

„Die Berater haben Unglaubliches geleistet“

Zwei Mal in diesem Jahrzehnt haben Anleger schwere Börseneinbrüche verkraften müssen – keine guten Zeiten, um Kunden Aktienanlagen zu empfehlen. Oder doch? Die SparkassenZeitung sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden der DekaBank, Franz S. Waas, Ph.D., über Krisen, Anlegervertrauen und über das Halbjahresergebnis der DekaBank.

DSZ: *Herr Waas, haben wir die eigentliche Finanzmarktkrise inzwischen hinter uns?*

Waas: Ich würde sagen, das Schlimmste haben wir hinter uns, aber wahrscheinlich noch nicht alles. Wenn man die Finanzmarktkrise in drei Phasen unterteilt, war da zuerst die US-Subprime-Krise. Die ist eindeutig vorbei. Darauf folgte die Vertrauenskrise, und auch die ist in weiten Teilen vorüber. Ich glaube aber, dass wir in der dritten Phase mit den Auswirkungen auf die Realwirtschaft noch nicht alles gesehen haben. Den Höhepunkt der Insolvenzwelle haben wir noch vor uns. Erst wenn das vorbei ist, haben wir die Finanzmarktkrise endgültig hinter uns gelassen.

DSZ: *Im letzten Jahr war das Ergebnis der DekaBank ja von der Finanzmarktkrise geprägt. Wie sah denn das erste Halbjahr dieses Jahres aus?*

Waas: Wir haben im ersten Halbjahr ein solides wirtschaftliches Ergebnis von 142 Millionen Euro erreicht – das ist ein Ergebnissprung von fast 67 Prozent, im Vergleich zum ersten Halbjahr 2008. Damit sind wir unter den schwierigen Rahmenbedingungen sehr zufrieden.

DSZ: *Wie setzt sich das Ergebnis zusammen?*

Waas: Unser Provisionsergebnis war zwar im ersten Halbjahr 2008 noch um rund 14 Prozent höher als in diesem Jahr. Trotz allem ist es mit 420 Millionen Euro nach wie vor unser größter Ertragsbringer. Dagegen hat sich das Zinsergebnis nahezu verdoppelt – von knapp 127 auf fast 236 Millionen Euro. Das war möglich, weil die Finanzmarktkrise in diesem Fall auch Chancen eröffnet hat. So haben wir 2006 und 2007 sehr viel Liquidität aufgebaut. Die konnten wir in Zeiten der Finanzmarktkrise zu hohen Margen anlegen, und zwar bonitätsmäßig abgesichert.

DSZ: *Bei hohen Margen denkt man aber auch immer an hohe Risiken.*

Waas: Das muss nicht sein, denn jeder bestimmt selbst, wie viel Risiko er eingehen möchte, um eine bestimmte Rendite zu erzielen. In den vergangenen Monaten war es sicher auch möglich, Margen von 500 Basispunkten zu erreichen. Wir haben uns dagegen mit 200 Basispunkten zufrieden gegeben, wenn wir gleichzeitig kein Emittenten-Risiko eingehen mussten. So haben wir uns beispielsweise für Daimler- oder BMW-Anleihen entschieden, und die haben wir dann zusätzlich noch abgesichert.

DSZ: *Das Provisionsergebnis betrifft ja vor allem das für Sie wichtige Fondsgeschäft. Wie hat sich denn der Fondsabsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entwickelt – was haben Sie brutto und was netto verkauft?*

Waas: Wir hatten bei den Publikumsfonds einen Bruttoabsatz von rund zehn Milliarden Euro. Das ist etwa ein Drittel von dem, was wir im Vorjahreszeitraum hatten. Der Nettoabsatz ist negativ, wenn Sie nur die Publikumsfonds betrachten; wenn Sie die Spezialfonds dazunehmen, kommen wir auf eine schwarze Null.

DSZ: *Warum ist denn dann das Provisionsergebnis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunken?*

Waas: Wir hatten durch die Finanzmarktkrise im zweiten Halbjahr 2008 einen marktbedingten Rückgang der Assets under Management. Wenn die Aktienmärkte nach unten gehen, werden auch die Bestände kleiner. Und das wirkt sich auch auf die Provisionseinnahmen aus.

DSZ: *Woran liegt es, dass die Bruttovertriebsleistungen so stark nachlassen? Sind die Berater in den Sparkassen in diesen Zeiten nicht motiviert, die Kunden auf Fonds anzusprechen?*

Waas: Ganz im Gegenteil. Und deshalb möchte ich an dieser Stelle einmal ein großes Lob für die Sparkassen und ihre Berater aussprechen. Die haben in den schweren Wochen, als die Finanzmarktkrise ihren Höhepunkt erreicht hatte, Unglaubliches geleistet, auch mit sehr hohem persönlichen Einsatz. 2008 hat der Aktienmarkt in einer Dimension Verluste gebracht, wie sie viele Anleger so noch nicht erlebt haben. Wenn Sie mit solchen Verlusten konfrontiert werden, dann sind Sie sicherlich versucht, die Enttäuschung an Ihrem Berater auszulassen. Hier sind die Berater mit sehr

viel Zeit und Fingerspitzengefühl in die Kunden-Gespräche gegangen. Ein Bruttoabsatz von fast zehn Milliarden Euro – unter solchen Rahmenbedingungen – zeigt, dass sie dabei sehr erfolgreich waren. Wir haben deshalb vor den Leistungen der Sparkassen-Berater hohen Respekt. Jetzt sind wir beim Dax wieder über 5500 Punkte. Das zeigt doch, dass man auch in schwierigen Zeiten mit Aktienfonds Rendite machen kann. Nun gilt es, dies auch den Anlegern zu vermitteln und das Vertrauen in die Wertpapieranlage zurückzubringen. Deshalb noch mal: Tolle Leistung – allerdings muss man auch sagen, es liegt noch viel Arbeit vor uns.

DSZ: *Dabei ist es aber fraglich, ob das Anlegervertrauen nur einen „akuten“ Schaden genommen hat oder nicht möglicherweise einen „chronischen“.*

Waas: Diese Frage haben wir uns natürlich auch gestellt. Deshalb wollten wir in einer Kundenbefragung unter anderem wissen, ob nach der Krise das Vertrauen in die Wertpapieranlage weiter besteht. Interessanterweise haben 87 Prozent der befragten Anleger mit „Ja“ geantwortet. 13 Prozent haben wegen der negativen Erfahrungen entschieden, in Zukunft nicht mehr in Fonds zu investieren. Das ist nicht wenig, aber nach den Erfahrungen des vergangenen Jahres hätte der Prozentsatz auch durchaus höher sein können. Für die, die auch künftig in Fonds investieren, war zu 83 Prozent das Thema „Sicherheit“ und zu etwa 67 Prozent die „Rendite“ das wichtigste Kriterium für eine Anlageentscheidung. Das gilt für 2009 und wird auch in der nächsten Zeit so bleiben. Für uns war das der Anlass, diese beiden Kriterien in eine Produktidee aufzunehmen, den Deka-RentSpezial 2/2014.

DSZ: *Kommen wir zurück zu den Halbjahreszahlen. Wie sah es beim Finanzergebnis aus?*

Waas: Wir hatten im ersten Halbjahr ein Finanzergebnis, das mit 151 Millionen Euro aus dem Rahmen fällt. Da haben wir einen Sprung gemacht, den man prozentual kaum ausdrücken kann – denn hier ging es um 222 Prozent nach oben. Das freut uns natürlich. Zumal wir diese Ergebnissteigerung deshalb erreichen konnten, weil wir uns auf das Asset Management fokussiert und das Dienstleistungsgeschäft für eigene und fremde Fonds deutlich ausgebaut haben.

DSZ: *Der Betrag, den Sie in die Risikovor-*

sorge gestellt haben, liegt deutlich über dem Vorjahreswert. Was sind das für Risiken?

Waas: Wie manch andere Bank auch, haben wir das positive erste Halbjahr genutzt, die Risikovor-sorge mit einem sehr konservativen Ansatz kräftig zu erhöhen. Wir haben sie mit einer Aufstockung von rund 219 Millionen Euro komfortabel ausgestattet. Rund die Hälfte dieses Betrags resultiert aus der Erhöhung der bereits 2008 gebildeten Vorsorge für ein Engagement gegenüber isländischen Banken. Man sollte außerdem nicht vergessen: Wir waren eine der wenigen Banken, die 2008 ein positives wirtschaftliches Ergebnis hatten.

DSZ: *Wie sind Ihre Erwartungen für das zweite Halbjahr 2009?*

Waas: Wir sehen, dass die Anleger nach wie vor zurückhaltend sind. So richtig vertrauen sie auch bei 5500 Punkten dem Dax noch nicht. Das ist ein Thema, das uns und die Berater in den Sparkassen weiter beschäftigen wird. Da kann man auf der Produktseite nur weiter mit Garantie-Produkten kommen, obwohl die natürlich bei einem Dax von 8000 Punkten wesentlich sinnvoller wären als bei einem Stand von 5500 Punkten. Auf der Vertriebsseite werden wir außerdem zwei Initiativen starten: Dabei wollen wir speziell junge Sparer und Frauen für die Fondsanlage gewinnen. Denn gerade bei diesen beiden Kundengruppen besteht ein erheblicher Nachholbedarf.

DSZ: *Und wie wird es beim Ergebnis weitergehen?*

Waas: Juli und August sind gut gelaufen. Wir haben aber noch vier Monate vor uns, und da weiß niemand, was noch alles passieren wird. Die Finanzmarktkrise könnte zum Beispiel wieder einen Rückschlag in die Vertrauenskrise erleben – das sind alles Unwägbarkeiten. Wir können ebenso eine Insolvenzwellen erleben, auch wenn das im Moment nicht absehbar ist. Das sind Themen, die wir für dieses Jahr nicht ausschließen können. Trotzdem bin ich aber insgesamt durchaus positiv gestimmt.

DSZ: *Sie hatten im März angekündigt, eine Prozess- und Qualitäts-offensive (QPO) zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung anzupacken. Was ist seither geschehen?*

Waas: Bis 2011 werden wir gegenüber den Planungen für 2009 186 Millionen

Euro an Kosten einsparen, jeweils etwa zur Hälfte beim Personal- und beim Sachaufwand. Wir haben jetzt mit den Mitarbeitervertretungen Dienstvereinbarungen geschlossen. Dazu gehört unter anderem, dass etwa 350 Stellen abgebaut werden. Das soll ohne betriebsbedingte Kündigungen ablaufen, sofern wir die Meilensteine erreichen, die wir uns gesetzt haben. Es ist übrigens kein reines Kostensenkungsprogramm, sondern der Fokus liegt auch stark auf der Qualitätsoffensive. Das soll heißen, dass wir die Prozesse im Haus noch effizienter gestalten werden. So müssen wir uns auch immer wieder fragen, ob wir denn wirklich alles machen müssen, was wir machen. Wir haben beispielsweise festgestellt, dass wir alle elf Minuten Informationen an Sparkassen geben. Das hat uns überrascht, aber auch schockiert. Wir fragen uns also: Wie bekommen wir die Informationen genau dorthin, wo sie gebraucht werden? Insgesamt stehen 428 Einzelmaßnahmen auf der Agenda. Das betrifft die Kostenseite genauso wie die Steigerung der Effizienz.

DSZ: *Und wann werden sich diese Maßnahmen in Ihren Ergebnissen bemerkbar machen?*

Waas: Erste Effekte werden schon im zweiten Halbjahr 2009 sichtbar. Und im ersten Halbjahr konnten wir sowohl auf der Personalaufwand- wie auch auf der Sachaufwand-Seite ohne Steigerung auskommen, wenn wir eine außerordentliche Abschreibung herausnehmen.

DSZ: *Und wo steht die DekaBank voraussichtlich in drei Jahren?*

Waas: Wir werden zusammen mit den Sparkassen die Kunden davon überzeugen, dass es dauerhaft sinnvoll ist, auch in Wertpapierfonds zu investieren. Wie sinnvoll das ist, zeigt die Entwicklung an den Aktienmärkten im ersten Halbjahr 2009: Viele Anleger waren nicht investiert und konnten deshalb nicht von der Erholungsphase der vergangenen Monate profitieren. Die Kunden müssen also nach den beiden Finanz-Crashes

dieses Jahrzehnts in ihrer Ausrichtung, langfristig zu sparen, wieder auf den „Pfad der Tugend“ zurückkehren. Davon werden letztlich auch die Sparkassen profitieren.

DSZ: *Von einigen Landesbanken werden voraussichtlich Teile verkauft werden. Denken Sie darüber nach, sich etwas davon ins Boot zu holen?*

Waas: Wenn, dann nur, solange es um das Thema Asset Management geht. Aber dazu gibt es aktuell keine konkreten Überlegungen. Es muss zur DekaBank und ihren Kernkompetenzen passen. Und es muss ökonomisch sinnvoll sein. Schließlich kommen wir ohne Soffin und ohne Bad Bank aus, und es ist uns im ersten Halbjahr gelungen, unsere Kernkapitalquote trotz der hohen Risikovorsorge von guten 10,5 Prozent auf noch bessere 11,6 Prozent zu erhöhen. Und das ohne fremde oder staatliche Beihilfe.



Will gemeinsam mit den Sparkassen die Kunden auf den „Pfad der Tugend“ zurückführen: Franz S. Waas, Ph.D., Vorstandsvorsitzender der DekaBank. Foto: Deka