbringt. Nur so ist es ihr in den

vergangenen 175 Jahren gelungen, erfolgreich am Markt zu bestehen. Nirgendwo wird dies deutlicher als im Wandel der Bankenlandschaft. Wo früher die Nähe zum nächsten Schalterraum entscheidend war, liegt das Girokonto heute mobil nur einen Wischer vom Wettbewerb entfernt. Wo früher ein Beratungsgespräch Grundlage eines jeden Vertragsabschlusses war, klickt man sich heute per App zum eigenen Depot. Dennoch agieren die Kunden heute mehrheitlich hybrid. Beratung hat nach wie vor einen hohen Stellenwert. Denn die Informationen werden heute im Internet gesucht, aber die Entscheidung letztlich doch häufig mit einem Berater besprochen und umgesetzt.

Daher ist die Regionalität weiter ein wichtiger Erfolgsfaktor. Dies gilt aber nur, wenn es der Bank der Zukunft gelingt, den Mehrwert dieses Faktors dem Kunden als Nutzen deutlich zu machen. Hier bieten sich gerade durch die Digitalisierung auch Chancen. Wenn der Kunde nicht mehr so ohne Weiteres von allein in die Filiale kommt, muss die Filiale zum Kunden kommen. Hier gilt es voranzugehen und das Geschäftsmodell so konsequent wie möglich auf die Wünsche und Anforderungen der Kunden abzustimmen und so die Vorteile der regionalen mit denen der digitalen Erreichbarkeit zu verknüpfen.

Möglichst effiziente Nutzung der Zeit

Die Rolle der Banken als Partner des Kunden wird weiter an Bedeutung gewinnen. Man muss nur den limitierenden Faktor, die Zeit mit dem Kunden, möglichst effizient gestalten. Denn die Kunden sind anspruchsvoller geworden, wollen mitreden und mitgenommen werden. Gleichzeitig wird die zur Verfügung stehende Zeit, nicht nur wegen der überbordenden Formalitäten, für die Beratung immer kürzer, weil allein aufgrund des demografischen Wandels immer weniger Berater zur Verfügung stehen. Wem es gelingt, die Kunden und ihre vielfältigen Herausforderungen adäquat abzubilden und die gleiche oder steigen-



Hans Joachim Reinke



Vorsitzender des Vorstands, Union Investment, Frankfurt am Main

Für Hans Joachim Reinke deutet nicht viel darauf hin, dass die 2020er-Jahre als ein Jahrzehnt besonders vieler positiver Ereignisse in die Geschichtsbücher eingehen werden. Doch angesichts der vielen und großen Herausforderungen sieht er die genossenschaftliche Idee lebendiger als je zuvor. Die Genossenschaftliche Finanzgruppe sei eine starke Gruppe mit einer starken Position im Markt. Nicht zuletzt in der Finanzkrise – wo die Genossenschaftsbanken als einzige Säule der deutschen Bankenlandschaft keine Staatshilfen brauchten – wurde die Stärke unter Beweis gestellt. Die Geno-DNA – nachhaltiges Wirtschaften und verantwortungsbewusst handeln – passt zudem hervorragend in eine Zeit, wo Nachhaltigkeit und Werteorientierung immer wichtiger werden. Eine wichtige Zukunftsaufgabe für die Finanzgruppe sieht der Autor in der Digitalisierung, da die Kunden heutzutage überwiegend hybrid agieren würden. Dennoch bleibe die Regionalität wichtig, da auch weiterhin Beratung vor Ort gefragt sei. (Red.)

de Anzahl Kunden mit weniger aktiven Beratern anzusprechen, wird am Markt erfolgreich sein.

Vieles spricht jedenfalls dafür, dass das Thema Finanzen an Relevanz und Ernsthaftigkeit hinzugewinnen wird, weil die finanziellen Spielräume durch die hohe Inflation derzeit kleiner werden und die Kunden besser darauf achten müssen, wie sie mit ihrem Geld agieren. Wenn die Reserven kleiner werden, müssen die



Udo Milkau

Banken am digitalen Scheideweg

Verharren in der Vergangenheit oder Mut zur Zukunft?

Taschenbücher für GELD · BANK · BÖRSE

168 Seiten, Einband: flexibel (Paperback), 17,90 Euro,
Erschienen: Dezember 2020, ISBN 978-3-8314-1239-6

Digitalisierung ist ein inflationär verwendeter Begriff. Dabei wird „Digitalisierung“ auf der einen Seite gerne im Sinne der Aufmerksamkeitsökonomie eingesetzt, um „alternativlose“ Projekte durchzuführen, aber auf der anderen Seite genutzt, keine Entscheidungen unter Unsicherheit treffen zu müssen und nichts falsch zu machen.

Die gute Nachricht ist, dass es Banken auch noch weiterhin geben mag – ...

Menschen ihre Mittel besser einteilen und da wird es darauf ankommen, sich konstruktiv als glaubwürdiger und kompetenter Partner zu beweisen und Optionen aufzuzeigen. Etwa indem man deutlich macht, dass Sparen auch in Zeiten hoher Inflation Sinn macht und nötig ist, um den eigenen Wohlstand nachhaltig zu sichern. Eines muss deutlich werden: Sparen ist kein Selbstzweck. Themen wie Rücklagen bilden, Vermögen aufbauen und erhalten sowie die Planung der eigenen Altersvorsorge werden für den Einzelnen nicht einfacher, aber die Themen verschwinden nicht von der Agenda und gewinnen sogar an Relevanz.

Chancen erkennen und Optionen nutzen

Man nehme als Beispiel die Altersvorsorge: Der demografische Wandel und die damit verbundenen Herausforderungen für die öffentlichen Haushalte und die gesetzliche Rentenversicherung machen individuelles Handeln wichtiger denn je. Hier sind die Primärbanken darin gefordert, die Lösungen ebenso effizient wie effektiv an die Kunden zu bringen. Aber das können sie nur leisten, wenn sie sich auf ein starkes Netzwerk verlassen können, dass ihnen dabei hilft, die Kunden mit den richtigen Lösungen zielgenau zu adressieren, regulatorische Einflussnahmen in die richtigen Bahnen zu lenken und die vielfältigen Potenziale einer ebenso lebendigen wie starken Gemeinschaft für das eigene Geschäft zu nutzen. Und da kommen wir wieder zum Spitzenverband, der in diesem genossenschaftlichen Orchester eine wichtige Rolle spielt, indem er mit den Partnern zusammen auf Augenhöhe koordiniert, kommuniziert und Strategien und Optionen aufzeigt, die im konstruktiven Miteinander umgesetzt werden. Der BVR hat in den vergangenen Jahrzehnten gemeinsam mit den Partnern aus dem Verbund gezeigt, wie Chancen erkannt und Optionen genutzt werden können. Wenn es gelingt, die historisch gewachsenen Stärken auf die vor uns liegenden Anforderungen zu übertragen, sollten auch die nächsten 50 Jahre zur Erfolgsgeschichte des Genossenschaftswesens werden.



FRITZ KNAPP VERLAG | Postfach 700362 | 60553 Frankfurt am Main
Telefon 069/970833-25 | Telefax 069/7078400
E-Mail vertrieb@kreditwesens.de | Internet www.kreditwesens.de/buecher



Norbert Rollinger

Das Morgen gemeinsam gestalten

Die R+V Versicherung feiert in diesem Jahr ihren 100. Geburtstag. Mit großem Stolz blicken der genossenschaftliche Versicherer auf das zurückliegende Jahrhundert zurück, in dem er eine unbeschreibliche Erfolgsgeschichte geschrieben und so manche Krise gemeistert hat. Grundlage für den Erfolg war von Beginn an die enge Einbettung in die Genossenschaftsorganisation, aus der R+V hervorgegangen ist. Die Unternehmenswerte leiten sich in direkter Linie aus dem genossenschaftlichen Grundgedanken eines Friedrich Wilhelm Raiffeisen oder Hermann Schulze-Delitzsch ab: „Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele.“

Die genossenschaftliche Grundidee bringt aber auch eine Verantwortung mit sich, die man für die Zukunft hat. R+V schaut deshalb in seinem Jubiläumsjahr auch nach vorn. Dazu wurde die Mission Miteinander gestartet und nach Menschen und Projekten gesucht, die die Welt zu einem besseren Ort machen wollen. Für die Förderung nachhaltiger Vorhaben stellt R+V mehr als 1,6 Millionen Euro zur Verfügung. Denn R+V will zu ihrem Geburtstag der Gesellschaft etwas zurückgeben, damit ein Zeichen für mehr Mitmenschlichkeit und Gemeinschaft setzen – gerade jetzt, wo so viele Menschen unter Pandemie, Krieg und Teuerung leiden. Das ergibt sich aus den genossenschaftlichen Wurzeln.

Genossenschaftliche Werte gegen den Egoismus

Gerade in dieser von Egoismus geprägten Zeit ist der genossenschaftliche Ansatz besonders gefragt: Sich zusammentun und gemeinschaftlich Handeln, um den

Menschen eine faire Versorgung mit Darlehen und Versicherungsschutz zu bieten, verbunden mit sozialem Engagement. Das war damals die simple wie geniale Idee der genossenschaftlichen Gründerväter.

In der Genossenschaftlichen Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken wird noch heute danach gehandelt. Partnerschaft und Solidarität bestimmen das Tun und die Finanzgruppe ist sich ihrer Verantwortung gegenüber der Umwelt, ihren Kunden, Mitarbeitern und der Gesellschaft bewusst. Da R+V nicht börsennotiert ist, werden ihre Entscheidungen nicht von Aktienkursen getrieben, sondern von den Zielen und dem Wohl einer starken Gemeinschaft und ihrer Mitglieder.

Generationen-Studie: „Wie wollen wir künftig leben?“

Im Sinne des genossenschaftlichen Erbes hat R+V zu ihrem 100. Geburtstag noch mehr getan. Höhepunkt der Jubiläumsfeierlichkeiten der R+V war das Zukunftsfestival am 15. und 16. September 2022 in Wiesbaden, das unter dem Motto „Miteinander Morgen machen“ stand. Das Ziel des Zukunftsfestivals war es, aufzuzeigen, wie man gemeinsam eine bessere Zukunft gestalten kann. Experten und Expertinnen haben mit Teilnehmern unter anderem die Ergebnisse einer von uns in Auftrag gegebenen Zukunftsstudie diskutiert, die unter der Leitfrage „Wie wollen wir im Jahr 2040 leben?“ stand. Das renommierte Prognos-Institut hat sich bei der Befragung auf zwei entscheidende Generationen konzentriert: die Generation Z, die heute jungen Leute zwischen 13 und 26 Jahren, die im Jahr

2040 auf dem Höhepunkt ihres Erwerbslebens stehen. Und die Generation der Babyboomer zwischen 52 und 66 Jahren, die die heutige Bundesrepublik prägen und zu der fast ein Viertel aller Deutschen gehört. Die spannende Erkenntnis der Studie: Die im Hinblick auf die Zukunft wichtigsten Themen sind generationenübergreifend für alle Befragten die Altersvorsorge, die Sicherung des Gesundheitssystems und der Pflege sowie der Umwelt- und Klimaschutz.* Daraus leitet sich für die Genossenschaftliche Finanzgruppe die Aufgabe ab, genau diese Themen zu adressieren. Das kann sie aber nicht allein tun, sondern es bedarf gesamtgesellschaftlicher Anstrengungen. Denn die weltweiten Herausforderungen sind immens, mit denen es die Gesellschaft angesichts von Klimawandel, Pandemie und Krieg mit all den Folgen, die daraus erwachsen, zu tun haben. Mit ausgewiesener Kompetenz in Bezug auf Beratung, Kapitalanlage, Risikoabsicherung und Verrentung steht R+V bereit, Verantwortung zu übernehmen und ihren Beitrag zu leisten.

Das gilt auch für den Kampf gegen den Klimawandel und den sich damit häufenden weltweiten Extremwetterereignissen. Das Thema Nachhaltigkeit – übrigens auch ein urgenossenschaftlicher Wert – hat in diesem Zusammenhang im Bewusstsein der Menschen eine immer größere Bedeutung erlangt. Die R+V hat sich zum Ziel gesetzt, einer der nachhaltigsten Versicherer zu werden. R+V hilft bereits heute beim Underwriting, in der Kapitalanlage und im eigenen Geschäftsbetrieb mit, sowohl den technologischen Fortschritt als auch die nachhaltige Verringerung von CO₂-Emissionen zu beschleunigen.

„Miteinander Morgen machen“

Die R+V schüttet im Laufe ihres Jubiläumsjahres 1,6 Millionen Euro an Projekte aus, die dazu beitragen, die Zukunft lebenswerter zu machen. Was die Aktion „Mission Miteinander“ so besonders macht: Nicht eine kleine Jury hat hinter verschlossenen Türen darüber entschieden, welche Vorhaben in welcher Höhe gefördert werden. Stattdessen hatte jeder Beschäftigte 100 Euro zur Verfügung, die er frei vergeben konnte. Zudem konnten Kunden auf der Projekte-Plattform www.mission-miteinander.de ihre Favoriten kürzen und 50 000 Euro verteilen.

1074 Projekte haben sich bei der „Mission Miteinander“ beworben. Davon qualifizierten sich 339 für eine Förderung. Bedingung: Sie mussten den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen entsprechen, sollten gemeinnützig oder gemeinwohlorientiert sein sowie ehrenamtlich vorangetrieben werden.

Die Spannweite der Projekte reicht von der Wiederaufforstung abgestorbener Wälder über das Engagement für sicheren Radverkehr bis hin zum Bau behindertengerechter Schaukeln.

Mit der langfristigen Anlage der Altersvorsorgegelder der Versicherten sind Versicherer ideale und verlässliche Partner bei der Finanzierung der Energiewende und beim Aufbau einer nachhaltigen Infrastruktur. Doch dafür benötigt man eine Politik, die ebenso verlässliche Leitplanken setzt. Sei es bei umfassenden Hoch-

wasserschutzmaßnahmen und risikogerechten Bebauungsplänen, aber auch durch klarere Taxonomieregelungen für nachhaltige Anlagen sowie mehr nachhaltige Investitionsmöglichkeiten.

Keine Frage: Herausforderungen hat es in der einhundertjährigen Geschichte von

R+V viele gegeben. Die R+V zeichnet aus, dass sie in all den Jahren immer wandlungsfähig geblieben ist: Es wurde nach dem 2. Weltkrieg der Neuaufbau begleitet und das Wirtschaftswunder mitgestaltet, R+V hat Chancen der Wende und der Wiedervereinigung genutzt und dank des soliden und nachhaltigen Geschäftsmodells die Finanzkrise gut gemeistert.

In der Gemeinschaft stark

Die Geschichte der R+V Versicherung ist ohne die Partnerschaft mit den Genossenschaftsbanken undenkbar. Diese Partnerschaft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken ist über die Jahre immer enger geworden. Nur so ist das stete Wachstum zu erklären. Nur so kam R+V zuletzt auf ein Beitragsvolumen von mehr als 20 Milliarden Euro, hat annähernd 9 Millionen Versicherte und mittlerweile mehr als 17 000 Beschäftigte.

R+V ist Teil eines einzigartigen Allfinanzverbundes. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb der Genossenschaft-



IMPRESSUM

Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH
Gerbermühlstraße 9, 60594 Frankfurt am Main
Postfach 70 03 62, 60553 Frankfurt am Main

Telefon +49 (0) 69 97 08 33 - 0
Telefax +49 (0) 69 7 07 84 00
E-Mail: red.zfgk@kreditwesen.de
Internet: www.kreditwesen.de

Herausgeber: Klaus-Friedrich Otto (K.O.)

Chefredaktion: Philipp Otto (P.O.)

Redaktion: Swantje Benkelberg (sb), Carsten Englert (ce),
Frankfurt am Main

Redaktionsassistent und Lektorat: Volker Schmidt

Satz und Layout: Patricia Appel

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift

angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Manuskripte: Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter www.kreditwesen.de.

Verlagsleitung: Philipp Otto

Anzeigenverkauf: Hans-Peter Schmitt,
Telefon +49 (0) 69 97 08 33 - 43

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 64 vom 1.1.2022 gültig.

Zitierweise: KREDITWESEN

Erscheinungsweise: am 1. und 15. jeden Monats.

Bezugsbedingungen: Abonnementspreise inkl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 673,26 bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 346,32, 1/4-jährlich € 181,32. Ausland: jährlich € 734,46. Preis des Einzelheftes € 25,00 (zuzügl. Versandkosten).

Verbundabonnement

mit der Zeitschrift »bank und markt«: € 1031,60, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 545,38, 1/4-jährlich € 286,46. Ausland: jährlich € 1 136,00.

Studenten: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt. Bestellungen direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Probeheftanforderungen bitte unter
Telefon +49 (0) 69 97 08 33 - 25

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Bankverbindung: Frankfurter Sparkasse,
IBAN: DE68 5005 0201 0200 1469 71, BIC: HELADEF1822

Druck: Hoehl-Druck Medien + Service GmbH,
Gutenbergstraße 1, 36251 Bad Hersfeld

ISSN 0341-4019



lichen Finanzgruppe ist der Kern und die Basis für den Erfolg von R+V. Die Genossenschaftliche Finanzgruppe bildet mit bundesweit gut 30 Millionen Kunden den größten Allfinanzverbund in Deutschland. Darum beneiden die Finanzgruppe viele. Einige haben dieses Erfolgsmodell versucht zu kopieren. Aber die Werte, die die Genossenschaftliche Finanzgruppe einen, sind eben nicht so einfach zu übernehmen.

Die Aufgabe und Verpflichtung gegenüber den Kunden, aber natürlich auch gegenüber den Partnern sowie den Beschäftigten lautet: Das traditionelle Geschäftsmodell weiterentwickeln und fit für die Zukunft machen. Denn das R+V-Erfolgsrezept in 100 Jahren bewegter Geschichte ist seit jeher der Fokus auf das Geschäftsmodell: die Bereitstellung von Versicherungsschutz für den Genossenschaftssekto in Deutschland.

Geschäftsmodell zukunftsicher machen

Das Corona-Virus, der Krieg in der Ukraine und die volatilen Finanzmärkte haben den Menschen vor Augen geführt, wie fragil die Welt ist. Selbstverständlichkeiten und Sicherheiten wie Energieversorgung und die Friedensordnung sind über Nacht ins Wanken geraten. Und auch die hohe Inflation macht allen das Leben schwer. Umso mehr muss die R+V ihr Geschäftsmodell krisenfest machen. Das geht nur zusammen mit den Partnern in den Genossenschaftsbanken, die gleichzeitig die R+V-Eigentümer und der wichtigste Vertriebsweg sind. Mit ihnen wollen wir künftig noch enger zusammenarbeiten – zum Wohl der gesamten Finanzgruppe und ihrer Mitglieder.

Die aktuellen Herausforderungen, aber auch neue Wettbewerber und ein geändertes Kundenverhalten zeigen, worauf es ankommt: R+V muss innovativ, flexibel, digital und schneller werden. Sie ist bereits auf einem guten Weg. R+V transformiert sein erfolgreiches Bancassurance-Modell in eine Omnikanalwelt. Das Unternehmen baut dazu gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken ein digitales

Ökosystem auf, das regional geprägt ist und die Bedürfnisse der Kunden vor Ort berücksichtigt. Die Digitalkanäle baut R+V mit neuen Produkt- und Serviceangeboten kontinuierlich aus und optimiert sie. Der Versicherer setzt konsequent auf das nahtlose Zusammenspiel von bewährter persönlicher und digitaler Kundenansprache. Damit ergänzt R+V hervorragend die Strategie des Bundesverbandes der Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) und unterstützt dessen Digitalisierungsoffensive.

Dank des genossenschaftlichen Netzwerks war und ist R+V immer nah an ihren Kunden in den Regionen. R+V kennt ihre Bedürfnisse und kann ihnen so immer passgenaue Lösungen bieten. Das ist das Alleinstellungsmerkmal, der USP. Das Ziel des genossenschaftlichen Versicherers ist es, auch in der digitalen Welt Mehrwerte für die Kunden zu generieren. R+V will sie auch in Zukunft begeistern und ein Leben lang für sie da sein.

Die R+V arbeitet darüber hinaus stetig daran, ihr genossenschaftliches Alleinstellungsmerkmal noch erlebbarer zu machen sowie die Mitgliedervorteile weiterzuentwickeln. Die Philosophie, dass der Kunde zugleich Mitglied ist, bringt klare Vorteile und kommt bei den Genossenschaftskunden an. Beispielsweise nutzen bereits 500 000 Bankkunden die Vorteile des Mitglieder-Plus-Konzepts. Der Grundgedanke: Die Mitglieder der Versicherungsgemeinschaft erhalten einen Teil der gezahlten Beiträge zurück, wenn das Kollektiv im zurückliegenden Jahr einen günstigen Schadenverlauf aufwies.

Bereit für eine nachhaltige Zukunft

Bei all dem ist entscheidend, dass die R+V weiter solide und nachhaltig wirtschaftet – wie sie es seit 100 Jahren tut. Das gebietet die Verantwortung gegenüber den Versicherten, aber auch gegenüber den Partnern in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe und den Beschäftigten.

Das Versprechen als R+V: Das Unternehmen wird die großen gesellschaftlichen



Dr. Norbert Rollinger

Vorsitzender des Vorstands,
R+V Versicherung AG, Wiesbaden

Auch der genossenschaftliche Versicherer R+V feiert in diesem Jahr einen runden Geburtstag und wird 100 Jahre alt. Mit Stolz blickt dabei der Vorstandsvorsitzende Norbert Rollinger auf die Erfolgsgeschichte zurück. Diese wäre jedoch ohne die über die Jahre immer enger werdende Partnerschaft mit den Genossenschaftsbanken nicht denkbar gewesen. In dem aktuellen Zeitalter der vielen Krisen haben die Menschen laut Autor gemerkt, wie fragil die Welt ist. Umso mehr müsse R+V ihr Geschäftsmodell krisenfest machen. Dazu müsse das Unternehmen innovativ, flexibel, digital und schneller werden und seine erfolgreiche Bancassurance-Modell in eine Omnikanalwelt transformieren. Dafür baue R+V gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken ein digitales Ökosystem auf, das regional geprägt ist. Dennoch setze der genossenschaftliche Versicherer weiterhin konsequent auf das nahtlose Zusammenspiel von digitaler und persönlicher Ansprache. (Red.)

Herausforderungen angehen. Aber nur gemeinsam, wenn man Einzelinteressen zurückstellt, wird das gelingen. Zusammen mit den Partnern in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe wird sich die R+V mit ihrer Erfahrung und Stärke aus 100 Jahren aktiv daran beteiligen. Es geht um nichts Geringeres als die nachhaltige Sicherung der gemeinsamen Zukunft.

Fußnote

* Weitere Erkenntnisse und Details zur Studie unter www.ruv.de/100-jahre/zukunftsstudie

Ingmar Rega

Genossenschaftsmodell hat Zukunft – damals wie heute

Bekanntermaßen reichen die Wurzeln der Genossenschaftsidee in Deutschland bis weit ins 19. Jahrhundert zurück. Weniger bekannt ist: Ihre Erfolgsstory wäre kaum denkbar gewesen ohne die genossenschaftlichen Verbände. 160 Jahre ist es bereits her, dass 15 Vorschussvereine – Vorläufer der heutigen Volksbanken – den Verband der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften am Mittelrhein aus der Taufe hoben. Das war am 25. Mai 1862. Im selben Jahr entstand der Verband der Kreditgenossenschaften von Rheinland, Westfalen, Lippe und Waldeck. Aus den Zusammenschlüssen dieser beiden Regionalverbände mit vielen weiteren entstand über die Jahre hinweg der heutige Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.

Schon damals vor 160 Jahren erkannten die Genossenschaften, dass die Zusam-

menarbeit untereinander und der gemeinsame Erfahrungsaustausch großen Einfluss auf ihren Erfolg hatten. Im Laufe der Zeit wurden daher flächendeckend genossenschaftliche Regionalverbände gegründet. Eine zentrale Rolle spielten von Anfang an die Beratung und Interessenvertretung, da die jungen Genossenschaften in diesen Bereichen einen großen Bedarf hatten – neben Dienstleistungen wie Betreuung und Bildung. Im Laufe der Zeit kam darüber hinaus dem Bereich der Prüfung bei den genossenschaftlichen Regionalverbänden eine wachsende Bedeutung zu.

Tradition und Moderne

Tradition und Modernität sind keine Widersprüche. Im Gegenteil: Die Tradition als subsidiärer Dienstleister seiner Mit-

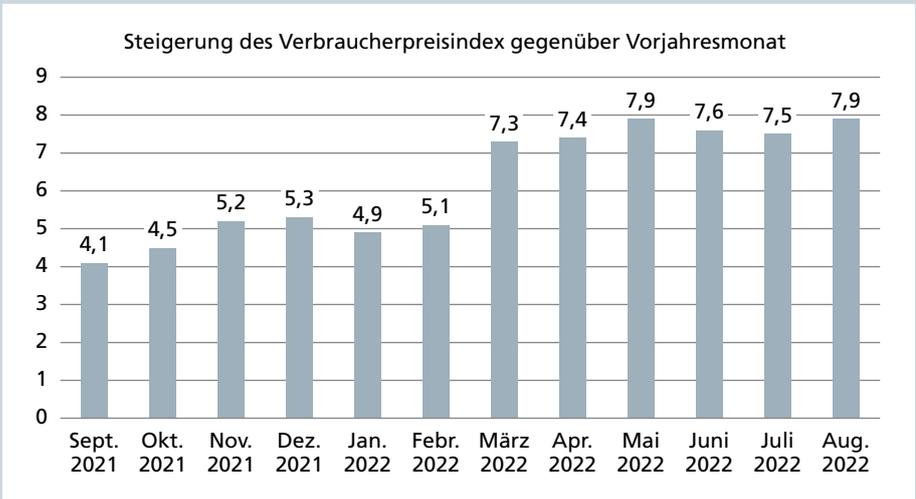
glieder ist für den heutigen Genossenschaftsverband ein Vermächtnis, dem er sich mit Leidenschaft stellt. Daher haben der Genossenschaftsverband sowie seine Vorgängerorganisationen viele organisatorische und strukturelle Veränderungen erlebt, um für seine Mitglieder relevant zu bleiben. Vor allem aber hat er stets sein Leistungsangebot auf die Bedürfnisse seiner Mitglieder angepasst.

Was das heißt, verdeutlichen Zahlen eindrucksvoll: Es gab Zeiten, da gab es noch 20000 Volks- und Raiffeisenbanken mit sehr vergleichbaren Geschäftsmodellen in Deutschland. Heute sind es weniger als 800 mit in Teilen sehr unterschiedlichen Geschäftsschwerpunkten. Die Genossenschaften im Bereich der ländlichen und gewerblichen Ware haben eine ähnliche Entwicklung erfahren. Die Veränderung zu größeren Einheiten ist ein Trend, der sich zum einen immer weiter fortführt und zum anderen die Anforderungen an den Verband ganz fundamental beeinflusst. Schließlich schrumpft damit nicht nur die Anzahl der Kredit- und Warengenossenschaften, sondern auch die Mitgliederanzahl für die Verbandsfamilie. Es ist also notwendig, sowohl aktuelle Gegebenheiten als auch Veränderungen bei den Mitgliedern selbst im Blick zu behalten und sich entsprechend anzupassen.

Verbandsfamilie im erweiterten Wettbewerb

Denn die beispielsweise immer größer werdenden Volks- und Raiffeisenbanken werden in der Tat auch anspruchsvoller. Sie brauchen abseits der klassischen Prüfungsaufgaben professionellere und spe-

Inflationsrate in Deutschland (September 2021 bis August 2022, in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt



ziellere Leistungen von einem Verband als kleinere Häuser. Da Volksbanken mit hohen einstelligen und zweistelligen Milliarden-Bilanzsummen mittlerweile auch von Wettbewerbern außerhalb des Verbundes als interessante Kundengruppe wahrgenommen werden, steht die Verbandsfamilie zudem im erweiterten Wettbewerb. Und das ist gut so, denn der Wettbewerb steigert das Leistungsvermögen.

Mittlerweile beschäftigt der Genossenschaftsverband rund 1850 Mitarbeiter, um diesen Gegebenheiten gerecht werden zu können. Für die Mitglieder und Kunden ist er in 14 Bundesländern in fünf Fachvereinigungen präsent – von Kreditgenossenschaften zu Agrargenossenschaften und immer stärker auch digital. Das Dienstleistungsangebot ist gemäß der ambitionierten und strategischen Maxime „Überzeugen durch Leistungen“ breiter

zukunftsfähig aufstellen und als Förderer in den Regionen agieren. Und dieser Anspruch ist in den heutigen Tagen aktueller denn je.

Denn mit dem Krieg in der Ukraine und den dadurch stark angestiegenen Inflationsraten, der sich immer weiter abzeichnenden Energiekrise als größter Treiber der Inflation, Lieferkettenproblematiken sowie weiteren Verwerfungen auf dem Weltmarkt sieht sich die deutsche Wirtschaft mit einem besonders herausfordernden Umfeld konfrontiert. Der Überfall auf unseren europäischen Nachbarn hat nicht nur viele Menschen in der Ukraine vom einen auf den anderen Tag in eine unvorstellbare Notlage versetzt und die geopolitische Lage deutlich angespannt. Auch Deutschland betrifft der Krieg ganz unmittelbar. Der Krieg in Europa wird daher zu Recht immer wieder als Zeitenwende bezeichnet. Seine wirt-

„Der Krieg in Europa wird zu Recht immer wieder als Zeitenwende bezeichnet.“

und tiefer denn je und Beratungsthemen beispielsweise im Hinblick auf die Topthemen Digitalisierung und Nachhaltigkeit gewinnen stetig an Gewicht. Allein im vergangenen Jahr verzeichnete der Verband dank dieser neuen Ausrichtung eine Umsatzsteigerung von etwa 30 Prozent im Bereich der Beratungsleistungen.

Von Minuszinsen zu Rekordinflation in Monaten

Sich kontinuierlich neu erfinden und Geschäftsmodelle anpassen zu müssen, um für seine Mitglieder und Kunden relevant zu bleiben, ist allerdings ein andauernder Prozess. Deswegen ist es enorm wichtig (sowohl für den Verband als auch für die Mitgliedsinstitute), notwendige Investitionen, sei es im Hinblick auf den nachhaltigen Wandel oder die digitale Transformation, zu tätigen und in die richtigen Bahnen zu lenken. Denn nur so kann sich die Genossenschaftliche Finanzgruppe weiter konsequent krisenfest, agil und

schaftlichen Auswirkungen lassen sich Stand heute – auch aufgrund der weiterhin sehr dynamischen Entwicklungen – allerdings noch in keiner Weise vollumfänglich seriös abschätzen.

Doch fest steht: Seit über 40 Jahren war die Teuerungsrate in Deutschland nicht mehr so hoch wie jetzt. Sie liegt derzeit deutlich über dem von der EZB formulierten mittelfristigen Inflationsziel von 2 Prozent. Zuletzt lag sie gemäß einer Schätzung des Statistischen Bundesamts bei 7,9 Prozent. Der größte Preistreiber ist an dieser Stelle, wie bereits erwähnt, die Energie. Sie verteuerte sich im August 2022 mit 35,6 Prozent so stark wie bereits im Juli 2022. Nahrungsmittel kosteten 16,6 Prozent mehr als im August 2021. Für Dienstleistungen mussten 2,2 Prozent mehr ausgegeben werden. Für den Einzelnen können derartige Umstände den Unterschied zwischen einem gefüllten oder einem leeren Kühlschrank am Ende eines Monats ausmachen, da helfen auch die Unterstützungsmaßnahmen der Bun-



Ingmar Rega



Vorsitzender des Vorstands, Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V., Neu-Isenburg

Laut dem Autor ist die Notwendigkeit, sich neu zu erfinden und Geschäftsmodelle anzupassen, um für Mitglieder und Kunden relevant zu bleiben, ein kontinuierlicher Prozess. Daher sei es wichtig, Investitionen beispielsweise in Nachhaltigkeit und Digitalisierung zu tätigen, um die Genossenschaftliche Finanzgruppe weiter agil, zukunftsfähig und vor allem krisenfest aufzustellen. Vor allem Letzteres sei aktueller denn je. Der Krieg in der Ukraine habe die Inflationsraten nochmals angetrieben, was dazu geführt hat, dass die EZB ihre Nullzinspolitik nach vielen Jahren geändert habe. Dies wiederum werde sich zwar mittelfristig positiv auf die Margen der Kreditinstitute auswirken, aber zunächst vor allem für kleinere Institute zu einer unangenehmen Übergangsphase führen. Jedoch zeigt sich Ingmar Rega überzeugt, dass die genossenschaftlichen Institute sich auch diesmal als widerstandsfähig erweisen. (Red.)

desregierung wie das 9-Euro-Ticket nur bedingt. Und für Unternehmen, die ohnehin oft noch mit den Folgen der Coronapandemie zu kämpfen haben, erhöhen sich an dieser Stelle sowohl die Kosten als auch die Planungsunsicherheit.

Angesichts der Rekordinflation und der daraus resultierenden Belastung für Verbraucher und Unternehmen hat die Europäische Zentralbank im Juli dieses Jahres daher erstmals seit elf Jahren die Zinsen im Euroraum erhöht. Der Leitzins stieg unerwartet kräftig von null auf 0,50 Pro-

Glückwunsch an den BVR!

„Jubiläen sind stets ein Anlass für eine selbstbewusste Rück- und Vorschau. Die Besinnung auf die eigene Geschichte, das Sich-vor-Augen-Halten der Gegenwart und des eigenen Selbstverständnisses, die die Gestaltung der Zukunft beeinflussen und formen, vereinen sich mit einer Bilanz des Erreichten. Mit Fug und Recht kann der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR), der am 3. Januar 1972 in

Bonn seine Arbeit aufnahm, stolz auf die vergangenen 50 Jahre seines erfolgreichen Wirkens als Interessenvertreter für die Genossenschaftsbanken in Deutschland zurückblicken. Hierfür gilt es, Dank und Anerkennung auszusprechen. In diesem Sinne wünschen wir dem BVR weiterhin eine erfolgreiche Arbeit.“

*Genossenschaftsverband –
Verband der Regionen e. V.*

zent. Auch der Einlagensatz wurde von minus 0,5 Prozent auf 0,0 Prozent angehoben. Eine zweite Leitzinserhöhung fand kürzlich im September statt. Der Hauptrefinanzierungssatz stieg um einen Dreiviertel-Prozentpunkt auf 1,25 Prozent, der Einlagensatz von 0,0 Prozent (für geparkte Gelder von Geschäftsbanken bei der EZB) legte in gleicher Höhe auf 0,75 Prozentpunkte zu.

Zwei Seiten der Zinswende

Prinzipiell sind diese (von vielen schon lang herbeigesehnten) Schritte zu begrüßen. Schließlich treiben die höheren Zinsen die Erträge der Banken in die Höhe und auch Kleinsparer können sich wieder über Zinsen auf ihren Tages- oder Festgeldkonten freuen. Doch natürlich verfügt der Zinsbruch über zwei Seiten: Denn die höheren Margen dürften sich als sichtbare Effekte erst im Jahr 2023 abzeichnen. Zunächst hat der Zinsanstieg also erst einmal eine unangenehme Übergangsphase, besonders für kleinere Häuser. Und beispielsweise auch das Geschäft mit Verwarentgelten, das im Firmenkundengeschäft zuletzt eine durchaus bedeutende Dimension erreicht hatte, kommt nun zum Erliegen.

Darüber hinaus zeichnet sich bereits ab, dass die Inflation sich weiterhin auf einem zu hohen Niveau bewegen wird. Daher hat beispielsweise Bundesbank-Präsident Joachim Nagel kürzlich weiteres Handeln von der EZB gefordert: „Und es müssen, [...] wenn das Inflationsbild so

bleibt, weitere deutliche Schritte folgen“, so Nagel. Der Handlungsdruck auf die EZB bleibt also weiterhin hoch. Und das ist für die Behörde keine einfache Situation. Denn sie befindet sich in dem Dilemma, dass sie angesichts der wirtschaftlichen Eintrübungen den Bogen auch nicht zu weit überspannen darf, um die Konjunktur nicht zusätzlich abzuwürgen. Viele Volkswirte befürchten daher, dass die deutsche Wirtschaft in eine Rezession abrutschen wird. „Leider wird es immer wahrscheinlicher, dass wir eine Rezession bei gleichzeitig hoher Inflation durchmachen werden“, erklärte hierzu kürzlich der Konjunkturreperte Guido Baldi vom Berliner Forschungsinstitut DIW. Die Lage bleibt also äußerst angespannt.

Widerstandsfähigkeit der Genossenschaften

Auch die Kreditgenossenschaften müssen sich auf diese Besonderheiten einstellen. Um beim Thema Energieversorgung zu bleiben: Auf den ersten Blick bestehen in einem Kreditinstitut mit Blick auf die Gasversorgung zwar keine direkten Abhängigkeiten. Doch neben der Weitergabe von Preiserhöhungen gilt es auch, die indirekten Auswirkungen zu beachten. Die Zweittrundeneffekte wie Kurzarbeit, Transformationsrisiken oder der Wegfall des Geschäftsmodells treffen die Kunden der Bank und können langfristig zu steigenden Kreditrisiken führen. Jede Genossenschaft muss daher ihr eigenes Geschäftsmodell betrachten, ihre Unternehmenswerte und Prozesse identifizie-

ren sowie bewerten und feststellen, ob diese ausreichend für den Ausfall der Gasversorgung geschützt sind.

Die Genossenschaften haben sich in den vergangenen Jahrzehnten aber stets als widerstandsfähig erwiesen. Das wird auch in dieser Phase so sein. Zudem sind die Volks- und Raiffeisenbanken eng an der Seite des Mittelstands sowie der Menschen vor Ort und begleiten sie in allen finanziellen Fragen – auch in unruhigen Zeiten. Und das zahlt sich aus: Schon seit vielen Jahren liegt der prozentuale Anteil von Unternehmensinsolvenzen bei Genossenschaften auf einem historischen Tiefstand von 0,1 Prozent. Das Insolvenzrisiko liegt somit um rund 60 Prozent unter dem eines durchschnittlichen Unternehmens.

Dennoch rechnen vielen Bankvorstände mit Blick auf das Jahr 2023 mit einer zunehmenden Anzahl von Kreditausfällen sowie Insolvenzen. Hier wird erneut – so erst kürzlich während der Corona-Pandemie bewiesen – die hohe Relevanz der guten und engen Beziehung zur Hausbank deutlich. Und die Institute haben für diese Krisenzeiten (seit der Finanzkrise 2007/08) kontinuierlich genügend Vorsorge aufgebaut. Wenngleich also in diesen Zeiten die Banken mit Gewinnrückgängen rechnen sollten: Das genossenschaftliche System als solches bleibt weiterhin äußerst stabil.

Dass das Genossenschaftsmodell schlichtweg funktioniert und Zukunftspotenzial hat, wird aber auch glücklicherweise in der deutschen Bevölkerung erkannt. 65 Prozent der Deutschen kennen das genossenschaftliche Prinzip, darunter sind 16 Prozent Mitglied einer Genossenschaft. Das sind die Ergebnisse einer repräsentativen Befragung zur Einstellung der Deutschen zu Genossenschaften, die die AWADO-Kommunikationsberatung im Auftrag des Genossenschaftsverbandes – Verband der Regionen Anfang Januar 2022 in Zusammenarbeit mit YouGov durchgeführt hat. Grundsätzlich besteht laut der Analyse die Bereitschaft in der Bevölkerung zu partizipieren, mitzugestalten und sich für die eigene Region stark zu machen. „Was einer allein nicht



schafft, das schaffen viele“: Dieses Motto ist also auch im 21. Jahrhundert gesetzt.

Nachhaltigkeit als Chance

Damit diese Werte und die damit einhergehende Stabilität auch in Zukunft weiterhin fortbestehen werden, ist es jedoch erforderlich, trotz (oder auch gerade wegen) der aktuellen schwierigen Rahmenbedingungen den Blick nach vorne zu richten. „Never waste a good crisis“, wusste bereits Winston Churchill. Zeiten der Not, des Mangels und der Krise waren für Genossenschaften immer auch eine Zeit der Chancen und des Aufbruchs. Mehr denn je wird es also in Zukunft auf Selbsthilfe, Selbstorganisation und Selbstverwaltung ankommen.

Es ist daher wichtig, dass die Kreditinstitute die digitale Transformation und den nachhaltigen Wandel weiter vorantreiben. Eine von den Volks- und Raiffeisenbanken in Auftrag gegebene und vom

Genossenschaftsverband betreute bundesweite YouGov-Studie hat jüngst deutlich gemacht, dass gegenwärtige und noch mehr künftige Generationen ihre Bankgeschäfte bis hin zur Beratung schon sehr bald überwiegend digital erledigen werden. So bevorzugen beispielsweise mittlerweile 51 Prozent der jungen Altersgruppe zwischen 18 bis 34 Jahren häufiger Online-Abschlüsse bei Finanzprodukten.

Mehr Aufmerksamkeit für das Genossenschaftsmodell

Auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit fordern Kunden zum einen vermehrt nachhaltige Produkte und sind stärker dazu bereit, in Nachhaltigkeit zu investieren – gemäß des FNG-Marktberichts 2022 haben beispielsweise Privatanleger ihre Investitionen in nachhaltige Geldanlagen im Vergleich zum Vorjahr verdreifacht. Zum anderen wird auch mehr Nachhaltigkeit im Handeln von Unternehmen und

Banken erwartet. Zudem drängen die zunehmenden regulatorischen Anforderungen zu einer Auseinandersetzung mit der Thematik. Hierauf gilt es adäquat zu reagieren sowie Strategien, Geschäftsmodelle und Produktpaletten anzupassen.

Des Weiteren wird es ebenso ihre Aufgabe sein, im Rahmen der Nachhaltigkeitsberichterstattung noch ausführlicher als in der Vergangenheit über die Fördertätigkeit und die nachhaltige Geschäftsausübung zu informieren. An dieser Stelle wird deutlich, dass die Anforderungen kein rein notwendiges Übel sind, sondern auch wahre Chancen beinhalten. Denn die verstärkte Transparenz in Sachen Nachhaltigkeit wird auch dazu führen, dass die Stärken des Genossenschaftsmodells in der öffentlichen Debatte größere Aufmerksamkeit erhalten als bisher. Und Genossenschaften sind qua Definition nachhaltig und wertebasiert. Der Genossenschaftsverband – Verband der Regionen wird seine Mitglieder daher auf diesem Weg nach Kräften unterstützen.

 Finanzgruppe
Hochschule für Finanzwirtschaft & Management

Bereit für neue berufliche Herausforderungen?

Einfach mehr Karriere mit unseren berufsbegleitenden Bachelor- und Master-Studiengängen und mehr als 100 Weiterbildungsangeboten!



s-hochschule.de

*Gemeinsam.
Weiter.
Bilden.*



Andreas Martin

50 Jahre BVR – 50 Jahre Genossenschaftliche Finanzgruppe

„Füreinander. Für morgen“: Das Motto zum 50-jährigen Bestehen des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) bringt sehr gut auf den Punkt, was den BVR auszeichnet. Zugleich untermauert es prägnant, aus welchen Motiven heraus der BVR 1972 gegründet wurde. Das optimale Zusammenwirken der Genossenschaftsbanken in Deutschland und die ganzheitliche Vertretung ihrer Interessen gegenüber Politik und Öffentlichkeit standen bei der Gründung des BVR und stehen auch weiterhin im Mittelpunkt seiner Arbeit. So ist der BVR die Instanz, die sich für einen proportional gestalteten Regulierungsrahmen einsetzt und seinen Mitgliedsinstituten umfassende

All dies geschieht mit dem gebotenen Blick nach vorn – auf nahende Veränderungen, Chancen, Herausforderungen. Der BVR ist hier Ideen- und Strategieentwickler. Im Zusammenspiel mit der gesamten Genossenschaftlichen Finanzgruppe, ihren Verbänden und Spezialunternehmen. Er unterstützt seine Mitgliedsinstitute dabei, eine weiterhin starke, solide, an den genossenschaftlichen Werten orientierte Rolle zu spielen. „Füreinander. Für morgen.“

Wie gut dies aktuell gelingt, verdeutlichen die zur Mitte dieses Jahres veröffentlichten konsolidierten Zahlen der Genossenschaftlichen Finanzgruppe für das Jahr 2021. So erzielten die über 700 Genossenschaftsbanken zusammen mit der

nen und Gemeinden, wo sie sinnvoll investiert werden können.

Eine deutsche Erfindung

So viel zur Frage: Wo steht der BVR nach 50 Jahren? Aber wie ist er dahin gekommen? Und was sind Grundpfeiler dieses so erfolgreichen Zusammenspiels der genossenschaftlichen Institute? Dafür lohnt ein Blick zurück zu den Anfängen.

Der BVR ist der mit Abstand jüngste Spitzenverband der deutschen Kreditwirtschaft. Die Geschichte seiner Mitglieder und Vorläuferinstitutionen ist jedoch wesentlich älter. Erste Kreditgenossenschaften etablierten sich bereits seit Mitte des 19. Jahrhunderts. Wenige Jahre später organisierten sich die gewerblichen Primärinstitute. Das „Centralkorrespondenzbureau der deutschen Vorschuss- und Kreditvereine“ – als ältester Vorläufer des BVR – ist zugleich der erste kreditwirtschaftliche Verband Deutschlands sowie einer der ältesten deutschen Wirtschaftsverbände. Das Geschäftsmodell „Genossenschaftsbank“ ist noch einige Jahre älter. Es greift auf moderne privatwirtschaftliche Kooperationsmodelle zurück, die im Zuge der Aufklärung in England und Frankreich entwickelt wurden.

Die Kreditgenossenschaft wiederum ist eine deutsche Erfindung. Zwei Ideengeber stehen für dieses Kooperationsmodell. Hermann Schulze-Delitzsch entwickelte für Handwerker, Händler, Gewerbetreibende ein vornehmlich (klein-)städtisches sozialliberales Modell. Friedrich Wilhelm Raiffeisen passte es an die Erfordernisse des ländlichen Raumes an. Er entwickelte

„Der BVR ist der mit Abstand jüngste Spitzenverband der deutschen Kreditwirtschaft.“

Unterstützung in der Umsetzung von gesetzlichen Vorgaben und Marktanforderungen bereitstellt.

Die BVR-Sicherungseinrichtungen gewährleisten einen umfassenden Schutz für die Einleger und für die mitgliederorientierte Arbeit der Genossenschaftsbanken, ohne Angewiesenheit auf staatliche Hilfen. Zugleich wirkt der BVR stetig darauf hin, das unabhängige dezentrale Wirken und Wirtschaften einer jeden Primärbank zu wahren und zu stärken. Kurzum: Der BVR ist Mitgestalter und Moderator zwischen gruppenübergreifenden Anforderungen und der selbstständigen Unternehmensverfassung einer jeden Genossenschaftsbank.

DZ BANK Gruppe und der Münchener Hypothekbank – trotz eines von Coronapandemie und expansiver Geldpolitik geprägten Umfelds – einen konsolidierten Gewinn vor Steuern von 10,5 Milliarden Euro und damit fast 46 Prozent mehr als im Vorjahr. Das bilanzielle Eigenkapital wuchs um 6,4 Prozent auf nunmehr 129,5 Milliarden Euro. Die konsolidierte Bilanzsumme liegt mittlerweile bei 1566 Milliarden Euro. Mit rund 171000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bleibt die Gruppe eine der mitarbeiterstärksten Finanzgruppen Deutschlands. Und mit 3,1 Milliarden Euro gezahlten Ertragsteuern im Jahr 2021 leistet die Finanzgruppe einen signifikanten gesellschaftlichen Beitrag, denn die Gelder fließen an Kommu-

ein christlich-konservatives Modell der Darlehnskasse – verknüpft mit einem lokal ausgerichteten Waren- und Dienstleistungsangebot. Aus beiden Modellen gingen unabhängige Verbands-, Zentralbank- und Verbundstrukturen hervor. In den 1930er-Jahren entstand die Deutsche Zentralgenossenschaftskasse als gemeinsames Spitzeninstitut für ländliche und gewerbliche Genossenschaften. Ihr 1949 gegründetes Nachfolgeinstitut, die Deutsche Genossenschaftskasse, war gleich ausgerichtet. Parallel entwickelten sich mit dem Deutschen Genossenschaftsverband (DGV) und dem Deutschen Raiffeisenverband (DRV) zwei getrennte Genossenschaftsorganisationen.

Wachstum, neue Kundenerwartungen, mehr Liquidität und zunehmender Wettbewerb prägten die zweite Hälfte der 1950er-Jahre. Vom Wirtschaftswunder, das Deutschland seit der Währungsreform bis Anfang der Siebzigerjahre erfasste, profitierten die Kreditgenossenschaften zunächst weniger als Großbanken und Sparkassen. Bei den Krediten an Nichtbanken sank der Marktanteil, einschließlich der Zentralinstitute, von rund 12 Prozent (1948) auf 7 Prozent Anfang der 1960er-Jahre, bei den Einlagen von Nichtbanken von rund 11 Prozent (1948) unter 8 Prozent Anfang der 1950er-Jahre.

Sinkende Zahl von Banken

Die Konkurrenz verschärfte sich weiter, als 1967 die Zins- und Wettbewerbsabkommen der Banken aufgehoben wurden. Zugleich behinderte das Verbot, Kredite an Nichtmitglieder zu vergeben, die Entwicklungschancen der Genossenschaftsbanken. Auch der schrittweise Wegfall ihres Körperschaft-Steuerprivilegs und die kostenintensive Einführung moderner Technologien im Bankgeschäft belasteten die Institute. Die Zahl selbstständiger Bauern, Handwerker und Händler sank in Deutschland. Die neue Mittelschicht definierte sich zunehmend als Arbeitnehmer. All dies erforderte ein Überdenken tradierter Strukturen.

Zwischen 1948 und 1971 gaben mehr als die Hälfte der Genossenschaftsbanken

ihre Selbstständigkeit auf. Sie fusionierten zu 6385 Kreditinstituten. Die Nähe zum Kunden blieb dennoch ihr Wettbewerbsvorteil. Hier hatten die Volksbanken mit größeren Betrieben und einem dichten Filialnetz die bessere Strategie. Durch den Wegfall der staatlichen Reglementierung von Bankstellengründungen erhöhte sich die Zahl der Zweigstellen von 266 auf 3647. Die Raiffeisenorganisation hingegen punktete mit ausgefeilten Kommunikationsstrategien und vielen begeisterten Ehrenamtlichen. Fachleute hatten bereits erkannt, dass die Zusammenführung beider Finanzgruppen notwendig ist. In den 1960er-Jahren zeichnete sich schließlich die demokratische Legitimation des größten strategischen Konzentrationsprozesses seit Bestehen der Kreditgenossenschaften ab. Ein mehr als 100 Jahre währender Systemstreit neigte sich dem Ende.

Effizientere Verbundstrukturen

Die Verhandlungen des DRV und des DGV dauerten fast fünf Jahre. Das größte Hindernis für eine zügige Einigung waren die unterschiedlichen Vorstellungen wie der BVR strukturiert sein sollte. Die Raiffeisenorganisation sah ihre Stärke in der organischen Verbindung von Geld und Ware. Die gewerblichen Genossenschaften favorisierten einen von der Ware unabhängigen Bankenverband. Erst im Oktober 1971 waren die Verhandlungen abgeschlossen. Der Kooperationsvertrag beinhaltete die Neugründung des BVR sowie die Schaffung des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes (DGRV) als Dachverband der genossenschaftlichen Fachverbände.

Die Verbindung zwischen Geld und Ware ist bis heute in der Struktur des DGRV erkennbar. Im November 1971 billigten die Mitgliederversammlungen von DRV und DGV einstimmig die Verträge zur Neupositionierung der Genossenschaftsorganisation. Im Dezember folgte die Gründung der beiden neuen Verbände.

Ganz klar: Der BVR ist das wichtigste Ergebnis der Neuordnung der ländlichen und gewerblichen Genossenschaftsorganisa-



Dr. Andreas Martin

Mitglied des Vorstands, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR), Berlin

Zum 50-jährigen Bestehen des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) hält der BVR-Vorstand Andreas Martin ein Plädoyer für das genossenschaftlich organisierte Finanzwesen. Er weist darauf hin, dass der BVR mit seinen 50 Jahren zwar der mit Abstand jüngste Spitzenverband in der deutschen Kreditwirtschaft sei, die Geschichte seiner Mitglieder und Vorläuferinstitutionen jedoch viel weiter zurückreiche. Der Autor gibt weiterhin einen ausführlichen Blick auf die historische Entwicklung der Genossenschaftlichen Finanzgruppe als Ganzes und auch des BVR als Teil der Gruppe. Diese hätte in den vergangenen 170 Jahren immer wieder bewiesen, dass sie hohe Veränderungsbereitschaft und auch -fähigkeit besitze. Diese Fähigkeit sei gerade heute in einer Phase massiver wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und technologischer Veränderungen gefordert. So werde zum Beispiel die Genossenschaftliche Finanzgruppe ihre Angebote über Finanzdienstleistungen hinaus zu einem genossenschaftlichen Ökosystem regionaler Prägung weiterentwickeln. (Red.)

tionen. Sie ermöglichte den Volksbanken und Raiffeisenbanken Fusionen und Kooperationen vor Ort. Zugleich wurden die Verbundstrukturen effizienter gestaltet.

Die Entstehung des BVR ging mit einem Verschmelzungsprozess zwischen der Raiffeisenorganisation und der gewerblichen Genossenschaftsorganisation einher. Die in den 1950er-Jahren begonnene Konso-

lidierung auf allen Ebenen der Genossenschaftlichen Finanzgruppe wurde lediglich durch die Wiedervereinigung unterbrochen. Die massiv rückläufige Zahl der Volksbanken und Raiffeisenbanken machte auch bei den Verbänden und Zentralbanken eine Konsolidierung unausweichlich.

Integration beider Gruppen

Zur Gründung des BVR bestanden 18 Regionalverbände, heute sind es noch vier sowie zwei Spezialverbände. Neben der Deutschen Genossenschaftskasse bestanden 1972 zwölf Zentralbanken. Ihre Rechtsnachfolgerin ist schrittweise bis 2016 die DZ Bank geworden. Anfang 1972 waren 6385 Volksbanken, Raiffeisenbanken, Sparda-Banken, PSD Banken, Kirchenbanken und Sonderinstitute Mitglied im BVR, Ende 2021 waren es noch 772.

Die zentrale Aufgabe des BVR ist seit Anfang die „Förderung, Betreuung und Vertretung der fachlichen und der besonderen wirtschaftspolitischen und wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder“. Der BVR wurde als Interessenvertretung und „Stabsstelle des Verbundes“ konzipiert. Zunächst zielte seine Arbeit vor allem auf die weitere Integration und schrittweise Zusammenführung beider Gruppen.

„Seit seiner Gründung gehört der BVR zu den drei großen Verbänden in der Deutschen Kreditwirtschaft (DK).“

Im Jahr 1977 wurden die Sicherungssysteme der Volksbanken und der Raiffeisenbanken zusammengeführt, stetig weiterentwickelt und im Jahr 2003 zur jetzigen Form der BVR-Sicherungseinrichtung fusioniert. 1978 entstand die Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) aus der Bundes-Raiffeisenschule und dem Schulze-Delitzsch-Institut. Die Arbeitgebereinrichtungen verschmolzen 1979 zum Arbeitgeberverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (AVR).

Der BVR sollte überdies nicht nur den demokratischen Willensbildungsprozess in

der Gruppe moderieren, sondern auch die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Genossenschaftsbanken stärken. Dies erfordert eine national und international effiziente Interessenvertretung – etwa beim Aufsichts-, Steuerrecht und beim Verbraucherschutz – sowie eine umfassende Betreuung der Mitgliedsinstitute. Seit seiner Gründung gehört der BVR neben dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband und dem Bundesverband deutscher Banken zu den drei großen Verbänden im ZKA beziehungsweise in der Deutschen Kreditwirtschaft (DK), wie die oberste Interessenvertretung der kreditwirtschaftlichen Spitzenverbände in Deutschland seit August 2011 heißt.

Im Laufe der Jahre haben sich die Aufgaben des BVR erweitert, beispielweise im Bereich strategische Markenführung und durch die Verantwortung für die gemeinsame Werbe- und Kommunikationsstrategie. So entstand der Verein Gemeinschaftswerbung der Volksbanken und Raiffeisenbanken, dessen Aufgaben ab 2004 im bundesweiten Werbefonds zusammengeführt und in der BVR-Satzung verankert wurden. Bereits 1972 entstand als gemeinsames Markenzeichen das aus dem geflügelten „V“ der Volksbanken und den gekreuzten Pferdeköpfen der Raiffeisenbanken bestehende Doppelzeichen. Neun Jahre später wurde das „V“

modernisiert und das blau-orange Band eingefügt. 2001 verschmolz das Doppelzeichen zum aktuell gültigen Markenzeichen. Dabei blieben die Charakteristika der bisherigen Zeichen erhalten. Die erste gemeinsame Werbebotschaft von Volksbanken und Raiffeisenbanken „Bank für Jedermann“ entstand bereits Ende der 1960er-Jahre.

Zehn Jahre später wurde mit „Wir bieten mehr als Geld und Zinsen“ die Mitgliedschaft als genossenschaftliche Besonderheit herausgestellt. Ab März 1988 warben die Volksbanken und Raiffeisenbanken

mit „Wir machen den Weg frei“ und präsentierten sich als moderne, selbstbewusste, leistungsstarke Banken. Dieser Slogan gilt bis heute und wurde öfter zeitgemäß ergänzt. „Morgen kann kommen“ stellt seit 2019 die Zukunft und Zuversicht in den Mittelpunkt der werblichen Kommunikation.

Für das Geschäftsmodell der Volksbanken und Raiffeisenbanken ist die Sicherungseinrichtung existenziell. Sie gewährleistet die Bonität der Genossenschaftlichen Finanzgruppe. Der BVR hat die Statuten der Sicherungseinrichtung immer wieder an veränderte Anforderungen und Rahmenbedingungen angepasst. Seit 2015 ist die BVR Institutssicherung GmbH (BVR-ISG) als zusätzlicher, genossenschaftlicher Schutz im sogenannten dualen System parallel zur Sicherungseinrichtung tätig. Die Errichtung der BVR-ISG wurde aufgrund europäischer Vorgaben notwendig.

Moderator und Impulsgeber

Angesichts eines immer dynamischer werdenden Geschäftsumfelds agierte der BVR verstärkt auch als Moderator und Impulsgeber für die strategische Weiterentwicklung der Gruppe. Dies galt auch für die weitere Konsolidierung in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe. Ein 1989 vom BVR erarbeitetes Gutachten bildete die Basis für die „Verbund-Konvention der genossenschaftlichen Bankengruppe“. Diese ermöglichte nahezu zwei Jahrzehnte ein geordnetes und kooperatives Nebeneinander von zwei- und dreistufigen Strukturen im Zentralbankenbereich. 1989 war auch das Jahr der Deutschen. Der Mauerfall und die Wiedervereinigung lenkten den Blick auf die Kreditgenossenschaften der DDR. 1992 wurden die Mitgliedsbanken aus den neuen Bundesländern in die Gremien und in die Sicherungseinrichtung integriert. Die zuvor zuständigen Verbände lösten sich auf.

In der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre rückten die gesamtdeutschen Primärbanken in den Fokus der strategischen Überlegungen des BVR. Ziel der Strategie



„Bündelung der Kräfte: Ein Verbund – eine Strategie“ war es, die Leistungsfähigkeit und Ertragskraft der Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie aller Unternehmen des Verbunds nachhaltig zu stärken und dabei die größtmögliche Dezentralität dauerhaft zu sichern. Teil des Konzepts waren auch die Reform der Sicherungseinrichtung, die Implementierung des Gesamtbanksteuerungsverfahrens VR-Control, die Optimierung der Geschäftsprozesse und Gründung des zentralen Internetdienstleisters VR-Net-World.

Strategisches Kompetenzzentrum

2004 erlangte der BVR durch Satzungsänderung auch offiziell die Funktion eines strategischen Kompetenzzentrums für die Kreditgenossenschaften. Dafür wurde die Struktur der Organe effizienter gestaltet und die Kompetenz des Verbunds in Fachräten gebündelt, bei denen die Vertreter der Genossenschaftsbanken stets die Mehrheit stellen.

In dieser erfolgreichen Struktur arbeitet der BVR weitgehend heute noch. Eines der wichtigsten Projekte der jüngeren Vergangenheit, das von den BVR-Gremien beauftragt wurde, war zweifellos die Digitalisierungsoffensive. Die Mitgliederversammlung des BVR hatte im Juni 2018 beschlossen, mit einem zusätzlichen Budget von 500 Millionen Euro die IT-techni-

sche Voraussetzung für einen Omnikanalvertrieb zu schaffen, bei dem Filiale, Kundenservicecenter, Onlinebanking und Banking-App nicht mehr isoliert nebeneinanderstehen, sondern alle Zugangsw-

„Nachhaltigkeit wird als strategische Maxime im genossenschaftlichen Zielsystem verankert.“

ge technisch integriert und miteinander verbunden sind. Mit der Digitalisierungsoffensive ist die strategische Weiterentwicklung der Genossenschaftlichen Finanzgruppe natürlich nicht abgeschlossen.

Die hohe Veränderungsbereitschaft und -fähigkeit, wie sie die Finanzgruppe in den vergangenen 170 Jahren immer wieder bewiesen hat, ist auch heute, in einer Phase massiver wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und technologischer Veränderungen gefordert. Mit dem aktuellen Strategieprojekt, der „Strategieagenda – genossenschaftlich Zukunft gestalten“ stellen wir uns vor allem den Veränderungen, die mit der fortschreitenden Digitalisierung aller Lebensbereiche einhergehen. Um nicht den Kundenzugang an die großen Digitalkonzerne und Plattformen zu verlieren, wird die Genossenschaftliche Finanzgruppe ihre Angebote über Finanzdienstleistungen hinaus zu einem genossenschaftlichen Ökosystem regionaler Prägung weiterentwickeln.

Dabei wird Nachhaltigkeit als weitere strategische Maxime fest im genossenschaftlichen Zielsystem verankert. Als direkt vor Ort tätige, sozial und gesellschaftlich verankerte und mit mitglied-

erschaftlicher Teilhabe operierende Institute fühlt sich die Finanzgruppe bereits in der DNA der Nachhaltigkeit verpflichtet. Diese Verpflichtung gilt es sowohl in der Regulatorik als auch in Produktpolitik und Geschäftsbetrieb mit Ambitionen zu verbinden, im Handeln umzusetzen und in der Zielerreichung zu messen. Der BVR organisiert diesen Prozess für die Gruppe mit unterstützenden Materialien wie einem Leitbild, einem Cockpit und einem Informationsportal für alle Institute.

Das Wirken des BVR als Spitzenverband und Moderator in der genossenschaftlichen Bankenwelt von morgen setzt sich somit konsequent und im Schulterschluss mit der gesamten Genossenschaftlichen Finanzgruppe fort. Und dies ganz klar: Mit dem scharfen Blick auf künftige Herausforderungen, kommende Entwicklungen und ganz besonders auch auf die Ansprüche und Anforderungen der Mitgliedsinstitute vor Ort. Füreinander. Für morgen.

Ihr Anspruch ist Expertenwissen. Unserer auch!

Bleiben Sie mit aktuellen Studien zu spannenden Themen immer nah am Markt.

WWW.KREDITWESEN.DE/RESEARCH

Finden Sie jetzt bei uns online aktuelle Studien rund um das Kreditwesen.

Die Genossenschaftliche Finanzgruppe in Zahlen

Das Berichtsjahr 2021 war weiterhin in erster Linie von der Corona-Pandemie geprägt. Dennoch ist es dem Spitzeninstitut der Genossenschaftlichen Finanzgruppe und seinen Tochterunternehmen gelungen, ein außergewöhnliches Rekordjahr auszuweisen. Nicht zuletzt dank des Asset Managers der Finanzgruppe, Union Investment, sprang das Vorsteuerergebnis der DZ Bank Gruppe um 114,3% auf mehr als 3 Mrd. Euro. Im ersten Halbjahr 2022 verblasste der Einfluss der Pandemie immer mehr. Doch es dauerte nicht lange, bis mit dem illegalen Einmarsch Russlands in die Ukraine und die dadurch verschärfte Inflation die nächsten Krisen vor der Tür standen. Dementsprechend war die positive Entwicklung des Vorjahres im ersten Halbjahr 2022 bei der DZ Bank Gruppe und den meisten Teilunternehmen nicht mehr zu halten.

DZ Bank Gruppe

Zinsüberschuss im ersten Halbjahr 2022 um 6,6% gesteigert – Provisionsüberschuss in den ersten sechs Monaten um 14,5% gesunken – Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft im Halbjahr massiv eingebrochen – Verwaltungsaufwendungen im Halbjahr um 100 Mill. Euro gewachsen – Halbjahreskonzernergebnis 40,2% unter Vorjahreszeitraum – Zinsüberschuss im Berichtsjahr 2021 um 99 Mill. Euro erhöht – Provisionsüberschuss im Berichtsjahr um 38,4 geklettert – Verwaltungsaufwendungen im Berichtsjahr 229 Mill. Euro über Vorjahr – Konzernergebnis im Gesamtjahr 2021 mehr als verdoppelt

Die fantastischen Rekordzahlen, über die an dieser Stelle vor einem Jahr geschrieben wurde, aus dem ersten Halbjahr 2021 konnte die DZ Bank in den ersten sechs Monaten 2022 nicht mehr halten. Dennoch betrug das Ergebnis vor Steuern trotz eines Rückgangs um 37,7% auf 1,141 Mrd. Euro immer noch mehr als das Doppelte des ersten Halbjahres 2020. Der Vorstand weist im Geschäftsbericht darauf hin, dass es bereits die zweite Krise in sehr kurzer Zeit ist, in der die Finanzwirtschaft substanzielle Beiträge zu deren Bewältigung zu leisten hat. So nehme die DZ Bank eine wichtige Rolle bei der Um- und Durchsetzung der Sanktionen gegen Russland ein. Angesichts der Unsicherhei-

Anmerkung der Redaktion: Bei den absoluten wie auch prozentualen Veränderungen stellen einige Institute in ihrer Ertragsrechnung hinsichtlich des Vorzeichens auf die Ergebniseffekte ab.

ten insbesondere mit Blick auf die Energieversorgung in Deutschland und Europa sowie die sich verstärkenden Belastungen für die Unternehmen geht die DZ Bank derzeit von einem Ergebnis der DZ Bank Gruppe im Gesamtjahr 2022 am unteren Ende ihrer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 bis 2,0 Mrd. Euro aus.

Im Vorjahr stach vor allem Union Investment mit einem Beitrag von 825 Mill. Euro zum **Ergebnis vor Steuern des Gesamtkonzerns** heraus. Doch in den ersten sechs Monaten 2022 brach beim genossenschaftlichen Asset Manager das Ergebnis um 55% auf 371 Mill. ein. Damit bleibt Union Investment noch ganz knapp wichtigster Ergebnisbringer vor der DZ Bank Verbund- und Geschäftsbank mit 369 Mill. Euro und der DZ Hyp mit 335 Mill. Euro. Im Vorjahreszeitraum lieferte noch der Versicherer R+V mit 482 Mill. Euro den zweithöchsten Ergebnisbeitrag, diesmal weist er einen leichten Verlust vor Steuern in Höhe von 30 Mill. Euro aus. R+V ist jedoch die einzige operative Einheit, die ein negatives Vorsteuerergebnis auswies.

Anders als im Vorjahr konnte die DZ Bank Gruppe den **Zinsüberschuss** im ersten Halbjahr 2022 steigern. Dieser erhöhte sich um 91 Mill. Euro beziehungsweise 6,6% auf 1,475 (1,384) Mrd. Euro. Dabei stiegen die Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften um 132 Mill. Euro auf 2,362 (2,230) Mrd. Euro. Die Erträge aus Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren erhöhten sich um 16 Mill. Euro auf 210 (194) Mill. Euro. Die Zinsaufwendungen für Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und Kreditinstituten sanken um 64 Mill. Euro

auf 907 (971) Mill. Euro. Hier ist eine Verringerung der Zinsaufwendungen für Bauspareinlagen infolge der Auflösung baupartechnischer Rückstellungen in Höhe von 140 Mill. Euro enthalten. Die Zinsaufwendungen für verbrieftete Verbindlichkeiten stiegen deutlich um 146 Mill. Euro auf 243 (97) Mill. Euro an.

Rückläufig entwickelte sich dahingegen der **Provisionsüberschuss**. Nach 1,596 Mrd. Euro im Vorjahreszeitraum erreichte dieser im ersten Halbjahr 1,364 Mrd. Euro, was einem Rückgang um 232 Mill. Euro beziehungsweise 14,5% entspricht. Die DZ Bank führt diese Entwicklung in erster Linie auf den deutlichen Rückgang der erfolgsabhängigen Verwaltungsvergütungen um 354 Mill. Euro auf 18 Mill. Euro bei der Union Investment zurück.

Wieder deutlich verbessert werden konnte das **Handelsergebnis**, das nach 6 Mill. Euro im Vorjahreszeitraum 359 Mill. Euro erreichte. Die DZ Bank führt die Veränderung auf starke Marktpreisschwankungen zurück, die sich vor dem Hintergrund der Risikosteuerung gegenläufig im Ergebnis aus nicht derivativen und eingebetteten derivativen Finanzinstrumenten sowie im Ergebnis aus derivativen Finanzinstrumenten niederschlagen. Das Ergebnis aus nicht derivativen und eingebetteten derivativen Finanzinstrumenten stieg um 3,984 Mrd. Euro auf 3,628 Mrd. Euro. Dagegen sank das Ergebnis aus derivativen Finanzinstrumenten um 3,687 Mrd. Euro auf minus 3,387 Mrd. Euro.

Das **Ergebnis aus Finanzanlagen** sank in den ersten sechs Monaten 2022 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 90 Mill. Euro auf minus 53 (37) Mill. Euro. Darunter sank das Ergebnis aus Veräußerungen von Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren um 46 Mill. Euro auf minus 14 Mill. Euro durch Verkäufe von Wertpapieren im BSH-Teilkonzern. Weiterhin trug das Ergebnis aus Veräußerung von Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren mit einem Rückgang um 48 Mill. Euro auf minus 49 Mill. Euro zur Entwicklung bei.

Das **Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft** reduzierte sich um 497 Mill. Euro



auf 25 Mill. Euro. Der Rückgang ist vor allem auf den Einbruch des Ergebnisses aus Kapitalanlagen und sonstigen Ergebnissen der Versicherungsunternehmen um 6,097 Mrd. Euro auf minus 3,364 Mrd. Euro infolge der Kapitalmarktentwicklung zurückzuführen. Entlastend hat sich der Rückgang der Versicherungsleistungen auf 4,735 (10,126) Mrd. Euro ausgewirkt, während die verdienten Beiträge aus dem Versicherungsgeschäft um 249 Mill. Euro auf 9,746 Mrd. Euro kletterten.

In erster Linie durch Gehaltsanpassungen und Stellenbesetzungen erhöhten sich die Personalaufwendungen auf 1,001 (0,966) Mrd. Euro. Noch deutlicher wuchsen die sonstigen Verwaltungsaufwendungen an, die 1,240 (1,177) Mrd. Euro erreichten. Laut DZ Bank haben dazu vor allem eine gestiegene Bankenabgabe, erhöhte Aufwendungen für Beratung, Informationstechnologie sowie für Öffentlichkeitsarbeit und Marketing geführt. Die **gesamten Verwaltungsaufwendungen** sind in der Summe dieser Zahlen um

100 Mill. Euro auf 2,242 (2,142) Mrd. Euro angewachsen. Die Cost Income Ratio belief sich somit im ersten Halbjahr auf 65,1 (55,5)%.

Wie schon eingangs erwähnt, sank durch die genannten und weiteren Zahlen das Ergebnis vor Steuern um 37,7% beziehungsweise 688 Mill. Euro auf 1,141 (1,829) Mrd. Euro. Die Ertragssteuern sanken dadurch ebenfalls, von 522 Mill. Euro im Vorjahreszeitraum auf 360 Mill. Euro, sodass unter dem Strich ein um 526 Mill. Euro oder 40,2% niedrigeres **Konzernergebnis** in Höhe von 0,781 (1,307) Mrd. Euro stehen blieb. Dementsprechend sank auch das regulatorische RORAC recht deutlich auf 11,7 (18,4)%.

Das Berichtsjahr 2021

Wie schon ein Jahr zuvor konnte die DZ Bank Gruppe ihren **Zinsüberschuss** auch im Berichtsjahr 2021 steigern. Er wuchs um 99 Mill. Euro auf 2,785 (2,686) Mrd.

Euro. Dabei sind die Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften um 544 Mill. Euro auf 4,523 Mrd. Euro gesunken. Die Zinserträge aus Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren gingen ebenfalls zurück und erreichten nur noch 341 (519) Mill. Euro. Die Zinsaufwendungen für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Kunden reduzierten sich um 317 Mill. Euro auf 1,934 (2,251) Mrd. Euro, die Zinsaufwendungen für verbrieftete Verbindlichkeiten um 244 Mill. Euro auf 209 (453) Mill. Euro.

Einen sehr dynamischen Anstieg zeigte das Provisionsergebnis. Nach 2,121 Mrd. Euro im Vorjahr kletterte der **Provisionsüberschuss** um 38,4% beziehungsweise 814 Mill. Euro auf 2,935 Mrd. Euro. Der Anstieg geht dabei vor allem auf das Provisionsergebnis aus dem Wertpapiergeschäft zurück, das um 761 Mill. Euro auf 2,612 Mrd. Euro anwuchs. Diese Entwicklung ist laut DZ Bank vor allem auf den Anstieg der volumenabhängigen Ergeb-

DZ-Bank-Konzern: Bilanz zum 31. Dezember 2021 (IFRS)

Aktiva	31.12. 2021	31.12. 2020	Veränderung in Prozent		31.12. 2021	31.12. 2020	Veränderung in Prozent
	in Millionen Euro			Passiva	in Millionen Euro		
Barreserve	86029	68354	+ 25,86	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	196562	177852	+ 10,52
Forderungen an Kreditinstitute	107659	103020	+ 4,50	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	138975	133925	+ 3,77
Forderungen an Kunden	195665	190294	+ 2,82	Verbrieftete Verbindlichkeiten	79652	70500	+ 12,98
Positive Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten	389	161	+ 141,61	Negative Marktwerte aus Sicherungsinstrumenten	1678	2638	- 36,39
Handelsaktiva	47321	42788*	+ 10,59	Handelspassiva	43411	50410*	- 13,88
Finanzanlagen	52440	60232	- 12,94	Rückstellungen	3992	4003	- 0,27
Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen	129131	121668	+ 6,13	Versicherungstechnische Rückstellungen	118863	111213	+ 6,88
Sachanlagen und Investment Property	1881	1744	+ 7,86	Ertragsteuerverpflichtungen	1456	1229	+ 18,47
Ertragsteueransprüche	1141	898*	+ 27,06	Sonstige Passiva	10797	10243	+ 5,41
Sonstige Aktiva	6490	5516	+ 17,66	Nachrangkapital	3074	3090	- 0,52
Risikovorsorge	- 1956	- 2320	- 15,69	Zur Veräußerung gehaltene Schulden	2	2	-
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	164	199	- 17,59	Wertbeiträge aus Portfolio-Absicherungen von finanziellen Verbindlichkeiten	150	315	- 52,38
Wertbeiträge aus Portfolio-Absicherungen von finanziellen Vermögenswerten	920	1980	- 53,54	Eigenkapital	28661	29116*	- 1,56
				Eigenkapital der Anteilseigner	26860	26024	+ 3,21
Summe der Aktiva	627273	594535*	+ 5,51	Gezeichnetes Kapital	4926	4926	-
				Kapitalrücklage	5551	5551	-
				Gewinnrücklagen	12217	10517*	+ 16,16
				Rücklage aus erfolgsneutralem Konzernergebnis	1651	2212	- 25,36
				Zusätzliche Eigenkapitalbestandteile	2150	2245	- 4,23
				Konzerngewinn	364	572*	- 36,36
				Nicht beherrschbare Anteile	1801	3093	- 41,77
				Summe der Passiva	627273	594535*	+ 5,51

Quelle: Geschäftsbericht 2021 DZ Bank, Berechnungen der ZfgK

* Betrag von 2020 angepasst

nisbeiträge um 350 Mill. Euro auf 1,751 (1,401) Mrd. Euro vor dem Hintergrund der gestiegenen durchschnittlichen Assets unter Management sowie der um 349 Mill. Euro auf 381 (32) Mill. Euro gestiegenen erfolgsabhängigen Verwaltungsvergütung in der Union Investment Gruppe zurückzuführen.

Deutlich rückläufig hat sich im Berichtsjahr hingegen das **Handelsergebnis** entwickelt. Nach 693 Mill. Euro im Vorjahr sank es 2021 um 541 Mill. Euro auf 152 Mill. Euro. Die DZ Bank erklärt den doch recht deutlichen Rückgang unter anderem durch das Bewertungsergebnis von Eigenemissionen. Das Ergebnis aus nicht derivativen und eingebetteten derivativen Finanzinstrumenten nahm um 414 Mill. Euro auf minus 298 (116) Mill. Euro und das Ergebnis aus derivativen Finanzinstrumenten um 282 Mill. Euro auf 310 (592) Mill. Euro ab. Das Devisenergebnis erhöhte sich um 156 Mill. Euro auf 141 (minus 15) Mill. Euro.

Um 79 Mill. Euro oder 47,6% auf 245 (166) Mill. Euro stieg hingegen das **Ergebnis aus Finanzanlagen**. Im Ergebnis aus Anteilen an assoziierten Unternehmen wirkten sich in erster Linie realisierte Erträge in Höhe von 128 Mill. Euro aus Verkäufen von Direktbeteiligungen bei der VR Equitypartner aus, denen Wertberichtigungen in Höhe von 20 Mill. Euro ebenfalls bei der VR Equitypartner gegenüberstanden. Darüber hinaus konnte das Ergebnis aus der Veräußerung von Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren um 68 Mill. Euro auf 139 Mill. Euro, unter anderem infolge der Veräußerung von spanischen Staatsanleihen, zulegen.

Das **Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft** konnte die DZ Bank Gruppe mehr als verdoppeln auf 842 (347) Mill. Euro. Dazu beigetragen hat der Anstieg der verdienten Beiträge aus dem Versicherungsgeschäft um 253 Mill. Euro auf 18,994 Mrd. Euro. Gleichzeitig hat das Ergebnis aus Kapitalanlagen und das sonstige Ergebnis der Versicherungsunternehmen infolge der Kapitalmarktentwicklung sehr deutlich um 3,204 Mrd. Euro auf 5,251 Mrd. Euro zugenommen. Die

Versicherungsleistungen erhöhten sich ebenfalls um 2,857 Mrd. Euro auf 20,356 Mrd. Euro.

Nach einer Zuführung in Höhe von 678 Mill. Euro im Vorjahr zeigte die **Risikovorsorge** im Berichtsjahr eine Nettoauflösung in Höhe von 120 Mill. Euro. Die Risikovorsorge für Forderungen an Kunden mit einer Nettoauflösung in Höhe von 71 Mill. Euro nach Nettozuführung in Höhe von 610 Mill. Euro im Vorjahr war im Geschäftsjahr durch Erträge aus Auflösungen von Risikovorsorge einzelner Engagements geprägt, während das Vorjahr einen hohen Zuführungsbedarf aufgrund der Covid-19-Pandemie aufwies.

Die Personalaufwendungen der DZ Bank Gruppe erhöhten sich 2021 um 111 Mill. Euro beziehungsweise 5,8% auf 2,021 (1,910) Mrd. Euro. In erster Linie aufgrund der Zunahme von Beiträgen und Gebühren stiegen die sonstigen Verwaltungsaufwendungen auf 2,244 (2,126) Mill. Euro. Die **gesamten Verwaltungsaufwendungen** kletterten somit um 229 Mill. Euro auf 4,265 (4,036) Mrd. Euro. Dennoch sank die Aufwand-Ertrags-Relation aufgrund der deutlich gestiegenen Erträge auf 58,9 (65,5)%.

In der Summe wuchs das Ergebnis vor Steuern im Berichtsjahr um 1,651 Mrd. Euro beziehungsweise 114,3% auf 3,096 (1,445) Mrd. Euro. Dementsprechend deutlich stiegen auch die Ertragssteuern um 448 Mill. Euro auf 920 Mill. Euro an, sodass unter dem Strich ein **Konzernergebnis** von 2,176 Mrd. Euro nach 973 Mill. Euro im Vorjahr stand. Das regulatorische RORAC verbesserte sich dadurch massiv auf 15,7 (7,1)%.

Personalien – Aufsichtsrat: Henning Denneke-Jöhrens (Vorsitzender), Ulrich Birkenstock (stellvertretender Vorsitzender), Martin Eul (stellvertretender Vorsitzender, bis 19. Mai 2021), Ingo Stockhausen (stellvertretender Vorsitzender, seit 19. Mai 2021) Vorstand: Uwe Fröhlich (Co-Vorsitzender), Dr. Cornelius Riese (Co-Vorsitzender), Souad Benkredda (seit 1. September 2022), Uwe Berghaus, Dr. Christian Brauckmann, Ulrike Brouzi, Wolfgang Köhler, Michael Speth, Thomas Ulrich

DZ Bank Verbund- und Geschäftsbank

Zinsüberschuss im ersten Halbjahr 2022 um 5,4% gesunken – Provisionsüberschuss in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres um 17 Mill. Euro gestiegen – Zuführung zur Risikovorsorge in Höhe von 44 Mill. Euro im ersten Halbjahr – Ergebnis vor Steuern im ersten Halbjahr um 71,6% gewachsen – Im Berichtsjahr Zinsüberschuss um 76 Mill. Euro über Vorjahr – Ergebnis vor Steuern im Berichtsjahr nahezu verdoppelt

Als Folge der Fusion der ehemals beiden genossenschaftlichen Zentralbanken DZ Bank und WGZ Bank wurden die Verantwortlichkeiten für die Holding- sowie Verbund- und Geschäftsbankaktivitäten innerhalb der DZ Bank voneinander getrennt. Seitdem werden die Ergebnisse der sogenannten DZ Bank Verbund- und Geschäftsbank (DZ Bank VuGB) gesondert ausgewiesen. Zur Verbund- und Geschäftsbank zählen die DZ Bank AG, die DZ Hyp, DZ Privatbank sowie die VR Smart Finanz. In diesem Segment wird die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung auf Basis der internen Managementberichterstattung gezeigt, sodass der Ausweis unter Berücksichtigung unternehmensinterner Transaktionen erfolgt. Durch die Eliminierung dieser Transaktionen im Segment Sonstige/Konsolidierung erfolgt laut Geschäftsbericht ein zutreffender Ausweis im Konzernergebnis.

Der **Zinsüberschuss** der DZ Bank VuGB geht in erster Linie auf die Bestände des Kreditgeschäfts (Geschäftsfeld Firmenkundengeschäft sowie ein separat geführter Immobilienkreditbestand), des Kapitalmarktgeschäfts sowie auf die der DZ Bank VuGB zugeordneten Beteiligungen zurück. Im ersten Halbjahr 2022 sank der gesamte Zinsüberschuss um 27 Mill. Euro oder 5,4% auf 474 (501) Mill. Euro. Im Bereich Firmenkundengeschäft konnte dieser hingegen um 22 Mill. Euro auf 278 (256) Mill. Euro verbessert werden. Der Zinsüberschuss aus dem Kapitalmarktgeschäft stieg um 3 Mill. Euro auf 68 Mill. Euro. Gesunken ist hingegen der



Zinsüberschuss aus der Bonusverzinsung im Rahmen der Teilnahme am TLTRO-III-Programm, der nur noch 71 (89) Mill. Euro erreichte. Die laufenden Erträge sanken sehr deutlich um 30 Mill. Euro auf 41 (71) Mill. Euro. Der Rückgang hier ist alleinig auf niedrigere Beteiligungserträge der VR Equitypartner GmbH zurückzuführen, die um 42 Mill. Euro auf 11 Mill. Euro sanken. Die anderen Beteiligungen verzeichneten leicht steigende Erträge.

Im Provisionsgeschäft sind die wesentlichen Ertragsquellen Dienstleistungsentgelte im Firmenkundengeschäft, im Kapitalmarktgeschäft sowie im Transactionbanking. Im Firmenkundengeschäft stieg der **Provisionsüberschuss** um 17 Mill. Euro auf 89 (72) Mill. Euro. Im Kapitalmarktgeschäft hingegen sank der Provisionsüberschuss um 8 Mill. Euro auf 128 (136) Mill. Euro. Der Rückgang ist hier vor allem auf das Konsortial- und Emissionsgeschäft zurückzuführen. Da das Provisionsergebnis im Transactionbanking mit 75 (74) Mill. Euro nahezu unverändert blieb, belief sich der gesamte Provisionsüberschuss auf 262 Mill. Euro nach 258 Mill. Euro im Vorjahr.

Einen großen Sprung nach vorn machte in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2022 das **Handelsergebnis**. Nach minus 41 Mill. Euro im Vorjahreszeitraum erreichte dieses nun 347 Mill. Euro. Während der Vorjahreswert von deutlichen Belastungen aus IFRS-bedingten Effekten gekennzeichnet war, haben diese nun positiv zum Ergebnis beigetragen. Zudem war das Vorjahresergebnis durch derivative Sicherungsgeschäfte belastet, die in Beziehung zu Konzernfinanzierungen standen und daher nicht in das Hedge Accounting einbezogen werden durften.

Nachdem im Vorjahreszeitraum die **Risikovorsorge** noch zu einer Auflösung in Höhe von 78 Mill. Euro führte, gab es im ersten Halbjahr 2022 eine Zuführung in Höhe von 44 Mill. Euro.

Die **Verwaltungsaufwendungen** kletterten um 15 Mill. Euro auf 679 (664) Mill. Euro. Da dabei die Personalaufwendungen aufgrund eines Rückgangs der Mitarbeiterzahl sogar um 2 Mill. Euro auf

296 (298) sanken, ging der Anstieg alleinig auf die sonstigen Verwaltungsaufwendungen zurück, die um 17 Mill. Euro auf 383 (366) Mill. Euro anwuchsen. Die darin enthaltenen Aufwendungen für die Bankenabgabe und Beiträge zur BVR-Sicherungseinrichtung stiegen um 5 Mill. Euro auf 87 (82) Mill. Euro. Die Cost Income Ratio verbesserte sich vor allem aufgrund des gestiegenen Erträge sehr deutlich auf 62,1 (82,9)%.

Aus den genannten und weiteren Zahlen errechnet sich ein **Ergebnis vor Steuern** von 369 Mill. Euro. Gegenüber dem Vorjahreswert von 215 Mill. Euro entspricht das einem Wachstum um 154 Mill. Euro beziehungsweise 71,6%. Im Geschäftsbericht 2021 prognostizierte das Insitut für

das Gesamtjahr 2021 einen starken Rückgang für das Ergebnis vor Steuern.

Das Berichtsjahr 2021

Im Berichtsjahr erhöhte sich der **Zinsüberschuss** im Firmenkundengeschäft um 79 Mill. Euro auf 560 (481) Mill. Euro. Im Bereich strukturierte Finanzierungen erhöhte sich der Zinsüberschuss um 16 Mill. Euro auf 178 (162) Mill. Euro. Das Segment Investitionsförderung konnte einen Zinsüberschuss von 64 (55) Mill. Euro ausweisen. Die laufenden Erträge kletterten sehr deutlich um 129 Mill. Euro auf 182 (53) Mill. Euro. Insgesamt verbesserte sich der Zinsüberschuss dadurch um 194 Mill. Euro auf 1,026 (0,832) Mrd. Euro.

DZ-Bank-Konzern: Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2021 (IFRS)

	2021	2020	Veränderung	Veränderung
	in Mill. Euro	in Mill. Euro	in Mill. Euro	in Prozent
Zinsüberschuss	2785	2686*	99	+3,69
Zinserträge	4174	4978*	-804	-16,15
Zinserträge nach der Effektivzinsmethode berechnet	4362	4795*	-433	-9,03
Zinserträge nicht nach der Effektivzinsmethode berechnet	-189	183*	-372	-
Laufendes Ergebnis	62	82	-20	-24,39
Zinsaufwendungen	-1451	-2373*	922	-38,85
Provisionsüberschuss	2935	2121	814	+38,38
Provisionserträge	5521	4267	1254	+29,39
Provisionsaufwendungen	-2586	-2146	-440	+20,50
Handelsergebnis	152	693*	-541	-78,07
Ergebnis aus Finanzanlagen	245	166	79	+47,59
Sonstiges Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten	242	-62	304	-
Ergebnis aus der Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	-	-2	-	-
Verdiente Beiträge aus dem Versicherungsgeschäft	18994	18741	253	+1,35
Ergebnis aus Kapitalanlagen und sonstiges Ergebnis der Versicherungsunternehmen	5251	2047	3204	+156,52
davon: Zinserträge nach der Effektivzinsmethode berechnet	1515	1474	41	+2,78
Versicherungsleistungen	-20356	-17499	-2857	+16,33
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	-3047	-2922	-125	+4,28
Ergebnis aus der Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten, die im Versicherungsgeschäft zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	-	-20	-	-
Risikovorsorge	120	-678	798	-
Verwaltungsaufwendungen	-4265	-4036	-229	+5,67
Sonstiges betriebliches Ergebnis	41	210	-169	-80,48
Konzernergebnis vor Steuern	3096	1445*	1651	+114,26
Ertragsteuer	-920	-472*	-448	+94,92
Konzernergebnis	2176	973*	1203	+123,64
davon entfallen auf				
Anteilseigner der DZ Bank	1996	865*	1131	+130,75
Nicht beherrschende Anteile	180	108	72	+66,67

Quelle: Geschäftsbericht 2021 DZ Bank, Berechnungen der ZfgK

* Betrag von 2020 angepasst

Ebenfalls ausgebaut wurde der **Provisionsüberschuss**, der sich insgesamt um 30 Mill. Euro beziehungsweise 68, % auf 471 (441) Mill. Euro erhöhte. Das Firmenkundengeschäft trug dazu mit einem um 29 Mill. Euro auf 151 Mill. Euro verbesserten Provisionsergebnis bei. Das Kapitalmarktgeschäft trug mit 10 Mill. Euro zum Wachstum bei. Der Provisionsüberschuss stieg hier auf 224 (214) Mill. Euro. Im Transactionbanking stieg der Provisionsüberschuss sogar um 26 Mill. Euro auf 158 (132) Mill. Euro.

Die **Risikoversorge** zeigte im Saldo eine Auflösung in Höhe von 89 Mill. Euro nach einer Nettozuführung in Höhe von 337 Mill. Euro im Vorjahr. Hierunter entfielen Nettoauflösungen in Höhe von 49 Mill. Euro auf die Risikoversorge der Stufe 1, Nettozuführungen in Höhe von 68 Mill. Euro auf Stufe 2 sowie Nettoauflösungen in Höhe von 40 Mill. Euro auf Stufe 3. Der Saldo aus Eingängen auf

abgeschriebene Forderungen, Direktabschreibungen und Zuführungen zu Sonstigen Rückstellungen im Kreditgeschäft betrug 68 (5) Mill. Euro.

Um 20 Mill. Euro oder 1,6% auf 1,292 (1,272) Mrd. Euro sind die **Verwaltungsaufwendungen** angewachsen. Der Anstieg ging allein auf die Personalaufwendungen zurück, die um 27 Mill. Euro beziehungsweise 4,5% auf 630 (603) Mill. Euro stiegen. Die sonstigen Verwaltungsaufwendungen hingegen reduzierten sich um 6 Mill. Euro auf 669 Mill. Euro, was laut Geschäftsbericht vor allem an geringeren Unternehmensberatungskosten lag.

Das **Ergebnis vor Steuern** hat sich mit einem Zuwachs um 231 Mill. Euro nahezu verdoppelt auf 465 (234) Mill. Euro. Das regulatorische RORAC verdoppelte sich dadurch dementsprechend auf 8,8 (4,4)%.

Union Investment

Größerer Umbau im Vorstand – Rekordjahr im Berichtsjahr 2021 – im ersten Halbjahr 2022 wieder schlechtere Ergebnisse – Provisionsüberschuss im Halbjahr 2022 um 20,9% gesunken, im Berichtsjahr 2021 hingegen um 46,4% erhöht – Verwaltungsaufwand im Berichtsjahr 2021 um 199,3 Mill. Euro gestiegen – Ergebnis vor Steuern im Berichtsjahr 2021 um 90,3% stark gewachsen, im ersten Halbjahr 2022 wieder um 55% zurückgegangen

Die Union Asset Management Holding AG (UMH) mit ihren Tochtergesellschaften ist Teil der Genossenschaftlichen Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Zielsetzung und Strategie von Union Investment orientieren sich daher am Förderauftrag innerhalb der Genossenschaftlichen Finanzgruppe. Die Gruppe beinhaltet neben der Holding 17 Gesellschaften in Deutschland und 5 Gesellschaften im Ausland.

Segmentberichterstattung der DZ Bank Gruppe 2021/2020 (in Millionen Euro)

	BSH		R+V		Teambank		UMH		DZ Bank – VuGB	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Zinsüberschuss	581	531	-	-	492	492	17	10	1026	832
Provisionsüberschuss	12	-9	-	-	-1	-30	2293	1566	471	441
Handelsergebnis	-	-	-	-	-	-	-	-	67	488
Ergebnis aus Finanzanlagen	22	56	-	-	-	-	2	44	75	15
Sonstiges Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten	-	5	-	-	1	-1	40	-83	58	41
Ergebnis aus der Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	2	15	-	-	-	-	-	-	29	-3
Verdiente Beiträge aus dem Versicherungsgeschäft	-	-	18994	18741	-	-	-	-	-	-
Ergebnis aus Kapitalanlagen und sonstiges Ergebnis der Versicherungsunternehmen	-	-	5280	2091	-	-	-	-	-	-
Versicherungsleistungen	-	-	-20356	-17499	-	-	-	-	-	-
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	-	-	-3183	-3046	-	-	-	-	-	-
Ergebnis aus der Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten, die im Versicherungsgeschäft zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	-	-	-	-19	-	-	-	-	-	-
Risikoversorge	-14	-29	-	-	-57	-59	-	-	89	-337
Verwaltungsaufwendungen	-515	-526	-	-	-289	-256	-1118	-919	-1292	-1272
Sonstiges betriebliches Ergebnis	42	38	37	9	5	8	-	31	-58	39
Konzernergebnis vor Steuern	130	81	772	277	151	154	1233	649	465	244
Aufwand-Ertrag-Relation in Prozent	78,1	82,7	-	-	58,1	54,6	47,5	58,6	77,5	68,6
RORAC regulatorisch in Prozent	10,0	6,6	7,7	2,6	26,1	27	>100,0	>100,0	8,8	4,6
Durchschnittliche Eigenmittel-/Solvabilitätsanforderung	1298	1216	9978	10473	581	569	547	432	5287	5298
Bilanzsumme	85371	81673	137390	130027	10022	9285	4665	3561	335254	314612

Quelle: Geschäftsbericht 2021 DZ Bank



Im ersten Halbjahr 2022 gab es auch einen größeren **Umbau im Vorstand** der UMH. So wechselte Ende März der bis dato für das institutionelle Geschäft verantwortliche Alexander Schindler in den Ruhestand. Ihm folgte bereits zum 1. März 2022 André Hagmann nach. Gleichzeitig wurde im Zuge einer Vorstandserweiterung von vier auf fünf Mitglieder Sonja Albers in den Vorstand berufen mit den Verantwortungsbereichen Personal, Fondsdienstleistungen sowie Recht und Compliance. Während diese Personalien bereits ein Jahr im Voraus angekündigt wurden, kam Ende März 2022 etwas überraschend noch ein weiterer Wechsel hinzu. Zum 1. Juli 2022 kam Frank Engels als neues Mitglied in den Vorstand, nachdem Jens Wilhelm aus persönlichen Gründen seine Dienstzeit zum Ende des Jahres 2022 auslaufen lassen möchte.

Der Bericht über das erste Halbjahr 2022 der UMH beruhen auf dem Konzernbe-

richt der Muttergesellschaft DZ Bank Gruppe, da UMH selbst keine Halbjahreszahlen veröffentlicht. Dieses ist demnach heterogen verlaufen. Im Privatkundengeschäft erzielte UMH durch die Zusammenarbeit mit den Volks- und Raiffeisenbanken **Nettomittelzuflüsse** in Höhe von 8,1 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 9,7 Mrd. Euro entspricht das einem Rückgang um 1,6 Mrd. Euro beziehungsweise 16,5%. Die Anzahl der klassischen Fondssparpläne, die von Privatkunden als Geldanlage auf dem Weg zu einem langfristigen Vermögensaufbau genutzt werden, belief sich zum 30. Juni 2022 auf 3,8 Millionen Verträge bei einer Zunahme des 12-Monats-Sparvolumens auf 7,6 (7,4) Mrd. Euro. Das Bestandsvolumen im Angebot zur Riester-Rente belief sich auf 24,0 (27,5) Mrd. Euro. Union Investment verwaltete im Privatkundengeschäft zum 30. Juni 2022 6,5 (6,4) Millionen Fondssparpläne, zu denen neben den erwähnten klassischen

Sparplänen und Riester-Verträgen auch die Verträge über vermögenswirksame Leistungen zählen. Im institutionellen Geschäft erlitt UMH beim Nettoabsatz einen dramatischen Einbruch um fast 90% auf 1,5 (14,7) Mrd. Euro. Der Bestand der nachhaltig gemanagten Fonds betrug im ersten Halbjahr 2022 125,0 (125,6) Mrd. Euro, darin sind auch offene Immobilienfonds in Höhe von 40,4 (37,5) Mrd. Euro enthalten, die seit dem 1. November 2021 als Produkte nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung geführt werden.

Ebenfalls deutlich eingebrochen sind die Netto-Erträge aus erfolgsabhängiger Verwaltungsvergütung, die von 372 Mill. Euro im Vorjahr auf 18 Mill. Euro gesunken sind. UMH erklärt den Einbruch damit, dass im Berichtszeitraum hochvolumige Fonds die Bedingungen für die Entnahme einer erfolgsabhängigen Verwaltungsvergütung nicht erfüllt haben. Da das verwaltete Vermögen der Union

DZ Hyp		DZ Privatbank		VR Smart Finanz		DVB		DZ Bank Holding		Sonstige/ Konsolidierung		Insgesamt	
2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
721	714	59	69	125	138	-21	30	-32	30	-183	31	2785	2797
18	6	212	188	-30	-24	9	25	-	25	-49	-42	2935	2121
-6	9	21	17	-	-	5	26	-	26	65	12	152	552
42	1	-	-	-	-	-	-1	-	-1	104	51	245	166
63	118	-3	-2	-	-	44	-81	-	-81	39	-19	242	-22
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-31	-14	-	-2
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18994	18741
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-29	-44	5251	2047
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-20356	-17499
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	136	124	-3047	-2922
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1	-	-20
-24	-47	-	-1	-14	-49	140	-153	-	-153	-	-3	120	-678
-247	-237	-251	-235	-80	-102	-118	-154	-208	-154	-147	-147	-4265	-4036
21	18	4	2	-9	-8	-36	23	-	23	35	50	41	210
588	582	41	38	-9	-45	23	-285	-240	-285	-58	-2	3096	1455
28,8	27,4	85,7	85,8	93,0	96,2	>100,0	>100,0	-	>100,0	-	-	58,9	65,4
41,6	36,7	12,1	10,8	-5,2	-17,5	25,3	>100,0	-	>100,0	-	-	15,7	7,2
1412	1586	341	352	181	255	93	154	-	154	-	-	19716	20336
91362	94486	21611	17691	3352	3684	7097	10247	19675	10247	-88526	-91990	627273	594573

Investment Gruppe im ersten Halbjahr 2022 um 34,2 Mrd. Euro beziehungsweise 8,5% auf 437,5 (403,3) Mrd. Euro anwuchs, hat sich der volumenabhängige Ergebnisbeitrag um 90 Mill. Euro oder 10,9% auf 917 (827) Mill. Euro erhöht. Die Erträge aus Transaktionsvergütungen bei den Immobilienfonds sanken hingegen um 2 Mill. Euro beziehungsweise 9,1% auf 20 (22) Mill. Euro. In der Summe dieser und weiterer Zahlen sank der **Provisionsüberschuss** um 264 Mill. Euro oder 20,9% auf 1,000 (1,264) Mrd. Euro.

Massiv verschlechtert hat sich das **Ergebnis aus Finanzanlagen**. Im Wesentlichen durch ein negatives realisiertes Ergebnis aus der Veräußerung von Investmentanteilen aus den Eigenanlagen der Union Investment beeinflusst sank dieses von minus 1 Mill. Euro im Vorjahreszeitraum auf minus 49 Mill. Euro.

Ein negatives Ergebnis für die bewerteten Garantieverprechen in Höhe von minus 20 Mill. Euro nach plus 63 Mill. Euro im Vorjahreszeitraum und ein Ergebnis aus Bewertung der Eigenanlagen von Union Investment in Höhe von minus 36 (11) Mill. Euro haben im Wesentlichen zu einem Rückgang des **sonstigen Bewertungsergebnisses aus Finanzinstrumenten** um 130 Mill. Euro auf minus 56 (74) Mill. Euro geführt.

Verbessert hat sich hingegen das **sonstige betriebliche Ergebnis**, das nach minus 14 Mill. Euro im Vorjahreszeitraum auf plus 39 Mill. Euro anwuchs. UMH begründet dies vor allem mit Erträgen infolge von Neubewertungen von Rückstellungen. Darüber hinaus habe es im Vergleichszeitraum Aufwendungen aus der Bildung von Rückstellungen gegeben, die im Berichtszeitraum aufgrund Neubewertung aufgelöst wurden.

UMH verzeichnete im ersten Halbjahr einen starken Anstieg der Kosten. So sind die Personalaufwendungen um 17 Mill. Euro oder 6,6% auf 276 (259) Mill. Euro gestiegen. Laut UMH liegt der Anstieg vor allem in durchschnittlichen Gehaltserhöhungen und der Besetzung neuer Stellen begründet. Noch deutlicher um 43 Mill. Euro beziehungsweise 17,6% kletterten die sons-

tigen Verwaltungsaufwendungen auf 287 (244) Mill. Euro. Der starke Anstieg wird von UMH in erster Linie auf gestiegene Aufwendungen für Beratung, Informationstechnologie sowie Öffentlichkeitsarbeit und Marketing zurückgeführt. Die **gesamten Verwaltungsaufwendungen** sind somit um 61 Mill. Euro oder 12,1% auf 564 (503) Mill. Euro gestiegen. Das führte auch zu einem massiven Anstieg der Cost Income Ratio auf 60,4 (37,9)%.

Infolge der genannten Entwicklungen brach auch das **Ergebnis vor Steuern** deutlich um 55,0% beziehungsweise 454 Mill. Euro auf 371 (825) Mill. Euro ein. Dennoch betrug das regulatorische RORAC wie schon im Vorjahreszeitraum mehr als 100%.

Das Berichtsjahr 2021

Während die Bilanzbetrachtung des ersten Halbjahres 2022 auf dem Konzernhalbjahresbericht der DZ Bank Gruppe basierte, liegt der Betrachtung des Berichtsjahres 2021 der hauseigene Konzerngeschäftsbericht der UMH zugrunde, der ebenfalls nach IFRS erstellt wurde. Im Geschäftsjahr 2021 haben sich Zuflüsse in Rekordhöhe, die positive Performance der Fonds und freundliche Börsen in den UMH-Geschäftszahlen niedergeschlagen. Vorstandsvorsitzender Hans Joachim Reinke bezeichnete das Geschäftsjahr im Vorwort zum Geschäftsbericht als ein Jahr, „das in vielerlei Hinsicht das erfolgreichste in der Unternehmensgeschichte von Union Investment gewesen ist“.

Der **Nettoabsatz** der Assets under Management ergibt sich als Saldo der Zu- und Rückflüsse in den zu den Assets under Management zählenden Produktformaten. Er beträgt im Geschäftsjahr 40,515 Mrd. Euro. Das entspricht gegenüber dem Vorjahreswert von 15,111 Mrd. Euro einer Steigerung um 25,404 Mrd. Euro beziehungsweise 168,1%.

Auch das **Volumen des Fondsvermögens** der UMH ist kräftig gewachsen. Kumuliert über Publikumsfonds und Spezialfonds erhöhte sich der Bestand um 63,035 Mrd. Euro auf 410,304 (347,270) Mrd.

Euro. Der Löwenanteil des Wachstums ging mit 42,875 Mrd. Euro dabei auf die Publikumsfonds zurück. Bei den Publikumsfonds wiederum ging das Wachstum vor allem auf Aktienfonds (plus 24,341 Mrd. Euro) und Mischfonds (plus 16,271 Mrd. Euro) zurück. Bei den Spezialfonds hingegen vor allem auf Mischfonds (plus 7,927 Mrd. Euro) sowie alternative Anlageformen (plus 7,946 Mrd. Euro).

Der Zinsüberschuss stieg im Berichtsjahr zwar sehr deutlich um 5,13 Mill. Euro auf 11,35 (6,23) Mill. Euro, bleibt aber aufgrund des Geschäftsmodells weiterhin ein unbedeutender Bestandteil des Ertrags der Gesellschaft. Die Provisionserträge kletterten deutlich um 1,01 Mrd. Euro beziehungsweise 36,3% auf 3,790 (2,780) Mrd. Euro. Die dafür notwendigen Provisionsaufwendungen erhöhten sich nur unterproportional um 283,55 Mill. Euro beziehungsweise 23,4% auf 1,498 (1,214) Mrd. Euro. Daraus errechnet sich ein um 726, 37 Mill. Euro oder 46,4% auf 2,293 (1,566) Mrd. Euro angewachsener **Provisionsüberschuss**. Etwa drei Viertel des Provisionsüberschusses sind vom Volumen der Assets under Management abhängig.

Rückläufig entwickelt sich dahingegen das **Ergebnis aus Finanzanlagen**. Nach 43,5 Mill. Euro im Vorjahr reduzierte sich dieses um 40,3 Mill. Euro auf nur noch 3,2 Mill. Euro. UMH führt das in erster Linie darauf zurück, dass der Vorjahreswert mit einem einmaligen Ertrag im Zusammenhang mit dem Mehrheitserwerb der ZBI Partnerschaftsholding GmbH zustande kam.

Einen äußerst dynamischen Anstieg erlebten dabei die Personalaufwendungen, die mit 556,0 Mill. Euro um 104,0 Mill. Euro beziehungsweise 23,0% über dem Vorjahreswert von 452,0 Mill. Euro lagen. Der starke Anstieg lag im Wesentlichen an angepassten Sonderzahlungen sowie neuen Stellen. Weitere Abweichungen sind aufgrund des ZBI Personalaufwands entstanden. Auch die Sachaufwendungen erhöhten sich stark um 79,7 Mill. Euro auf 470,3 (390,6) Mill. Euro, sodass die **gesamten Verwaltungsaufwendungen** um 199,3 Mill. Euro auf 1,118 (0,919) Mrd. Euro anwachsen.



Das **sonstige betriebliche Ergebnis** betrug im Berichtszeitraum 0 Mill. Euro und lag damit stark unter dem Vorjahreswert von 31,5 Mill. Euro. Diese Abweichung resultierte im Wesentlichen aus der Erhöhung der Risikovorsorge.

Das Ergebnis vor Steuern der Union Investment erhöhte sich um 585,3 Mill. Euro oder 90,3% auf 1,235 (0,649) Mrd. Euro. Der Ertragssteueraufwand stieg im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr um 184,7 Mill. Euro auf minus 373,9 Mill. Euro. In der Summe der genannten und weiteren Zahlen erhöhte sich das **Kon-**

zernergebnis sehr deutlich um 400,6 Mill. Euro beziehungsweise 87,0% auf 860,8 Mill. Euro. Damit wurden die eigenen Erwartungen laut Geschäftsbericht „stark übertroffen“.

Personalien – Aufsichtsrat: Dr. Cornelius Riese (Vorsitzender), Rainer Schaidnagel (stellvertretender Vorsitzender); Vorstand: Hans Joachim Reinke (Vorsitzender), Sonja Albers (seit 1. März 2022), Dr. Frank Engels (seit 1. Juli 2022), André Haagmann (seit 1. März 2022), Alexander Lichtenberg, Alexander Schindler (bis 31. März 2022), Jens Wilhelm

Euro im Jahr zuvor. Im gesamten Ergebnis mit Firmenkunden sind rund 1,5 Mrd. Euro aus Finanzierung, die gemeinschaftlich mit Volksbanken und Raiffeisenbanken gemacht wurden.

Im Kreditgeschäft mit **Privatkunden** lag das Neuzusagevolumen im Berichtszeitraum mit 1,05 Mrd. Euro spürbar unter dem Niveau des Vorjahres, als 1,41 Mrd. Euro erzielt wurden. Im Geschäft mit öffentlichen Kunden in Höhe von 160 Mill. Euro (1. Halbjahr 2021: 215 Mill. Euro) resultierten rund drei Viertel aus der erfolgreichen Vermittlungstätigkeit innerhalb der Genossenschaftlichen Finanzgruppe. Insgesamt resultieren 73,9% des Neugeschäftsvolumens aus der Zusammenarbeit innerhalb des Verbundes.

Die Immobilienfinanzierer in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe

Es mehren sich die Stimmen, die nach einem sehr guten ersten Quartal und einem etwas schlechteren zweiten Quartal vor einer längeren Durststrecke im Immobilienfinanzierungsgeschäft warnen. Das ist kein Drama: Ein leichte Abkühlung mag nach der langen Rally der vergangenen Jahre sogar vielleicht etwas wohltuend wirken. Und auch wenn der Boom am Immobilienmarkt in den kommenden Monaten etwas abflauen wird, größere Sorgen muss man sich um die drei genossenschaftlichen Vertreter DZ Hyp, Münchener Hyp und Bausparkasse Schwäbisch Hall nicht machen. Ihre Aufstellung ist sehr gut und die Vertriebskraft der Volksbanken Raiffeisenbanken ein Pfund, mit dem sich auch in solchen Zeiten wuchern lässt.

DZ Hyp

Positive Ertragsentwicklung im ersten Halbjahr 2022 – Immobilientransaktionsvolumen bricht ein – Neugeschäft mit Firmenkunden steigt auf 4 Mrd. Euro – erster grüner Pfandbrief emittiert – Neugeschäft steigt im Jubiläumsjahr 2021 auf knapp 12 Mrd. Euro – Ergebnisplus von 22% - Kosten und Risikovorsorge sinken

Inflation, Rezession, steigende Zinsen, Zurückhaltung durch den Krieg in der Ukraine, Fachkräftemangel und Lieferprobleme bei wichtigen Baustoffen – würgt die Multiproblemlage den jahrelang währenden Immobilienboom ab? Zumindest sieht es derzeit danach aus. Endete 2021 noch als stärkstes Jahr am deutschen Immobilieninvestmentmarkt, so ließ die Transaktionsdynamik zur Jahresmitte 2022 spürbar nach. Zwar belief sich das Transaktionsvolumen in den ersten sechs Monaten inklusive Wohnen auf 36,1 Mrd. Euro und übertraf damit das Ergebnis des

Vorjahres um rund 5%. Doch ist das vor allem dem guten Start in das laufende Geschäftsjahr geschuldet. Im zweiten Quartal belief sich das gehandelte Volumen auf nur noch 12,3 Mrd. Euro.

Vor diesen durchaus anspruchsvollen Rahmenbedingungen zeigen sich die Verantwortlichen der DZ Hyp durchaus zufrieden mit einem im ersten Halbjahr erzielten **Neugeschäft** in Höhe von 5,2 Mrd. Euro, was nur leicht unter dem vergleichbaren Vorjahreswert von 5,4 Mrd. Euro liegt. Erfreulich verlief das Geschäft mit Firmenkunden, mit denen die Bank knapp 4 Mrd. Euro umgesetzt hat und den Vorjahreswert von 3,7 Mrd. Euro übertroffen hat. Der strategischen Ausrichtung entsprechend entfiel der überwiegende Teil mit 3,8 Mrd. Euro (1. Halbjahr 2021: 3,6 Mrd. Euro) auf den Kernmarkt Deutschland. In den Auslandsmärkten Frankreich, Großbritannien, Niederlande und Österreich erreichte die DZ Hyp ein Neugeschäftsvolumen von 200 Mill. Euro nach 92 Mill.

Das nicht strategische Portfolio der DZ Hyp, das den Bestand an Mortgage Backed Securities (MBS) und den nicht strategischen Teil des Wertpapierportfolios von Staaten/Banken wie Portugal, Italien und Spanien enthält, reduzierte sich im ersten Halbjahr 2021 durch Veräußerungen, Tilgungen und Fälligkeiten um etwa 200 Mill. Euro auf noch 3,3 Mrd. Euro.

Zur **Refinanzierung** betrat die DZ Hyp Neuland und begab Mitte Februar 2022 ihren ersten Grünen Pfandbrief. Insgesamt konnten im ersten Halbjahr 2022 Pfandbriefe im Volumen von 2,13 Mrd. Euro (Vorjahr: 2,0 Mrd. Euro) bei Investoren platziert werden. Im Segment der ungedeckten Refinanzierung begab die DZ Hyp Emissionen in Höhe von 2,3 Mrd. Euro, die größtenteils in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe abgesetzt wurden. Der Gesamtumlauf der ausstehenden Pfandbriefe lag zum 30. Juni 2022 bei 45,3 Mrd. Euro, wovon 33,9 Mrd. Euro auf Hypothekenpfandbriefe entfielen. Der Gesamtbestand ungedeckter Refinanzierungsmittel betrug Ende des ersten Halbjahres 20,3 Mrd. Euro.

Zum Stichtag hat sich die **Bilanzsumme** der DZ Hyp um 1,6 Mrd. Euro auf 80,0 Mrd. Euro vermindert. Während im Immobilienkreditgeschäft ein Bestandsaufbau um 600 Mill. Euro auf 56,1 Mrd. Euro erreicht wurde, sanken der Bestand im Kommunalkreditgeschäft um 400 Mill.

Euro auf 9,2 Mrd. Euro und der Bestand an Staatsfinanzierungen um 600 Mill. Euro auf 9,5 Mrd. Euro.

Auch die wirtschaftliche Situation ist insgesamt stabil. Das **Ergebnis vor Steuern** hat sich zwar leicht von 116,8 Mill. Euro auf 113,6 Mill. Euro verringert. Nach rechnerischer Bedienung der stillen Einlagen weist die DZ Hyp dann aber dank deutlich gesunkener Steuerlast einen um 9 Mill. Euro und trotz höherer Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken (37 Mill. Euro nach 26 Mill. Euro) verbesserten Nachsteuergewinn von 37 Mill. Euro aus.

Der **Zinsüberschuss** konnte gegenüber dem Vorjahreswert vor allem aufgrund des Bestandsanstiegs von 364 Mill. Euro auf 387 Mill. Euro gesteigert werden. Der Provisionsüberschuss erhöhte sich um 8 Mill. Euro auf 12 Mill. Euro, das Ergebnis aus Finanzanlagen von 0 auf 33 Mill. Euro. Nach einer Auflösung von 1 Million Euro im Vorjahr wurden im ersten Halbjahr 2021 rund 14 Mill. Euro in die Risikovorsorge eingestellt.

Vor allem durch eine Erhöhung des Jahresbeitrags zur Bankenabgabe um 8,9 Mill. Euro stiegen die **Verwaltungsaufwendungen** um mehr als 15 Mill. Euro auf 176,7 Mill. Euro. Die Aufwand-Ertrags-Relation verbesserte sich auf 31,7% (1. Halbjahr 2021: 35,5%).

Das Geschäftsjahr 2021

Die DZ Hyp hat im vergangenen Jahr nicht nur kräftig gefeiert, schließlich wird man nicht allzu oft 100 Jahre alt, sondern auch ordentlich gearbeitet. Die DZ Hyp habe „ihre Position als eine führende Immobilienbank in Deutschland behauptet“, heißt es im Geschäftsbericht. In Zahlen: Das **Neugeschäft** in der Immobilienfinanzierung mit Privat- und Firmenkunden legte im Jubiläumsjahr von 10,11 Mrd. Euro auf 11,47 Mrd. Euro um knapp 13,5 % zu. Inklusive der Finanzierung öffentlicher Kunden kontrahierte die Bank Neugeschäft in Höhe von 12,05 Mrd. Euro (im Vorjahr: 10,734 Mrd. Euro). Sowohl im Geschäft mit Firmenkunden (8,74 nach 8,04 Mrd. Euro) als auch im Privatkunden-

segment (2,73 nach 2,07 Mrd. Euro), das im Wesentlichen über die Kernbankverfahren der Genossenschaftlichen Finanzgruppe sowie die Verbundportale Genospace und Baufinex vermittelt wird, konnte das Neuzusagevolumen im Berichtsjahr ausgebaut werden.

Zur **Refinanzierung** emittierte das Hamburger Spezialkreditinstitut im Geschäftsjahr 2021 gedeckte Schuldverschreibungen in Höhe von 3,8 Mrd. Euro nach 4,4 Mrd. Euro im Jahr zuvor – trotz des spürbar erhöhten Neugeschäfts. Davon entfielen die vollen 3,8 Mrd. Euro auf Hypothekendarlehen, öffentliche Pfandbriefe wurden nicht herausgegeben. Damit belief sich der Gesamtbestand an gedeckten Schuldverschreibungen auf 45,6 Mrd. Euro (46,2 Mrd. Euro). 73% oder 33,3 Mrd. Euro entfielen auf Hypothekendarlehen, die restlichen 12,4 Mrd. Euro auf öffentliche Pfandbriefe. Darüber hinaus nahm die DZ Hyp mit ungedeckten Schuldverschreibungen weitere 3,7 Mrd. Euro (2,5 Mrd. Euro) überwiegend in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe auf. Der Bestand an ungedeckten Refinanzierungsmitteln belief sich zum Stichtag auf 22,3 Mrd. Euro nach 23,8 Mrd. Euro im Jahr zuvor.

Die Bilanzsumme der DZ Hyp ist im Geschäftsjahr 2021 um 300 Mill. Euro auf 81,6 Mrd. Euro gesunken. Der Immobilienkreditbestand stieg um insgesamt 2,2 Mrd. Euro auf 55,5 Mrd. Euro. Diese Erhöhung ist nach Unternahmensangaben insbesondere auf den Bestandsaufbau an privaten Immobilienfinanzierungen zurückzuführen, die sich um 1,5 Mrd. auf 12,9 Mrd. erhöhten. Der Bestand an Immobilienfinanzierungen mit Firmenkunden liegt mit einem Anstieg von 0,7 Mrd. Euro bei 42,6 Mrd. Euro.

Der Blick in die GuV dürfte den Verantwortlichen ebenfalls viel Freude bereiten. Fast standesgemäß erzielte die DZ Hyp im Jubiläumsjahr ein sehr gutes **Ergebnis**. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 22% oder 62,6 Mill. Euro auf 339,4 Mill. Euro. Aufgrund gesunkener Zinsaufwendungen, wozu unter anderem die Beteiligung an den TLTRO-Geschäften der EZB beigetragen hat, erhöhte sich

der Zinsüberschuss um 10,5% oder 63,3 Mill. Euro auf 668,7 Mill. Euro.

Gegenüber dem Vorjahr verringerte sich der **Provisionsüberschuss** um 0,2 Mill. Euro auf minus 38,3 Mill. Euro. Hiervon entfielen 77,8 Mill. Euro (61,2 Mill. Euro) auf Provisionsaufwendungen für Vermittlungsleistungen an Volksbanken und Raiffeisenbanken. Dem standen Provisionserträge in Höhe von 27,1 Mill. Euro (26,4 Mill. Euro) gegenüber.

Auch dank dem Abschluss ihres Strategieprogramms „Fokus 2020“ konnte die DZ Hyp die Kostenbelastung im Geschäftsjahr leicht senken. Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen gingen von 245,2 Mill. Euro auf 244,7 Mill. Euro zurück. Aufgrund erhöhter Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagevermögen und Sachanlagen von 6,6 Mill. Euro (6,0 Mill. Euro) stiegen die gesamten Verwaltungsaufwendungen aber marginal um 100 Mill. Euro auf 251,3 Mill. Euro.

Die **Risikovorsorge** ist im Berichtsjahr um fast 20 Mill. Euro von 54,5 Mill. Euro auf 35 Mill. Euro zurückgegangen. In den Geschäftsfeldern Firmenkunden sowie im privaten Immobilienkreditgeschäft wurden Einzelwertberichtigungen von 12,6 Mill. Euro (13,3 Mill. Euro) gebildet. Im Geschäftsjahr 2021 wurden unter Beurteilung der besonderen Risiken des Geschäftszweigs dem Sonderposten für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB 147,0 Mill. Euro (78,0 Mill. Euro) zugeführt.

Personalien – Aufsichtsrat: Uwe Fröhlich (Vorsitzender), Dagmar Mines (stellvertretende Vorsitzende), Thomas Müller (stellvertretender Vorsitzender); Vorstand: Dr. Georg Reutter (Vorsitzender), Sabine Barthauer, Jörg Hermes

Münchener Hypothekendarlehenbank

Kräftiges Ergebnisplus im Jubiläumsjahr 2022 – Neugeschäft steigt um 15% – gewerbliche Finanzierung wächst kräftig – Anstieg bei Risikovorsorge und Kosten – verhaltener Ausblick bis Jahresende –

Rückgang des Neugeschäfts im Vorjahr wurde 2021 überkompensiert – weiter Zurückhaltung im Auslandsgeschäft – Rückkehr an den britischen Kapitalmarkt – MüHyp zahlt wieder Dividende

Die Münchener Hypothekbank hat allen Grund zu feiern: Gegründet am 2. Dezember 1896 als Bayerische Landwirtschaftsbank ist sie in diesem Jahr 125 Jahre alt geworden. Ziel der bayerischen Landesregierung mit der Gründung einer genossenschaftlich organisierten Hypothekbank war es, Bauern und Landwirtschaft, die nach der Bauernbefreiung als nunmehr freie Unternehmer große Not litten, Unterstützung durch Hypothekendarlehen zu fairen Zinsen zu gewährleisten. Über den ursprünglichen Geschäftszweck ist die Münchener Hyp längst hinausgewachsen. In den 1960er Jahren rückte die Finanzierung von Immobilien und der Kommunalkredit immer mehr in den Vordergrund, während die landwirtschaftlichen Darlehen aufgrund des Strukturwandels immer mehr an Bedeutung verloren. Bis 1971 sank ihr Anteil am gesamten Darlehensbestand auf 30%. Heute zählt das Institut zu den bedeutenden europäischen Immobilienbanken sowohl in der Wohnimmobilien- als auch in der Gewerbeimmobilienfinanzierung. Ihren genossenschaftlichen Wurzeln ist sie dabei immer treu geblieben, ihrer Eigenständigkeit bislang auch.

Das zeigt sich auch in den Zahlen zum ersten Halbjahr 2022. Mitten in all den Wirren aus Krieg, Inflation und Rezession steigerte die Münchener Hypothekbank das **Zusagevolumen** um 15% auf 3,5 Mrd. Euro. Davon entfielen 2,2 Mrd. Euro auf das Geschäftsfeld private Wohnimmobilienfinanzierung, das ist ein Plus von 5%. Gewachsen ist dabei sowohl das Vermittlungsgeschäft mit den Genossenschaftsbanken, das um 11% auf 1,6 Mrd. Euro zulegte, als auch der Absatz über freie Finanzdienstleister, der sich um 6% auf 461 Mill. Euro erhöhte.

Noch kräftiger stieg das Neugeschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung, und zwar um 34% auf 1,3 Mrd. Euro. Davon entfielen rund 80% oder 1,05 Mrd. Euro auf das Inlandsgeschäft,

das die Bank deutlich ausweiten konnte. Im Auslandsgeschäft ging das Neugeschäftsvolumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 31 Mill. Euro auf 269 Mill. Euro leicht zurück. Damit setzte sich der schon in den Vorjahren zu beobachtende Trend auch im ersten Halbjahr fort. Für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres erwartet die Bank steigende Herausforderungen und geht über alle Segmente von einem verhalteneren Neugeschäft im zweiten Halbjahr aus.

Der Schwerpunkt bei den **Refinanzierungsaktivitäten** lag im ersten Halbjahr auf der Emission von Pfandbriefen und ungedeckten Anleihen in Euro und Schweizer Franken. Das Emissionsvolumen belief sich zum 30. Juni 2022 auf rund 3,5 Mrd. Euro. Davon entfielen 2,8 Mrd. Euro auf Hypothekendarlehen und rund 0,7 Mrd. Euro auf ungedeckte Anleihen. Darüber hinaus wurde das

Geldmarktgeschäft mit Nichtkreditinstituten (insbesondere Länder und Kommunen) stark ausgebaut. Das dabei eingeworbene Volumen belief sich auf rund 1 Mrd. Euro.

Die **Bilanzsumme** belief sich zum Stichtag auf 55,1 Mrd. Euro nach 52,5 Mrd. Euro zum Jahresende 2021. Die Gründe für die Steigerung um 5% liegen vor allem im erneut deutlichen Wachstum des Hypothekendarlehensbestandes um 1,7 Mrd. Euro auf 43,4 Mrd. Euro. Im Geschäft mit Staaten und Banken lagen die Bestände mit 3,6 Mrd. Euro auf dem Jahresendniveau.

Kräftig zugelegt hat das Ergebnis im ersten Halbjahr 2022. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit lag bei 60,8 Mill. Euro. Nach Abzug der Aufwendungen für die Steuer in Höhe von 28,8 Mill. Euro verblieb ein zeitanteiliger **Jahresüberschuss** von 32,0 Mill. Euro, ein Plus gegenüber

Die Geschäftsentwicklung der genossenschaftlichen Hypothekbanken (nach HGB)

	DZ Hyp AG			Münchener Hypothekbank eG		
	2021	2020	Veränderung	2021	2020	Veränderung
	in Mill. Euro		in Prozent	in Mill. Euro		in Prozent
Neugeschäft						
Immobilienfinanzierungen	11 466,0	10 105,0	13,5	6 799,0	6 395,0	6,3
Staatskredite/Kommunalkredite	582,0	631,0	-7,8	743,0	97,0	666,0
Hypothekendarlehen	3 800,0	3 800,0	0,0	4 100,0	4 900,0	-16,3
Öffentliche Pfandbriefe	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-
Sonstige Schuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen	1 554,0	2 500,0	-37,8	2 500,0	2 600,0	-3,8
Gewinn- und Verlustrechnung						
Zinsüberschuss (inklusive laufende Erträge)	664,9	602,3	10,4	402,5	347,8	15,7
Provisionsergebnis	-38,3	-38,1	-0,6	-130,2	-109,5	-18,9
Rohertrag	626,6	564,2	11,1	272,4	238,3	14,3
Personalaufwand	93,6	86,8	7,9	63,0	58,0	8,6
Sachaufwand (inklusive Abschreibungen)	157,7	164,5	-4,1	69,9	70,4	-0,7
Verwaltungsaufwand	251,3	251,2	0,0	132,9	128,4	3,5
Jahresüberschuss	0,0	0,0	-	59,1	37,7	56,8
Bilanz						
Hypothekendarlehen	52 840,8	50 627,3	4,4	41 555,9	38 320,9	8,4
Kommunalkredite	11 907,9	12 962,6	-8,1	1 451,6	1 855,0	-21,7
andere Forderungen	6 535,6	7 317,7	-10,7	1 677,5	2 024,8	-17,2
Hypothekendarlehen	33 403,7	33 197,2	0,6	30 475,5	29 036,2	5,0
Öffentliche Pfandbriefe	12 420,3	13 139,1	-5,5	1 489,6	1 990,6	-25,2
Derivate	135 397,0	135 223,0	0,1	90 723,0	85 089,0	6,6
Eigenkapital	1 762,3	1 762,3	0,0	1 682,3	1 546,8	8,8
Bilanzgewinn	0,0	0,0	-	67,1	46,7	43,7
Bilanzsumme	81 630,7	81 920,0	-0,4	52 538,2	48 558,4	8,2
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	831	819	1,5	624	611	2,1

Quelle: Geschäftsberichte, Berechnungen der ZfgK

dem vergleichbaren Vorjahreswert von 13,7 Mill. Euro oder knapp 75%.

Der Zinsüberschuss als wichtigste Ergebniskomponente erhöhte sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2021 um 13% auf 211,5 Mill. Euro, auch dank einer TLTRO-III-Prämie in Höhe von 21,8 Mill. Euro. Das Provisionsergebnis betrug minus 58,9 Mill. Euro. Der aufsummierte **Zins- und Provisionsüberschuss** lag mit 152,6 Mill. Euro um 22% über dem Wert aus dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Allerdings haben sich auch die **Verwaltungsaufwendungen** erhöht. Der Anstieg um 6,0 Mill. Euro auf 74,1 Mill. Euro ist sowohl mit einem Plus bei den Personalaufwendungen um 1,0 Mill. Euro auf 33,6 Mill. Euro als auch bei den anderen Verwaltungsaufwendungen um 5,2 Mill. Euro auf 38,2 Mill. Euro zu begründen. Den größten Anteil an dieser Steigerung haben nach Unternehmensangaben mit einem Zuwachs von 2,5 Mill. Euro die direkten regulatorischen Kosten, die sich insgesamt auf 16,5 Mill. Euro belaufen.

Deutlich erhöht hat sich die **Risikoversorge**. Die Position „Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft“ betrug minus 21,1 Mill. Euro gegenüber minus 15,3 Mill. Euro zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Im ersten Halbjahr 2022 wurde neben der erforderlichen Bildung von Einzelwertberichtigungen aber durch Pauschalwertberichtigungen auch für mögliche derzeit noch nicht erkennbare Risiken bereits vorgesorgt, heißt es im Halbjahresfinanzbericht.

Das Berichtsjahr 2021

Das 124. Jahr ihres Bestehens verlief für die Münchener Hyp zufriedenstellend. Der **Jahresüberschuss** legte von 37,7 Mill. Euro auf 59,1 Mill. Euro zu, was einer Steigerung um 56,7% entspricht. Allerdings entfällt fast der gesamte Zuwachs auf die geringere Dotierung des Fonds für allgemeine Bankrisiken, in den nach 20 Mill. Euro im Vorjahr 2020 keine neuen Mittel eingestellt wurden.

Im Einzelnen erhöhte sich der **Zinsüberschuss** um 54,8 Mill. Euro oder 15,8% auf 402,6 Mill. Euro. 18,3 Mill. Euro davon entfallen auf die Prämie für die Teilnahme an den TLTRO-III-Geschäften der Europäischen Zentralbank. Im Provisionsüberschuss hat der Ausbau des Neugeschäftes seine Spuren hinterlassen. Die Provisionsaufwendungen betrugen 142,2 Mill. Euro und lagen damit um 19,7 Mill. Euro oder 16,1% über dem Vorjahresniveau. Da die Provisionserträge ebenfalls gesunken sind, auf 12,0 Mill. Euro, verschlechterte sich der **Provisionsüberschuss** auf minus 130,2 Mill. Euro nach minus 109,5 Mill. Euro im Vorjahr. Der kumulierte Zins- und Provisionsüberschuss stieg aber trotzdem gegenüber dem Vorjahr um 14,3% auf 272,4 Mill. Euro.

Auch der **Verwaltungsaufwand** stieg 2021 von 128,4 Mill. Euro im Vorjahr auf insgesamt 132,9 Mill. Euro. Darunter legte der Personalaufwand um 5,0 Mill. Euro oder 8,7% zu, die anderen Verwaltungsaufwendungen stiegen um 3,5 Mill. Euro oder 5,8% auf 63,7 Mill. Euro. Allein der Aufwand für die Bankenabgabe erhöhte sich um 3,7 Mill. Euro. Die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen lagen dagegen mit 6,2 Mill. Euro um 4,0 Mill. Euro unter dem Vorjahresniveau.

Das Betriebsergebnis vor Risikoversorge stieg gegenüber dem Vorjahr um 28,1% auf 136,2 Mill. Euro. Umsichtig agierte die Münchener Hyp bei der Dotierung der **Risikoversorge**. Diese wurde von 10,6 Mill. Euro auf 27,0 Mill. Euro im Berichtsjahr erhöht.

Das Ergebnis aus der normalen Geschäftstätigkeit lag mit 112,7 Mill. Euro um rund 18% über dem Vorjahr. Der **Return on Equity (RoE)** vor Steuern belief sich auf 6,7%. Nach Steuern erzielte die Bank einen RoE von 3,5%.

Im klassischen Hypothekenbesicherten Darlehensgeschäft konnte die Münchener Hyp den pandemiebedingten Rückgang des **Neugeschäfts** im Jahr 2020 im Berichtsjahr mehr als kompensieren. Mit einem Gesamtzusagevolumen in Höhe von 6,8 Mrd. Euro wurde nicht nur das

Vorjahr um 10,3% übertroffen, sondern es wurde sogar ein neues Rekordergebnis erzielt.

Maßgeblich war vor allem der vom anhaltenden Immobilienboom und den günstigen Finanzierungsbedingungen getragene Zuwachs der Zusagen in der privaten **Wohnimmobilienfinanzierung** um 7,9% auf 4,34 Mrd. Euro. Im Vermittlungsgeschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken wurde mit einem Zusagevolumen von 3,1 Mrd. Euro das Rekordergebnis aus dem Vorjahr wiederholt. Der Absatz über freie Finanzierungsvermittler in Deutschland stieg gegenüber dem Vorjahr um 22% auf 818 Mill. Euro. Und auch das Neugeschäft mit der Schweizer PostFinance konnte mit einem Zuwachs um 49% auf 415 Mill. Euro deutlich ausgebaut werden. Und im österreichischen Markt wurde das Zusagevolumen auf 48 Mill. Euro verdreifacht.

Angesichts dieser Zahlen im privaten Immobilienfinanzierungsgeschäft hinkt die **gewerbliche Immobilienfinanzierung** ein wenig hinterher, was angesichts der 2021 anhaltenden wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie nicht überraschen kann. Unter dem Strich wurde aber dennoch ein erfreuliches Resultat erzielt: Das Zusagevolumen erhöhte sich von 2,15 Mrd. Euro auf 2,46 Mrd. Euro und liegt damit wieder auf dem Niveau von 2018, nur übertroffen von 2019. Dabei hat sich die Münchener Hyp im vergangenen Jahr weiter aus dem Auslandsgeschäft zurückgezogen. Das Inlandsgeschäft steuerte 1,7 Mrd. Euro zu Neugeschäftsvolumen bei, das Auslandsgeschäft 0,7 Mrd. Euro und lag damit um rund 200 Mill. Euro unter dem Vorjahresergebnis von 0,9 Mrd. Euro.

Spannend verliefen auch die **Refinanzierungsaktivitäten**. So kehrte die Münchener Hyp mit der Emission eines 350 Mill. britische Pfund schweren Hypothekenspfandbriefs an den britischen Kapitalmarkt zurück. Darüber hinaus wurde erstmals eine grüne ungedeckte Senior-Non-Preferred-Anleihe über 500 Mill. Euro emittiert. Und es wurde ein Rekord-Spread bei lang laufenden Pfandbriefen erzielt. Eine Emission mit einem Volumen von 500 Mill. Euro und einer Laufzeit von



15 Jahren wurde zu einem Preis von 3 Basispunkten unter Swap-Mitte emittiert. Das gesamte Emissionsvolumen der Münchener Hyp am Kapitalmarkt betrug im Berichtsjahr rund 6,6 Mrd. Euro. Bei der gedeckten Refinanzierung entfielen 4,1 Mrd. Euro auf Hypothekendarlehen, einschließlich eigener, bei der EZB hinterlegter Hypothekendarlehen, sowie 2,5 Mrd. Euro auf die ungedeckte Refinanzierung.

Die **Bilanzsumme** wuchs bis zum Jahresende 2021 auf 52,5 Mrd. Euro, nach 48,6 Mrd. Euro zum Stichtag 2020. Der Bestand an Hypothekendarlehen legte im Jahresverlauf um 3,2 Mrd. Euro auf 41,7 Mrd. Euro zu. Der Bestand an Krediten und Wertpapieren von Staaten und Banken reduzierte sich entsprechend der vorsichtigeren Risikostrategie von 3,7 Mrd. Euro auf 3,6 Mrd. Euro.

Gute Nachrichten gab es für die Mitglieder, die die Genossenschaftsanteile halten: Nachdem es der Münchener Hyp in den beiden Vorjahren aufgrund der Verfügungen der EZB nicht erlaubt war, eine Dividende auszuschütten, wurde für das Geschäftsjahr 2021 eine Dividende von 4,75% je Anteil ausgeschüttet.

Personalien – Aufsichtsrat: Dr. Herman Starnecker (Vorsitzender), Gregor Scheller (stellvertretender Vorsitzender); Vorstand: Dr. Louis Hagen (Vorsitzender), Dr. Holger Horn, Ulrich Scheer (seit 1. September 2021).

Bausparkasse Schwäbisch Hall

Zinswende macht sich im ersten Halbjahr 2022 positiv bemerkbar – Ergebnis vor Steuern erhöht sich um 114 Mill. Euro – Neugeschäftsrekord bei Baufinanzierungen 2021 – Ergebnis erholt sich – Zinsaufwand sinkt spürbar – Risikovorsorge halbiert sich

Die EZB erhöht die Zinsen. Und plötzlich gewinnt das Bausparen wieder an Attraktivität. Schließlich kann es jetzt wieder sein Hauptverkaufsargument, die Absi-

cherung gegen steigende Zinsen, voll ausspielen. Die Bauzinsen mit zehnjähriger Zinsbindung haben sich von Januar bis September 2022 auf rund 3 Prozent verdreifacht. Damit endet eine lange Durststrecke: Von 2013 bis 2021 ging die Anzahl der neu abgeschlossenen Bausparverträge von 3,3 Mill. auf 1,2 Mill. zurück. Häuslebauer und Wohnungskäufer finanzierten ihre Immobilie lieber mit dem günstigen Bankkredit, dem klassischen Annuitätendarlehen. Jetzt werden wieder verstärkt Bausparverträge und Bauspardarlehen nachgefragt.

Von dieser Entwicklung profitiert auch die Bausparkasse Schwäbisch Hall, zumindest teilweise. Die nach wie vor größte private Bausparkasse hat laut dem Halbjahresbericht ihrer Muttergesellschaft DZ Bank im ersten Halbjahr 2022 ein **Bausparneugeschäft** mit einer Bausparsumme von 16,1 Mrd. Euro abgeschlossen. Das sind 1,4 Mrd. Euro oder knapp 10% mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum. Allerdings ging die Zahl der neu abgeschlossenen Verträge von 291000 im ersten Halbjahr 2021 auf 219000 Stück (und damit fast 25%) zurück und liegt nun wieder auf dem Niveau von 2020.

Im Geschäftsfeld **Baufinanzierung** belief sich das realisierte Neugeschäftsvolumen auf 9,3 Mrd. Euro. Damit wurde exakt der Wert des Vorjahres erreicht. In diesem Wert sind an die Institute der Genossenschaftlichen Finanzgruppe vermittelte Finanzierungen in Höhe von 4,8 Mrd. Euro (1. Halbjahr 2021: 4,4 Mrd. Euro) enthalten. Zusätzlich beliefen sich die Bauspardarlehen und Zwischenkredite der BSH sowie sonstige Vermittlungen auf 1,1 Mrd. Euro (1. Halbjahr 2021: 0,9 Mrd. Euro).

Sehr viel erfreulicher macht sich die Zinswende in der **operativen Entwicklung** bemerkbar. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 114 Mill. Euro auf 168 Mill. Euro. Der Zinsüberschuss stieg kräftig um 43% oder 126 Mill. Euro auf 419 Mill. Euro. Dabei wurde der Rückgang des Zinsergebnisses aus dem Finanzanlagevermögen um 42 Mill. Euro von der Verringerung der Zinsaufwendungen für Bauspareinlagen um 189 Mill. Euro auf minus 182 Mill. Euro überkompensiert. Die Veränderung ging nach DZ-Bank-Angaben auf eine Auflösung bauspartechnischer Rückstellungen (140 Mill. Euro) und auf die geringere Verzinsung der aktuellen Tarife (49 Mill. Euro) zurück.

Geschäftsentwicklung der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG (nach IFRS)

	2021	2020	Veränderung
	in Mill. Euro		in Prozent
Neugeschäft			
Bausparen (vorgelegt)	24000	24200	-0,8
Bausparen (eingelöst)	22233	23351	-4,8
Baufinanzierung	18300	17100	7,0
Weitere Vorsorge	468	1921	-75,6
Bausparen (Ausland)	7910	8150	-2,9
Bestand			
Bausparsumme (Inland)	312150	315550	-1,1
Bauspareinlagen	66468	65038	2,2
Kollektivdarlehen	2353	2403	-2,1
Außerkollektive Darlehen	56000	51383	9,0
Eigenkapital	1812	1812	0,0
Bilanzsumme	82390	78151	5,4
Bausparsumme (Ausland)	42100	40100	5,0
Gewinn- und Verlustrechnung			
Zinsüberschuss	581	531	9,4
Provisionsergebnis	12	-9	-
Rohhertrag	593	522	13,6
Verwaltungsaufwand (inklusive Sachabschreibungen)	515	526	-2,1
Teilbetriebsergebnis	64	-42	-
Jahresüberschuss	90	59	52,5
<i>Mitarbeiter (Anzahl)</i>	3268	3303	-1,1

Quelle: Geschäftsbericht, Berechnungen der ZfgK

Bei den Krediten der Vor- und Zwischenfinanzierung sowie den sonstigen Baudarlehen beliefen sich die Erträge auf 528 Mill. Euro nach 542 Mill. Euro im gleichen Vorjahreszeitraum. Auch die Erträge aus Bauspardarlehen gingen im ersten Halbjahr leicht um 1 Mill. Euro auf 34 Mill. Euro zurück. Das **Zinsergebnis** wurde zudem durch in die Effektivverzinsung der Bauspareinlagen und Baudarlehen einbezogene, direkt den Abschlüssen von Bausparverträgen und Kreditverträgen zuzuordnende Provisionen und Transaktionskosten in Höhe von 104 Mill. Euro belastet (1. Halbjahr 2021: 98 Mill. Euro).

Während der **Provisionsüberschuss** von 1 Mill. Euro auf 13 Mill. Euro zugelegt hat, ging das Ergebnis aus Finanzanlagen durch Veräußerungen von Wertpapieren von 13 Mill. Euro im ersten Halbjahr 2021 auf nun minus 46 Mill. Euro zurück. Ebenfalls verringert haben sich die Nettozuführungen zur Risikovorsorge von 19 Mill. Euro auf 6 Mill. Euro. Der Vorjahreszeitraum war aber auch durch den Effekt aus der Weiterentwicklung der Scoringssysteme für das Geschäft der Bausparkasse verzerrt.

In den ersten sechs Monaten gelang es der Bausparkasse Schwäbisch Hall die **Verwaltungsaufwendungen** mit 258 Mill. Euro auf Vorjahresniveau zu stabilisieren. Dem Anstieg der Personalaufwendungen um 12 Mill. Euro auf 129 Mill. Euro stand dabei ein Rückgang bei den sonstigen Verwaltungsaufwendungen einschließlich planmäßiger Abschreibungen um 11 Mill. Euro auf 129 Mill. Euro gegenüber. Das Sonstige betriebliche Ergebnis stieg durch die Vereinnahmung von gekündigten und unverzinsten Bauspareinlagen in Höhe von 28 Mill. Euro um 24 Mill. Euro auf 42 Mill. Euro. Die Aufwand-Ertrag-Relation verbesserte sich um 185 Prozentpunkte und betrug 59,6% nach 78,1% im ersten Halbjahr 2021.

Das Berichtsjahr 2021

„Das Ergebnis des Geschäftsjahres 2021 bestätigt unseren erfolgreich eingeschlagenen Weg hin zum Baufinanzierer mit

dem Kerngeschäftsfeld Bausparen.“ So schreibt es der Vorstand der Bausparkasse Schwäbisch Hall im Vorwort des Geschäftsberichtes 2021. Das zeigt sich auch bei der Marktpositionierung: Da wurde die Bausparkasse Schwäbisch Hall nämlich im Kollektiven Darlehensgeschäft mit einem **Marktanteil** von 22,7% (2020: 21,8%) einmal mehr von den LBSen (25,4 nach 25,8%) und dem BHW (24,1 nach 24,8%) auf den dritten Platz verwiesen. Dagegen ist die BSH im außerkollektiven Darlehensgeschäft mit 35,7% (35,1%) unangefochtener Marktführer vor dem BHW und den LBSen.

Zum Jahresende 2021 hatte die Bausparkasse Schwäbisch Hall 6,8 Millionen Kunden (2020: 7,0 Millionen) mit einem eingelösten **Vertragsbestand** von 7,7 Millionen Verträgen (2020: 8,0 Millionen). Das Bausparneugeschäft in Deutschland in Höhe von 24,0 Mrd. Euro bedeutet gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 24,2 Mrd. Euro einen Rückgang um 0,8%. Auch die Zahl neu abgeschlossener Verträge verringert sich mit 441477 Verträgen gegenüber dem Vorjahreswert von 455795 Verträgen, ein Minus von 3,1%. Dagegen lag die durchschnittliche Bausparsumme bei den neu abgeschlossenen Verträgen mit 54377 Euro leicht über dem Vorjahreswert von 53087 Euro, was einem Anstieg um 2,4% entspricht.

Das Volumen der **Bauspareinlagen** stieg 2021 um 1,4 Mrd. Euro oder 2,2% auf 66,5 Mrd. Euro. Die Bausparsumme des Vertragsbestands verminderte sich um 1,1% von 315,6 Mrd. auf 312,2 Mrd. Euro. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Bausparkasse Schwäbisch Hall 437742 Bausparverträge (2020: 476568) zugeteilt. Das zugeteilte Bausparvolumen lag dabei mit 11,8 Mrd. Euro um 2,3% unter dem Vorjahreswert von 12,1 Mrd. Euro.

Im Geschäftsfeld **Baufinanzierung** wurde 2021 erneut eine Rekord aufgestellt: Das Neugeschäftsvolumen stieg von 17,1 Mrd. Euro auf 18,3 Mrd. Euro. Davon entfielen 4,6 Mrd. Euro auf die Vermittlung eigener TA-Finanzierungen, sogenannter Zinszahlungsdarlehen, und 4,7 Mrd. Euro auf die Vermittlung von „FuchsBauDarle-

hen“. Zusätzlich wurden Finanzierungen in Höhe von 9,0 Mrd. Euro an Institute der Genossenschaftlichen Finanzgruppe vermittelt. Wie in den Vorjahren auch wurde das Geschäft mit Vorausdarlehen der Genossenschaftsbanken, die mit einem Bausparvertrag unterlegt sind, in Höhe von 6,2 Mrd. Euro nicht berücksichtigt.

Das Bestandsvolumen der gesamten **Baudarlehen** betrug 58,4 Mrd. Euro und damit rund 8,5 Prozent mehr als 2020. Bei der Zusammensetzung zeigt sich einmal mehr der drastische Bedeutungsverlust der Bauspardarlehen, die um 2,1% auf 2,4 Mrd. Euro gesunken sind. Vorfinanzierungsdarlehen und Zwischenkredite legten um 2,6% auf 46,1 Mrd. Euro zu, die sonstigen Baudarlehen sogar um 60,1% auf 9,9 Mrd. Euro.

Ein Blick auf die **Auslandstöchter**: Laut Geschäftsbericht wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr von den in den Konzernabschluss von Schwäbisch Hall einbezogenen ausländischen Bausparkassen 268558 Verträge neu abgeschlossen. Das Neugeschäftsvolumen im Segment Bausparen verringerte sich leicht auf 7,9 Mrd. Euro.

Nach dem kräftigen Einbruch des Konzernergebnisses im Vorjahr, als eine Sonderdotierung zu den baupartechnischen Rückstellungen für Alttarife bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall in Höhe von 115 Mill. belastete, zeigt sich die Bausparkasse 2021 operativ stark verbessert. Das Konzernergebnis vor Steuern stieg von 81 Mill. Euro auf 130 Mill. Euro. Erfreulich ist der Zuwachs beim Zinsüberschuss um 9,4% oder 50 Mill. Euro auf 581 Mill. Euro, der vor allem aus einem Rückgang des Zinsüberschusses um 142 Mill. Euro auf 829 Mill. Euro resultierte. Die Risikovorsorge hat sich auf 14 Mill. Euro halbiert. Auch die Verwaltungsaufwendungen konnten von 526 Mill. Euro auf 515 Mill. Euro verringert werden.

Personalien – Aufsichtsrat: Dr. Cornelius Riese (Vorsitzender), Ninon Kiesler (stellvertretende Vorsitzende); Vorstand: Reinhard Klein (Vorsitzender), Jürgen Gießler, Mike Kammann, Peter Magel

R+V Versicherung

Verdiente Beitragseinnahmen im ersten Halbjahr 2022 um 2,6% gestiegen – Ergebnis aus Kapitalanlagen und sonstige Ergebnis der Versicherungsunternehmen um 6,09 Mrd. Euro eingebrochen – Ergebnis vor Steuern in den ersten sechs Monaten des Jahres 2022 um 512 Mill. Euro rückläufig – Konzernergebnis im Gesamtjahr 2021 um 214,1% mehr als verdreifacht

Als Versicherer der Genossenschaftlichen Finanzgruppe bietet R+V den Kunden maßgeschneiderte Versicherungslösungen an. Die R+V zählt sich zu den führenden deutschen Versicherern. Zum Ende des Berichtsjahres 2021 zählte R+V fast 9 Mill. Kunden mit rund 27 Mill. Verträgen. Ein Jahr nach der Flutkatastrophe an Ahr und Eifel sind die Schäden aus Naturereignissen in den ersten sechs Monaten des Jahres 2022 laut R+V weiterhin hoch. Mehr als 95 000 Elementarschäden haben bei R+V-Kunden im ersten Halbjahr des Jahres 2022 einen Schadenaufwand von 200 Mill. Euro verursacht.

Im Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft steigerte das Unternehmen laut Halbjahresbericht der DZ Bank Gruppe die **verdienten Beitragseinnahmen** insgesamt um 76 Mill. Euro auf 4,800 (4,724) Mrd. Euro. Darunter entfielen 4,371 (4,367) Mill. Euro auf das Lebensversicherungsgeschäft und 429 (357) Mill. Euro auf das Krankenversicherungsgeschäft. Gut entwickelt haben sich dabei insbesondere die Produktgruppen Krankenzusatzversicherung sowie Krankenvollversicherung. Die Beiträge zur Auslandskrankenversicherung entwickelten sich dagegen rückläufig. Im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft stiegen die verdienten Beitragseinnahmen vor allem in den Bereichen des Firmenkundengeschäfts, der Kraftfahrtversicherung sowie Banken und Kautions um 161 Mill. Euro auf 3,456 (3,295) Mrd. Euro an. Die Übernommene Rückversicherung konnte die verdienten Beiträge um 12 Mill. Euro auf 1,491 Mrd. Euro steigern. Für die Übernommene Rückversicherung bleibt Europa laut R+V unverändert der größte Markt. In den Produktgruppen Feuer- und Sachversiche-

rung, Kredit und Kautions sowie sonstige Produkte konnte ein Wachstum erreicht werden. Dagegen zeigten sich die Beiträge in der Produktgruppe Kraftfahrtversicherung rückläufig. Die insgesamt über alle Geschäftsbereiche kumuliert verdienten Beiträge aus dem Versicherungsgeschäft erhöhten sich somit um 249 Mill. Euro auf 9,746 (9,497) Mrd. Euro.

Wie schon in den Perioden zuvor unterlag das **Ergebnis aus Kapitalanlagen und sonstige Ergebnis der Versicherungsunternehmen** großen Schwankungen. Nachdem sich dieses vor einem Jahr um 3,381 Mrd. Euro auf 2,759 Mrd. Euro verbesserte, gab es in diesem Jahr wieder einen deutlichen Einbruch um 6,092 Mrd. Euro auf minus 3,333 Mrd. Euro. Darin enthalten ist jedoch das zeitwertabhängige Kapitalanlageergebnis für die Versicherungsprodukte der fondsgebundenen Lebensversiche-

rung für Rechnung und Risiko von Arbeitnehmern, Arbeitgebern und Inhabern von Lebensversicherungspolice (FLV). Das auf FLV-Produkte entfallende Kapitalanlageergebnis hat generell keine Auswirkungen auf das Konzernergebnis vor Steuern, da diesem Posten ein betragsmäßig gleichlautender versicherungstechnischer Aufwand beziehungsweise Ertrag gegenübersteht. Das saldierte Kapitalanlageergebnis ohne FLV betrug im Berichtszeitraum minus 1,209 (1,401) Mrd. Euro.

Im Geschäftsbereich Schaden/Unfall lag die **Gesamtschadenquote** über dem Niveau des Vorjahreszeitraums, ebenso wie die Großschaden-, Grundschaden- und Elementarschadenquoten. Mehrere Unwetterschäden trugen mit einer Belastung von insgesamt 152 Mill. Euro zur entsprechenden Elementarschadenentwicklung im Berichtszeitraum bei.

R+V-Gruppe: Gewinn- und Verlustrechnung 2021 (IFRS)

	2021	2020	Veränderung
	in Mill. Euro		in Prozent
Gebuchte Bruttobeiträge	19 184	18 952	1,2
Verdiente Beiträge (netto)			
Bruttobetrag	19 206	18 938	1,4
Anteil der Rückversicherer	212	197	7,6
Nettobetrag	18 994	18 741	1,3
Erträge aus Kapitalanlagen	8 716	8 861	-1,6
davon Zinserträge nach der Effektivzinsmethode berechnet	1 536	1 505	2,1
Sonstige Erträge	735	840	-12,5
Summe Erträge	28 445	28 442	0,0
Versicherungsleistungen			
Bruttobetrag	21 207	17 593	20,5
Anteil der Rückversicherer	851	94	805,3
Nettobetrag	20 356	17 499	16,3
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb			
Bruttobetrag	3 215	3 070	4,7
Anteil der Rückversicherer	32	24	33,3
Nettobetrag	3 183	3 046	4,5
Aufwendungen für Kapitalanlagen	3 107	7 093	-56,2
Aufwendungen für negative Zinsen	12	12	0,0
Sonstige Aufwendungen	873	501	74,3
Summe Aufwendungen	27 531	28 151	-2,2
Ergebnis vor Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	914	291	214,1
Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	0	0	-
Ergebnis vor Ertragsteuern	914	291	214,1
Ertragsteuern	201	135	48,9
Konzernergebnis	713	156	357,1
davon			
auf Gesellschafter des Mutterunternehmens entfallend	647	128	405,5
auf nicht beherrschende Anteile entfallend	66	28	135,7

Quelle: Geschäftsbericht 2021, Berechnungen der ZfgK

In der Übernommenen Rückversicherung lag die **Nettoschadenquote** bei 71,9 (71,3)%. Die Quoten der Basisschäden und der Mittelschäden lagen unter dem Wert des Vergleichszeitraums. Dagegen erhöhte sich die **Großschadenquote**. Durch die Wintersturmserie in Europa entstand ein Schadenaufwand in Höhe von 40 Mill. Euro. Die Schäden durch die Fluten in der südafrikanischen Provinz KwaZulu-Natal werden auf 65 Mill. Euro beziffert. Darüber hinaus wurden bis zum Stichtag zwei Derecho-Unwetter in den USA mit jeweils 30 Mill. Euro berücksichtigt (Derecho ist ein weit verbreiteter, langlebiger, geradliniger Windsturm).

Die **Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb** stiegen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 65 Mill. Euro oder 4,0% auf 1,710 (1,645) Mrd. Euro. Insbesondere der Geschäftsbereich Schaden/Unfall trug mit einer Erhöhung von 50 Mill. Euro dazu bei. Auch im Bereich Übernommene Rückversicherung sind die Aufwendungen um 10 Mill. Euro angestiegen. Zudem verzeichnete der Bereich Leben/Kranken eine Erhöhung um 5 Mill. Euro.

In der Summe der genannten und weiterer Zahlen brach das **Ergebnis vor Steuern** deutlich um 512 Mill. Euro auf minus 30 (482) Mill. Euro ein. Das regulatorische RORAC betrug somit minus 0,6% nach 9,5% im Vorjahreszeitraum.

Das Berichtsjahr 2021

Die Betrachtung des Gesamtjahres 2021 beruht im Gegensatz zur Halbjahresbe-

trachtung nicht auf dem Bericht der DZ Bank Gruppe, sondern auf dem eigenen Jahresbericht der R+V Versicherung. In diesem bezeichnet der Vorstandsvorsitzende Norbert Rollinger das Berichtsjahr als ein herausforderndes Jahr mit anhaltenden Negativzinsen, einer weiter zunehmenden Regulatorik und im Sommer mit einer Flutkatastrophe in Deutschland, die Zerstörungen im beispiellosen Ausmaß hinterlassen habe. Trotz dieser Widrigkeiten sieht Rollinger jedoch das Berichtsjahr als ein erfolgreiches an.

Der Versicherer der Genossenschaftlichen Finanzgruppe konnte die **gebuchten Bruttobeiträge** um 232 Mill. Euro beziehungsweise 1,2% auf 19,184 (18,952) Mrd. Euro steigern. Damit fiel das Wachstumstempo sowohl in absoluten Zahlen als auch prozentual schwächer aus als ein Jahr zuvor. Der vor allem auf das inländische Erstversicherungsgeschäft konzentrierte Geschäftsbereich der selbst abgeschlossenen Schaden- und Unfallversicherung konnte die Bruttobeitragseinnahmen leicht steigern. In der selbst abgeschlossenen Lebens- und Krankenversicherung lagen die gebuchten Bruttobeiträge des R+V Konzerns weitgehend konstant auf dem Niveau des Vorjahres.

Das saldierte Ergebnis aus Kapitalanlagen betrug 5,609 Mrd. Euro im Vergleich zu 1,768 Mrd. Euro im Vorjahr. Die laufenden Kapitalanlageerträge haben sich mit 2,306 Mrd. Euro nur wenig gegenüber dem Vorjahreswert von 2,321 Mrd. Euro verändert. Die Gewinne aus Zeitwertänderungen insbesondere der zinstragenden Vermögenswerte sind gegenüber dem Vorjahr von 4,882 Mrd. Euro auf

4,542 Mrd. Euro gesunken. Die Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen sanken auf 0,757 (1,330) Mrd. Euro, die Erträge aus Gewinngemeinschaften lagen bei 4 (2) Mill. Euro. Die Erträge aus Zuschreibungen addierten sich auf 1,107 (0,326) Mrd. Euro. Das entspricht einer Steigerung um 239,6%. In der Summe ergaben sich **Erträge aus Kapitalanlagen** für den R+V Konzern von 8,716 Mrd. Euro gegenüber 8,861 Mrd. Euro im Vorjahr.

Die Verluste aus Zeitwertänderungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahreswert von 4,361 Mrd. Euro um 2,577 Mrd. Euro beziehungsweise 59,1% auf 1,784 Mrd. Euro. Ebenfalls reduziert haben sich die Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen, die um 634 Mill. Euro oder 48,4% auf 0,676 (1,310) Mrd. Euro sanken. In einer ähnlichen Dynamik reduzierten sich auch die Abschreibungen auf Kapitalanlagen, die im Berichtsjahr 0,433 (1,231) Mrd. Euro betragen. Erhöht haben sich hingegen die Aufwendungen für Kapitalanlagen, die nach 190 Mill. Euro im Vorjahr nun 214 Mill. Euro ausmachten. Die **gesamten Aufwendungen für Kapitalanlagen** summieren sich somit aus den genannten Posten auf 3,107 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vorjahreswert von 7,093 Mrd. Euro entspricht das einem deutlichen Rückgang um 3,986 Mrd. Euro.

Aus den beiden zuvor genannten Posten errechnet sich ein deutlich verbessertes **saldierte Ergebnis der Kapitalanlagen**, das im Berichtsjahr auf 5,609 Mrd. Euro nach 1,768 Mrd. Euro im Vorjahr anstieg. Das entspricht einer Steigerung um 217,3% beziehungsweise 3,841 Mrd. Euro.

Deutlich erhöht haben sich im Berichtsjahr auch die **Versicherungsleistungen (netto)**. Diese summierten sich 2021 auf 20,356 Mrd. Euro nach 17,499 Mrd. Euro im Vorjahr, eine Steigerung um 16,3% oder 2,857 Mrd. Euro. Darin enthalten sind die Leistungen aus Zahlungen für Versicherungsfälle von 11,481 (10,745) Mrd. Euro, die Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle von 931 (1377) Mill. Euro, die Veränderung der Deckungsrückstellung und der Sonstigen versicherungstechnischen Rückstellungen von 7,291

Bleiben Sie immer auf dem neuesten Stand!

Ihre Kreditwesen-Redaktion informiert täglich in der Rubrik „Tagesmeldungen“.

Folgen Sie uns auf



oder besuchen Sie uns unter

[kreditwesen.de/tagesmeldungen](https://www.kreditwesen.de/tagesmeldungen)



(5,107) Mrd. Euro sowie die Aufwendungen für Beitragsrückerstattung von 653 (270) Mill. Euro.

Die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb (netto) des R+V Konzerns lagen bei 3,183 (3,046) Mrd. Euro, sodass sich am Ende ein **Konzernergebnis vor Steuern** von 914 Mill. Euro errechnete, was einer Steigerung um 214,1% entspricht. Die Deutlichkeit des Anstiegs ist laut R+V vor dem Hintergrund Corona-bedingter Vorjahreseffekte auf das Kapitalanlageergebnis und die Versicherungstechnik zu würdigen.

Personalien – Aufsichtsrat: Dr. Cornelius Riese (Vorsitzender), Ulrich Birkenstock (stellvertretender Vorsitzender); Vorstand: Dr. Norbert Rollinger (Vorsitzender), Claudia Andersch, Jens Hasselbacher, Dr. Christoph Lamby, Tillmann Lukosch, Dr. Edgar Martin, Julia Merkel, Marc René Michallet

Teambank

Kundenanzahl auf über 1 Mill. gestiegen – Forderungen an Kunden im ersten Halbjahr 2022 um 3,2% erhöht – Zinsüberschuss in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres um 2,5% verbessert – Verwaltungsaufwand im Berichtsjahr 2021 um 13% geklettert – Wertschöpfung im Gesamtjahr 2021 um 1,7% gewachsen

Zum 30. Juni 2022 arbeitete die Teambank als Konsumentenkredit-Spezialist der Genossenschaftlichen Finanzgruppe mit 698 der insgesamt 767 Genossenschaftsbanken zusammen. Gegenüber dem Jahresende 2021 ist das ein Rückgang um drei Institute, jedoch gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht dies 37 Instituten weniger, allerdings ist auch die Gesamtzahl der Genossenschaftsbanken in diesem Zeitraum um 42 auf 767 (809) zurückgegangen. In Österreich hingegen konnte die Zahl der **Partnerbanken** auf 154 (150) Institute gesteigert werden. Darüber hinaus wurden im Berichtszeitraum 34000 (32000) Mitglieder der Genossenschaftsbanken durch Konditionsvorteile gefördert. Die Anzahl

der Gesamtkunden stieg von 984000 zum Ende des Berichtsjahres 2021 zum 30. Juni 2022 auf 1,003 Mill.

Trotz gesunkener Konsumlaune konnte die Teambank die **Forderungen an Kunden** auf 9,501 Mrd. Euro erhöhen. Gegenüber dem Wert zum Ende des Berichtsjahres 2021 in Höhe von 9,208 Mrd. Euro entspricht das einer Steigerung in Höhe von 293 Mill. Euro beziehungsweise 3,2%. Per 30. Juni 2022 hat die Teambank ihren Kunden aus den Easy-Credit-Finanzreserven insgesamt Limits in Höhe von 2,870 Mrd. Euro bereitgestellt (31. Dezember 2021: 2,555 Mrd. Euro). Im Berichtszeitraum wurden 20,8 (16,9) Prozent des Neugeschäfts über die Easy-Credit-Finanzreserve generiert.

Die Teambank konnte im ersten Halbjahr 2022 den **Zinsüberschuss** wieder verbessern. Dieser stieg um 6 Mill. Euro oder 2,5% auf 247 (241) Mill. Euro. Dabei belief sich der durchschnittliche Ratenkreditbestand auf 9,110 (8,822) Mrd. Euro, zum Stichtag waren dies 9,252 (8,826) Mill. Euro. Deutlich verbessert hat sich auch das Provisionsergebnis. Vor allem aufgrund erhöhter Provisionserträge aus Restkreditversicherungen, die wiederum auf das gestiegene Neugeschäft zurückzuführen sind, kletterte der Provisionsüberschuss von minus 1 Mill. Euro im Vorjahreszeitraum auf 8 Mill. Euro.

Das Zahlungsverhalten der Kunden habe sich verschlechtert, was sich vor allem durch im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegene Mahn-, Ausfall-, Kündigungs- und Abschreibungsquoten sowie Ratenplanänderungen manifestierte. Hierbei spielten auch die saisonal untypisch niedrigen Mahnquoten und der außergewöhnlich niedrige Risikovorsorgeaufwand im ersten Halbjahr 2021, insbesondere während und nach dem Lockdown Anfang 2021, eine Rolle. Dadurch wurde die **Risikovorsorge** im ersten Halbjahr 2022 um 31 Mill. Euro auf 53 (22) Mill. Euro hochgefahren.

Die Personalaufwendungen stiegen um 1 Mill. Euro auf 53 Mill. Euro, die sonstigen **Verwaltungsaufwendungen** stiegen gleichzeitig um 2 Mill. Euro auf 88 (86)

Mill. Euro, sodass die gesamten Verwaltungsaufwendungen um 3 Mill. Euro auf 141 (138) Mill. Euro anwuchsen. Dennoch konnte die Teambank die Cost Income Ratio auf 53,8 (56,3)% verbessern.

In der Summe der genannten und weiteren Zahlen sank das **Ergebnis vor Steuern** um 16 Mill. Euro auf 68 Mill. Euro. Das regulatorische RORAC belief sich auf 22,9% nach 29,9% im Vorjahreszeitraum.

Das Berichtsjahr 2021

Der Zinsüberschuss blieb im Berichtsjahr trotz eines Anstiegs des Ratenkreditbestands um 1,7% auf 8,967 (8,818) Mrd. Euro nahezu unverändert bei 492,0 (491,6) Mill. Euro. Deutlich verbessert hat sich hingegen das Provisionsergebnis der Teambank: Nach minus 29,6 Mill. Euro im Vorjahr kletterte der Provisionsüberschuss im Berichtszeitraum auf minus 1,4 Mill. Euro. Der aus Provisionsüberschuss und Zinsüberschuss addierte **Rohertag** stieg somit um 6,2% auf 490,6 (462,0) Mill. Euro.

Die Risikovorsorge sank im Berichtsjahr um 2,8 Mill. Euro auf 56,5 (59,3) Mill. Euro. Dahingegen erhöhte sich der **Verwaltungsaufwand** deutlich um 13,0% beziehungsweise 33,4 Mill. Euro auf 289,1 (255,7) Mill. Euro. Eine wichtige Rolle haben dabei erneute gezielte Investitionen in die eigene Zukunftsfähigkeit gespielt, ohne dass diese näher benannt werden. Dadurch stieg auch die Cost Income Ratio spürbar auf 58,2 (54,6)% an.

Das **Ergebnis vor Steuern** sank damit im Berichtsjahr 2021 um 2,3 Mill. Euro beziehungsweise 1,5% auf 151,3 (153,6) Mill. Euro. Die Wertschöpfung – von der Teambank definiert als Ergebnis vor Steuern plus der Summe der Provisionen an deutsche und österreichische Partnerbanken – erhöhte sich um 1,7% auf 456,2 (448,7) Mill. Euro.

Personalien – Aufsichtsrat: Dr. Cornelius Riese (Vorsitzender), Thomas Ullrich (stellvertretender Vorsitzender); Vorstand: Frank Mühlbauer (Vorsitzender), Christian Polenz (stellvertretender Vorsitzender), Reinhold Rehbichler (seit 1. Juli 2022)

Dekarbonisierung von Anleihen

Die Europäische Zentralbank hat am 19. September 2022 weitere Einzelheiten dazu veröffentlicht, wie sie im Einklang mit den Zielen des Pariser Klimaschutzabkommens ihre Bestände an Unternehmensanleihen in den geldpolitischen Portfolios allmählich dekarbonisieren will. Ein Ziel ist die Minderung klimabedingter finanzieller Risiken in der Bilanz des Eurosystems, nachdem der EZB-Rat im Juli 2022 den Beschluss gefasst hatte, die Ankäufe von Unternehmensanleihen durch das Eurosystem auf Emittenten mit einem besseren Beitrag zum Klimaschutz („Klimaleistung“) zu verschieben. Ferner sollen diese Maßnahmen dem grünen Wandel der Wirtschaft entsprechend, die Ziele der EU zur Klimaneutralität unterstützen.

Der für das Verschieben der Anleihebestände verwendete Klima-Score setzt sich aus den folgenden drei Score-Werten zusammen:

1. Der rückblickende Emissions-Score-Wert basiert auf den von den Emittenten in der Vergangenheit getätigten Emissionen. Gegenstand der Betrachtung ist, wie Unternehmen in ihrem jeweiligen Sektor im Vergleich zu anderen Unternehmen,

aber auch im Vergleich zu allen zugelassenen Anleiheemittenten abschneiden. Unternehmen, die besser abschneiden, erhalten einen höheren Score-Wert.

2. Der vorausschauende Ziel-Score-Wert beruht auf den von den Emittenten gesetzten Zielen zur Verringerung ihrer zukünftigen Treibhausgasemissionen. Unternehmen mit ehrgeizigeren Zielen für die Dekarbonisierung erhalten einen höheren Score-Wert. Dies schafft einen Anreiz für die Unternehmen, ihre Emissionen zu reduzieren.

3. Der Klimaoffenlegungs-Score-Wert basiert auf der Beurteilung der von den Emittenten veröffentlichten Treibhausgasemissionen. Emittenten, deren Offenlegung sich durch eine hohe Qualität auszeichnet, erhalten einen höheren Score-Wert. Dies schafft einen Anreiz für Anleiheemittenten, ihre klimabezogenen Offenlegungen zu verbessern.

Die Klima-Scores der Emittenten sollen die relative Gewichtung in der Benchmark für die vom Eurosystem getätigten weiteren Reinvestitionen der Unternehmensanleihekäufe beeinflussen. Dies werde dazu führen, dass mehr Anleihen von Unternehmen mit einem guten Beitrag zum Klimaschutz und weniger Anleihen von Unternehmen mit einem geringen Beitrag erworben werden. Zudem

will das Eurosystem den Klima-Score zur Anpassung seiner Gebote am Primärmarkt nutzen, um Emittenten mit einem besseren Klimaschutzbeitrag zu bevorzugen und die Laufzeit von Anleihen zu begrenzen, deren Emittenten einen niedrigeren Score aufweisen. Das Eurosystem will den Klima-Score bei allen ab dem 1. Oktober 2022 abzuwickelnden Ankäufen von Unternehmensanleihen berücksichtigen, und zwar sowohl im Rahmen des Programms zum Ankauf von Wertpapieren des Unternehmenssektors (CSPP) als auch im Rahmen des Pandemie Notfallankaufprogramms (PEPP). Das Gesamtvolumen der Unternehmensanleihekäufe soll weiterhin ausschließlich durch geldpolitische Erwägungen bestimmt werden. Die Kriterien für die Ankauffähigkeit von Unternehmensanleihen bleiben zum jetzigen Zeitpunkt unverändert.

Einlagen öffentlicher Haushalte

Um die Wirksamkeit der geldpolitischen Transmission zu gewährleisten und das ordnungsgemäße Funktionieren der Märkte sicherzustellen, hat der Rat der Europäischen Zentralbank (EZB) am 8. September 2022 beschlossen, die Obergrenze von 0 Prozent für die Verzinsung von Einlagen öffentlicher Haushalte vorü-

Bestände des Eurosystems an Wertpapieren für geldpolitische Zwecke

Wertpapiere für geldpolitische Zwecke	Ausgewiesener Wert zum 9. September 2022	Veränderungen zum 2. September 2022		Ausgewiesener Wert zum 16. September 2022	Veränderungen zum 9. September 2022	
		Käufe	Tilgungen		Käufe	Tilgungen
1. Programm zum Ankauf gedeckter Schuldverschreibungen	0,0 Mrd. €	–	–	0,0 Mrd. €	–	–
Programm für die Wertpapiermärkte	3,4 Mrd. €	–	–	3,4 Mrd. €	–	–
2. Programm zum Ankauf gedeckter Schuldverschreibungen	0,1 Mrd. €	–	–	0,1 Mrd. €	–	-0,1 Mrd. €
3. Programm zum Ankauf gedeckter Schuldverschreibungen	301,1 Mrd. €	+1,3 Mrd. €	-1,8 Mrd. €	299,7 Mrd. €	+1,3 Mrd. €	-2,7 Mrd. €
Programm zum Ankauf von Asset-Backed Securities	24,1 Mrd. €	+0,0 Mrd. €	-0,0 Mrd. €	24,1 Mrd. €	+0,1 Mrd. €	-0,1 Mrd. €
Programm zum Ankauf von Wertpapieren des öffentlichen Sektors	2591,8 Mrd. €	+7,7 Mrd. €	-8,1 Mrd. €	2586,1 Mrd. €	+7,4 Mrd. €	-13,1 Mrd. €
Programm zum Ankauf von Wertpapieren des Unternehmenssektors	344,8 Mrd. €	+0,5 Mrd. €	-0,1 Mrd. €	343,5 Mrd. €	+0,2 Mrd. €	-1,5 Mrd. €
Pandemie-Notfallankaufprogramm	1690,0 Mrd. €	+5,6 Mrd. €	-6,3 Mrd. €	1688,9 Mrd. €	+5,6 Mrd. €	-6,7 Mrd. €

Quelle: EZB



bergehend aufzuheben. Stattdessen werde entweder der Zinssatz für die Einlagefazilität (Einlagesatz) des Eurosystems oder die Euro Short-Term Rate (€STR) für eine befristete Zeit die Obergrenze bilden – je nachdem, welcher der beiden Zinssätze niedriger ist. Dies gilt auch im Falle eines positiven Einlagesatzes.

Die Maßnahme soll bis zum 30. April 2023 in Kraft bleiben. Diese Änderung wird zu einer Zeit, in der sich in einigen Segmenten der Repomärkte im Euro-Raum eine Knappheit an Sicherheiten abzeichnet, einen abrupten Einlagenabfluss in den Markt verhindern und eine eingehende Beurteilung der Anpassung der Geldmärkte an die Rückkehr zu positiven Zinssätzen ermöglichen. In der geltenden Fassung sieht der einschlägige Rechtsrahmen vor, dass Einlagen öffentlicher Haushalte, sofern der Einlagesatz negativ ist, bis zur Höhe des Einlagesatzes oder des €STR verzinst werden – je nachdem, welcher dieser Zinssätze niedriger ist. Liegt der Einlagesatz bei 0 Prozent oder darüber, ist eine Verzinsungsobergrenze von 0 Prozent vorgesehen.

Da sich jedoch die Markt- und Liquiditätsbedingungen seit Einführung dieser Obergrenze geändert haben, ist eine vorübergehende Anpassung der Verzinsungsregelungen im Zuge der Normalisierung der Geldpolitik angezeigt. Die befristete Anpassung der Verzinsung ändert nichts daran, dass langfristig eine stärkere Intermediation über die Märkte als wünschenswert erachtet wird. Daher fordert die EZB die betreffenden Einleger auf, nach Alternativen zu Einlagen bei der Zentralbank zu suchen. Bei Einlagen öffentlicher Haushalte handelt es sich um nicht geldpolitische Einlagen, die das Eurosystem von allen öffentlichen Stellen eines EU-Mitgliedstaats oder der Europäischen Union hereinnimmt.

Davon ausgenommen sind Kreditinstitute in öffentlichem Eigentum, wie in der Leitlinie EZB/2019/71 und dem Beschluss EZB/2019/312 niedergelegt. Die geänderte Verzinsung gilt ab dem Beginn der sechsten Mindestreserve-Erfüllungsperiode, das heißt dem 14. September 2022, bleibt bis zum 30. April 2023 in Kraft.

Konsolidierter Wochenausweis des Eurosystems

Aktiva (in Millionen Euro)	26.8.2022	2.9.2022	9.9.2022	16.9.2022
1 Gold und Goldforderungen	604 277	604 277	604 277	604 278
2 Forderungen in Fremdwährung an Ansässige außerhalb des Euro-Währungsgebiets	523 446	523 793	525 528	526 581
2.1 Forderungen an den IWF	227 135	227 603	227 778	227 780
2.2 Guthaben bei Banken, Wertpapieranlagen, Auslandskredite und sonstige Auslandsaktiva	296 312	296 189	297 750	298 801
3 Forderungen in Fremdwährung an Ansässige im Euro-Währungsgebiet	25 430	25 339	23 815	24 028
4 Forderungen in Euro an Ansässige außerhalb des Euro-Währungsgebiets	10 001	10 415	10 530	10 702
4.1 Guthaben bei Banken, Wertpapieranlagen und Kredite	10 001	10 415	10 530	10 702
4.2 Forderungen aus Kreditfazilität im Rahmen des WKM II	0	0	0	0
5 Forderungen in Euro aus geldpolitischen Operationen an Kreditinstitute im Euro-Währungsgebiet	2 125 463	2 129 270	2 129 079	2 129 326
5.1 Hauptrefinanzierungsgeschäfte	744	3 869	3 680	3 926
5.2 Längerfristige Refinanzierungsgeschäfte	2 124 718	2 125 400	2 125 400	2 125 400
5.3 Feinststeuerungsoperationen in Form von befristeten Transaktionen	0	0	0	0
5.4 Strukturelle Operationen in Form von befristeten Transaktionen	0	0	0	0
5.5 Spitzenrefinanzierungsfazilität	1	1	0	0
5.6 Forderungen aus Margenausgleich	0	0	0	0
6 Sonstige Forderungen in Euro an Kreditinstitute im Euro-Währungsgebiet	12 868	14 788	13 720	22 416
7 Wertpapiere in Euro von Ansässigen im Euro-Währungsgebiet	5 123 094	5 122 378	5 121 512	5 112 396
7.1 Zu geldpolitischen Zwecken gehaltene Wertpapiere	4 955 485	4 956 492	4 955 256	4 945 694
7.2 Sonstige Wertpapiere	167 608	165 886	166 256	166 703
8 Forderungen in Euro an öffentliche Haushalte	21 680	21 680	21 680	21 680
9 Sonstige Aktiva	303 778	304 886	308 979	305 474
Aktiva insgesamt	8 750 036	8 756 825	8 759 120	8 756 881
Passiva (in Millionen Euro)	26.8.2022	2.9.2022	9.9.2022	16.9.2022
1 Banknotenumlauf	1 578 020	1 575 486	1 573 579	1 569 345
2 Verbindlichkeiten in Euro aus geldpolitischen Operationen gegenüber Kreditinstituten im Euro-Währungsgebiet	4 572 779	4 707 857	4 802 976	4 816 500
2.1 Einlagen auf Girokonten (einschließlich Mindestreserveguthaben)	3 922 325	4 035 157	3 806 845	548 070
2.2 Einlagefazilität	648 621	670 732	994 307	4 266 629
2.3 Termineinlagen	0	0	0	0
2.4 Feinststeuerungsoperationen in Form von befristeten Transaktionen	0	0	0	0
2.5 Verbindlichkeiten aus Margenausgleich	1 833	1 968	1 824	1 800
3 Sonstige Verbindlichkeiten in Euro gegenüber Kreditinstituten im Euro-Währungsgebiet	47 915	51 543	55 929	72 243
4 Verbindlichkeiten aus der Begebung von Schuldverschreibungen	0	0	0	0
5 Verbindlichkeiten in Euro gegenüber sonstigen Ansässigen im Euro-Währungsgebiet	813 310	692 767	626 948	655 794
5.1 Einlagen von öffentlichen Haushalten	595 577	504 833	472 837	518 061
5.2 Sonstige Verbindlichkeiten	217 733	187 934	154 111	137 733
6 Verbindlichkeiten in Euro gegenüber Ansässigen außerhalb des Euro-Währungsgebiets	489 790	478 559	447 809	391 874
7 Verbindlichkeiten in Fremdwährung gegenüber Ansässigen im Euro-Währungsgebiet	11 444	11 263	11 700	11 130
8 Verbindlichkeiten in Fremdwährung gegenüber Ansässigen außerhalb des Euro-Währungsgebiets	6 685	6 417	5 922	6 493
8.1 Einlagen, Guthaben, sonstige Verbindlichkeiten	6 685	6 417	5 922	6 493
8.2 Verbindlichkeiten aus der Kreditfazilität im Rahmen des WKM II	0	0	0	0
9 Ausgleichsposten für vom IWF zugewiesene Sonderziehungsrechte	184 896	184 896	184 896	184 896
10 Sonstige Passiva	321 837	324 678	326 082	325 328
11 Ausgleichsposten aus Neubewertung	608 538	608 538	608 538	608 538
12 Kapital und Rücklagen	114 820	114 820	114 739	114 739
Passiva insgesamt	8 750 036	8 756 825	8 759 120	8 756 881

Quelle: EZB

Deutsche Börse: ESG-Daten aus China

Die Deutsche Börse erweitert ihr Datenangebot um historische ESG-Daten des chinesischen Marktes, die durch das International Institute of Green Finance (IIGF) erhoben werden. Das IIGF ist ein unabhängiges und gemeinnütziges Forschungsinstitut in Peking, welches die Entwicklung von Green Finance in China unterstützen möchte. Dafür hat das IIGF eine in China führende ESG-Datenbank aufgebaut.

Das IIGF-Datenpaket soll über den Deutsche Börse Data Shop zugänglich sein und umfasst ESG-Informationen von börsennotierten Unternehmen, Anleiheemittenten und Publikumsfonds des chinesischen Marktes. Diese umfassen ESG Scores, -Bewertungen, und -Bewertungsberichte von Unternehmen der größten chinesischen Leitindizes CSI 300 und CSI 800 sowie aller gelisteten Unternehmen mit ein.

Nasdaq: Krypto-Ökosystem

Der US-amerikanische Börsenbetreiber Nasdaq gab bekannt, dass er „Nasdaq Digital Assets“ eingeführt hat. Nasdaq Digital Assets will zunächst eine nach eigenen Angaben fortschrittliche Custody-Lösung entwickeln, die Liquiditäts- und Ausführungsdienstleistungen umfasst, um die Herausforderungen der Branche in Bezug auf Konnektivität, Verfügbarkeit und Effizienz zu bewältigen. Die Verwahrungslösung von Nasdaq wird die besten Attribute von heißen und kalten Krypto-Wallets durch ein innovatives Technologieangebot zusammenführen, das ein hohes Maß an Zugänglichkeit und Skalierbarkeit bietet, ohne die Sicherheit zu beeinträchtigen. Das Angebot von Nasdaq unterliegt der behördlichen Genehmigung in den jeweiligen Jurisdiktionen.

Nasdaq Digital Assets wird von Ira Auerbach, Senior Vice President, Head of Digital Assets, geleitet, der die strategische Roadmap, die Wachstumsziele und die Produktentwicklung des Teams beaufsichtigen wird.

In der Integrität der digitalen Landschaft sieht Nasdaq den Schlüssel, um das volle Potenzial digitaler Assets auszuschöpfen. Dennoch erreichte laut dem Börsenbetreiber die kryptowährungs-basierte Geldwäscheaktivität im Jahr 2021 8,6 Milliarden US-Dollar, ein Anstieg von 30 Prozent gegenüber 2020.

Um eine zentrale Rolle bei der Bekämpfung der steigenden Bedrohung durch Finanzkriminalität in der Finanzlandschaft digitaler Vermögenswerte zu spielen, hat Nasdaq daher seine Technologie zur Bekämpfung der Finanzkriminalität um neue Funktionen und Abdeckung für das Kryptowährungs-Ökosystem erweitert. Durch seine Verafin- und Überwachungsproduktangebote hat Nasdaq eine umfassende Suite von kryptospezifischen Erkennungsfunktionen eingeführt, um Risiken zu mindern und eine kontinuierliche Überwachung der Bekämpfung von Geldwäsche, Betrugserkennung und Marktmissbrauch über traditionelle und digitale Assets, Fiat und Krypto sowie On- und Off-Chain-Aktivitäten zu ermöglichen.

Euronext: Whistleblower-Funktion

Am 1. September 2022 trat das französische Gesetz zur Umsetzung der EU-Whistleblower-Richtlinie in Kraft und änderte die Art und Weise, wie Whistleblower geschützt werden. Das neue Gesetz enthält die Verpflichtung für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen mit mindestens 50 Mitarbeitern sowie Kommunen mit mehr als 10 000 Einwohnern, ein Hinweisgebersystem einzuführen. Zu den wichtigsten Anforderungen der neuen Gesetzgebung für Unternehmen gehören die Bereitstellung klarer und zugänglicher Informationen über externe Meldeverfahren, die Integration des Meldeverfahrens in interne Vorschriften sowie die Festlegung von Verfahren für den Abschluss von Berichten sowie die Erhebung und Speicherung von Daten.

Integrity Log von Euronext Corporate Services unterstützt die französische Umsetzung der EU-Whistleblower-Richtlinie. Das

Online-Tool kann Whistleblowing für Unternehmen automatisieren, um den Schutz von Hinweisgebern zu gewährleisten. Integrity Log ist ein Online-Meldeportal von Euronext Corporate Services für Whistleblowing. Es unterstützt Unternehmen durch die Gewährleistung von Vertraulichkeit und Anonymität in Übereinstimmung mit Best Practices, einschließlich der DSGVO für die Datenverarbeitung.

SIX Group: null Emissionen

Anlässlich des Zero Emission Days am 21. September 2022 hat sich die Schweizer Börsenbetreiberin SIX Group dazu verpflichtet, bis spätestens im Jahr 2050 das Ziel „Net Zero CO₂ Emissions“ zu erreichen. Um diese Verpflichtung zu unterstreichen ist die SIX Group der Science-Based Target Initiative (SBTi) beigetreten. Die Science-Based Target Initiative ist eine global operierende Organisation mit dem Ziel, Unternehmen bei der Setzung von Emissionsreduktionszielen zu unterstützen. Mit Anforderungen und Frameworks schafft sie Klarheit, wie solche Ziele ausgestaltet sein müssen, so dass diese den neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen genügen. Die Deutsche Börse hatte schon im Mai 2021 verkündet, eine „Netto-Klimaneutralität“ bis 2025 erreichen zu wollen und arbeitet dafür auch mit dem SBTi zusammen.

CBOE: Options Suite ausgebaut

Die Chicago Board Options Exchange (CBOE) gab die Erweiterung seiner Options-Suite S&P 500 Index (SPX) mit zusätzlichen Ablaufzeiten für SPX Dienstags- und Donnerstags-Optionen bekannt. Darüber hinaus wird die CBOE ab dem 3. Oktober beziehungsweise 12. Oktober 2022 neue am Dienstag und Donnerstag auslaufende Mini-S&P 500® Index (XSP)-Optionen einführen. Mit diesen Änderungen werden sowohl SPX- als auch XSP-Optionen jeden Tag Ablaufzeiten anbieten, die mindestens vier Wochen dauern.

50jahre.bvr.de

FÜREINANDER. FÜR MORGEN.

50 JAHRE BVR

Die Selbstbestimmung der Menschen durch demokratische Strukturen zu fördern – das war schon die Zielstellung von Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze-Delitzsch. Die deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken stehen bis heute in der Tradition dieser beiden Ideengeber. Seit 50 Jahren bündeln die Genossenschaftsbanken ihre Kräfte in der Region – ebenso lange gibt es den gemeinsamen Spitzenverband.

50^{JAHRE}
BVR 

ANTRIEB ZUKUNFT



Unter Nachhaltigkeit verstehen wir,
**heute die Leistungsfähigkeit von
morgen zu sichern.**

Nachhaltigkeit braucht gezielte Anstöße, damit sie langfristig wirkt. Wie bei einem Perpetuum mobile, das sich nach einem ersten Impuls von außen immer wieder selbst antreibt. Dieses ist zwar fiktiv, dient uns von der DZ BANK aber als Vorbild und Haltungsgrundlage. Wir denken in Kreisläufen und unterstützen unsere Kunden dabei, nachhaltige Veränderungen anzustoßen. Dabei haben wir immer die langfristigen Auswirkungen unseres Handelns im Blick. So sichern wir gemeinsam die Zukunft durch nachhaltige Leistungsfähigkeit. Erfahren Sie mehr über unsere Haltung unter: [dzbank.de/haltung](https://www.dzbank.de/haltung)