

# Sparkassen-Finanzgruppe

## Vertrauen verdienen – Kunden und Regionen stärken

Nachhaltige Kapitalanlagen im Bewusstsein verankern – Schnelle Hilfe für gewerbliche Kunden – Pandemie bewirkte einen Digitalisierungsschub

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Seit mehr als einem Jahr leben wir alle in einer neuen Realität. Die Veränderungen durch die Corona-Pandemie haben die Gesellschaft mit Macht erfasst. Erst seit, mit Anfang dieses Jahres, der Impfprozess langsam in Gang gekommen ist, scheint Besserung in Sicht zu sein. Dennoch werden wir 2021 und weit darüber

hingehit. Wirklich sinnvolle und rentierliche Anlagemöglichkeiten finden sich fast ausschließlich in Sachwerten – also vor allem in Immobilien und an den Kapitalmärkten.

Umfragen unserer Landesbausparkassen bestätigen, dass die Pandemie dazu geführt hat, dass bei rund 30% der Mieter der Wunsch nach einem Eigenheim gestiegen ist. Hier besteht ein enormer Beratungsbedarf, um diesen Menschen, und es sind vor allem junge Familien mit Kindern, den Weg hin zu bezahlbarem Wohneigentum zu ebnet. Deutschland braucht pro Jahr 300 000 bis 400 000 neue Wohnungen. Die Wohneigentumsquote in unserem Land ist die niedrigste in der Europäischen Union (EU) – und trotz hoher Bautätigkeit ist sie zuletzt sogar wieder gesunken.

Schon heute bringt niemand mehr Menschen in die eigenen vier Wände als die Sparkassen. Das Neugeschäft bei privaten Wohnungsbaukrediten belief sich im vergangenen Jahr auf den Rekordwert von 67 Mrd. Euro. Die Dynamik im Wohnungsbaugeschäft hat auch unter den Lockdown-Bedingungen nicht nachgelassen – im Gegenteil, es bestehen große Erwartungen an die Institute.

Die aber wahrscheinlich wichtigste Alternative zum traditionellen Einlagensparen ist das Wertpapiersparen. Für die Breite der Bevölkerung ist das eine der wenigen Möglichkeiten, überhaupt am volkswirtschaftlichen Wertzuwachs teilzuhaben und dem negativen Zins und dem damit einhergehenden Kaufkraftverlust zu entgehen. Nur der Marktführer, nur die Sparkassen-Finanzgruppe ist in der Lage, die Wertpapierkultur in der Breite der Bevölkerung zu verankern. Gemeinsam mit unserem Wertpapierhaus, der DekaBank, und den Versicherungen haben wir schon in den vergangenen Jahren intensiv an diesem Thema gearbeitet.

Im zurückliegenden Jahr schließlich konnte ein Durchbruch erreicht werden. Die Zahl der Depots bei den Sparkassen und der DekaBank stieg innerhalb eines Jahres um 238 000, und mit plus 19,1 Mrd. Euro wurde der höchste Nettoabsatz der vergangenen 20 Jahre erreicht. Gerade junge Leute erkennen zunehmend die Börse als Möglichkeit zum Vermögensaufbau. Gerade für die Altersgruppe der Börsen-Einsteiger ist die Verantwortung der Sparkassen aber auch besonders hoch. Deswegen muss immer wieder darauf verwiesen werden, dass das Wertpapiersparen stets mit einer langfristigen Anlageperspektive erfolgen sollte.

Nicht nur der Fall „Gamestop“ zeigt, dass man die Risiken nicht unterschätzen darf. Wenn Geldanlage durch Gamification zum Spiel wird, kann der Kater nach der Party schnell heftig werden. Gerade in der volatilen Wirtschaftslage sind kurzfristige Rückschläge an den Kapitalmärkten nicht auszuschließen. Schon deswegen sprechen die Spar-

kassen nach wie vor lieber von Anlage als von Trading.

Unterstützt wird diese Philosophie zum einen dadurch, dass man inzwischen schon mit kleinen Summen – die DekaBank bietet Fondssparen schon ab 25 Euro an – ins Wertpapiersparen einsteigen kann. Zum anderen hilft der allgemeine Trend hin zu nachhaltigen Kapitalanlagen. Dies beinhaltet nicht nur ökologisch verantwortliche Investments, sondern auch solche, die zugleich soziale Aspekte berücksichtigen. Und schließlich gehört zu einem umfassenden Nachhaltigkeitsverständnis eben auch, dass solche Investments auf Dauer ökonomisch tragen.

Auch diesen Aspekt hat die Gruppe im vergangenen Jahr vorangetrieben. Die Deka bietet inzwischen 66 Nachhaltigkeitsfonds an. Die Sparkassen selbst haben das Thema Nachhaltigkeit standardmäßig in den Beratungsprozess integriert. Seit Ende April beraten nahezu alle Institute jede Kundin und jeden Kunden immer mit Blick auf nachhaltige Geldanlagen. Der dafür notwendige technische Rollout wurde vollständig in den jeweiligen Beratungsprozess integriert – kein anderer Finanzdienstleister ist hier so weit wie wir.

Welche enorme Bedeutung eine vertrauensvolle Kundenbeziehung hat, sehen wir derzeit insbesondere in der Zusammenarbeit mit unseren gewerblichen Kunden. In der ersten Phase der Pandemie brach ein regel-

rechter Run der Unternehmen auf ihre Hausbanken los. Gefragt war schnelle Hilfe in Form von neuen Krediten, Hilfskrediten und Kreditstundungen. Bewältigen konnten die Sparkassen das nur mit Hilfe ihrer flächendeckenden Präsenz und der vielen Tausend Firmenkundenberaterinnen und -berater vor Ort. Nähe und die über viele Jahre gewachsene, genaue Kenntnis unserer Kunden waren der Schlüssel zum Erfolg.

Ohne Sparkassen und auch den Verbund der genossenschaftlichen Institute hätte Deutschland im vergangenen Jahr diese Herausforderung nicht bewältigen können. In der Krise hat sich einmal mehr gezeigt, wie wichtig unsere dezentrale Bankstruktur für den breit aufgestellten deutschen Mittelstand ist. Natürlich waren die Hilfsprogramme von Bund und Ländern erforderlich; und vor allem die KfW hatte eine wichtige Rolle in deren Konzeption. Allein hätten diese Programme aber wenig bewirken können. Denn es brauchte Finanzpartner vor Ort, deren Mitarbeiter im Dickicht der sich sehr schnell ändernden staatlichen Programme Orientierung gaben und den Förderinstituten bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit und der Geschäftsaussichten die Arbeit abnehmen konnten.

Dabei waren die Stundungen laufender Kreditverpflichtungen ein entscheidendes Mittel der schnellen Hilfe. Die Sparkassen haben dies in über 160 000 Fällen allein für ihre gewerblichen Kunden möglich gemacht und sind in vielen Fällen weit über den gesetzlichen Rahmen hinausgegangen. Dieses Instrument ist inzwischen weitestgehend zurückgefahren worden, die Kunden

der Sparkassen haben in aller Regel die Zahlungen vereinbarungsgemäß wieder aufgenommen.

Es brauchte auch jemanden, der vorfinanzierte, bevor die Hilfsprogramme aufgesetzt waren oder die Mittel die Firmenkunden erreicht hatten. Das vergangene Jahr lief für unsere Unternehmenskunden – trotz aller Unterschiede in den einzelnen Branchen – in der Summe besser als gedacht. Die Umsätze sind trotz Pandemie insgesamt nur moderat gesunken. Aber diese Durchschnittsbetrachtung kann sich in diesem Jahr möglicherweise weiter verschlechtern. In den ersten Monaten des Jahres haben etliche Branchen und Unternehmen durch den Lockdown teils existenzbedrohende Einbußen erlitten. Es geht für einige in diesem Jahr an die wirtschaftliche Substanz.

Schon deshalb werden die Sparkassen auch 2021 in der Unterstützung nicht nachlassen und überall dort helfen, wo es wirtschaftlich verantwortlich möglich ist. Denn klar ist: So weltweit einzigartig im Volumen und in ihrer Ausgestaltung die deutschen Programme zweifellos sind, so komplex und bürokratisch in der Abwicklung sind sie auch – echte Hilfe kommt da oft nur im

Fortsetzung Seite B3



Von Helmut Schleweis

Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV)

hinaus die erheblichen wirtschaftlichen Verwerfungen spüren.

Die Corona-Pandemie hat unser Leben nachhaltig verändert. Stand heute weiß niemand, ob wir die Pandemie über den Sommer und Herbst hinweg vollständig in den Griff bekommen werden. Für die Sparkassen-Finanzgruppe wird es in den kommenden Monaten, wie schon im vergangenen Jahr, in erster Linie darum gehen, die Auswirkungen des Virus wirtschaftlich und gesellschaftlich so weit wie möglich abzufedern. Schon das erste Quartal dieses Jahres hat gezeigt, dass auch 2021 für unsere Gruppe wieder ein besonders herausforderndes Jahr werden wird.

### Unsicherheit überwinden

Es wird darum gehen, das enorme Vertrauen, das den Sparkassen entgegengebracht wird, jeden Tag erneut zu rechtfertigen. Die Kunden der Sparkassen haben uns im vergangenen Jahr die Rekordsumme von

„Für die Sparkassen-Finanzgruppe wird es in den kommenden Monaten, wie schon im vergangenen Jahr, in erster Linie darum gehen, die Auswirkungen des Virus wirtschaftlich und gesellschaftlich so weit wie möglich abzufedern.“

79 Mrd. Euro an neuen Einlagen anvertraut. Mit diesem Geld müssen wir betriebswirtschaftlich sinnvoll umgehen. Es ist weder für unsere Kunden noch für die Sparkassen sinnvoll, immer mehr liquide Mittel in Sichteinlagen zu parken. Dieses Verhalten ist ja letztlich nur Ausdruck der großen Unsicherheit einer Gesellschaft, die nicht so recht weiß, wo die Reise in den nächsten Jahren

Wenn Kohle machen mit Strom – nur ohne Kohle eben – Ihr Business ist, dann ist Kohle machen mit Strom – nur ohne Kohle eben – auch unser Business.

LBBW – entdecken Sie, was eine Bank für Ihr Business tun kann: [www.LBBW.de/ihrbusiness](http://www.LBBW.de/ihrbusiness)

Bereit für Neues

LBBW

### AUS DEM INHALT

<b>Vertrauen verdienen – Kunden und Regionen stärken</b> Von Helmut Schleweis	<b>B1</b>	<b>Am Anfang und am Ende stehen die Sparkassen</b> Von Daniel Kapffer	<b>B5</b>
<b>Gemeinsam nah an den Kunden</b> Von Holger Mai	<b>B2</b>	<b>Kreditgeschäft im Fokus – Aufgaben und Chancen</b> Von Prof. Dr. Anja Schulz	<b>B6</b>
<b>Digitalisierung nimmt Fahrt auf</b> Von Dr. Michael Stollarz	<b>B2</b>	<b>Mehrwert schafft nachhaltige Partnerschaft</b> Von Frank Nickel	<b>B7</b>
<b>Nachhaltigkeit als Motor für Wachstum</b> Von Dr. Christian Ricken und Andreas Götz	<b>B3</b>	<b>Gefragt sind starke Partner statt reiner Produktzulieferer</b> Von Lorenzo Garcia und Jesco Schwarz	<b>B7</b>
<b>Wie ein Virus den Immobilienmarkt verändert</b> Von Sascha Klaus	<b>B4</b>	<b>Mehr Schutz bei Auslandsgeschäften</b> Von Kai Ostermann	<b>B8</b>
<b>Neue Wege in der Marktfolge</b> Von Stefan Haemmerling	<b>B4</b>		

# Gemeinsam nah an den Kunden

Ganzheitliche Betreuung für Privat- und Unternehmensvermögen – Im Verbund erfüllt die Sparkassen-Finanzgruppe nahezu jeden Beratungsbedarf

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Die zurückliegenden rund 14 Monate haben gezeigt: Wenn es darauf ankommt, können sich Kundinnen und Kunden auf die Sparkassen-Finanzgruppe verlassen. Eindrucksvoll haben die Institute seit Beginn der Corona-Pandemie bewiesen, wie Kundennähe auch in Zeiten des Social Distancing funktioniert. Ihre Informationsangebote rund um

ten. Neben Imagegewinn und erhöhter Kundenbindung zahlt sich das für die Sparkassen auch ganz konkret in Provisionserträgen aus. Mittlerweile nutzen knapp drei Viertel der deutschen Sparkassen diesen doppelten Mehrwert und treten bei ihren Top-Kunden im Private Banking gemeinsam mit uns auf.

Der Bedarf an individuellen Anlagekonzepten ist höher denn je: Seit Beginn der Coronakrise berichten uns Sparkassen, dass ihre Passivvolumina – aufgrund höherer Sparneigung und verringerter Konsummöglichkeiten – massiv zunehmen. Insgesamt haben die Institute im vergangenen Jahr Strafzinsen in Höhe von rund 120 Mill. Euro an die Europäische Zentralbank (EZB) abführen müssen. Auch viele Kunden sehen sich mit Niedrig-, Null- oder

Negativzinsen in klassischen Sparprodukten konfrontiert. Von Angeboten zur individuellen und professionellen Vermögensverwaltung können alle Seiten profitieren: Kunden erhalten die Chance auf langfristigen Erhalt und Mehrung ihres Vermögens, und Sparkassen senken Verwahrtgelte an die EZB, während sie durch die Kooperation mit der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe Provisionserträge erwirtschaften.

Als Einstieg in die Vermögensbetreuung mit der Frankfurter Bankgesellschaft bieten mittlerweile mehr als 50 Institute ihren Kunden die „Vermögensverwaltung für Sparkassen“ (VVS) an. Bei dieser White-Label-Lösung verbleiben die Kundengelder im Depot der Sparkasse, werden vom dortigen Private-Banking-Berater betreut und in ausgewählte Anlagestrategien der Frankfurter Bankgesellschaft investiert. Dies ist in der Regel schon ab einer Anlage-summe von 250 000 Euro möglich. Dadurch eignet sich VVS sowohl im Vermögensaufbau als auch für Hochvermögende, um die Frankfurter Bankgesellschaft zu „testen“, bevor sie weitere Tranchen anlegen. Über alle Institute hinweg haben die Assets under Management in VVS im vergangenen Jahr die Schwelle von 1 Mrd. Euro überschritten – gerade einmal rund dreieinhalb Jahre nach dem Marktstart.

Kunden mit einem liquiden Vermögen ab 1 Mill. Euro bieten Sparkassen das Wealth Management bei der Frankfurter Bankgesellschaft an. Dabei entwickelt ein erfahrener Wealth-Management-Berater aus Zürich, Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg oder München für den Kunden einen individuellen „Maßanzug“, primär aus Einzeltiteln in Aktien und

Anleihen mit Schwerpunkt Europa und USA. Durch die starke Nachfrage im Wealth Management, kombiniert mit den Zuwächsen in VVS, konnte die Frankfurter Bankgesellschaft im vergangenen Jahr deutlich über Branchenschnitt wachsen und steigerte das Anlagevolumen mit den Sparkassen auf 13,7 Mrd. sfr – den vorübergehenden Marktschwankungen zum Trotz.

## Ganzheitlicher Ansatz

Die meisten Kunden in der individuellen Vermögensverwaltung haben einen Unternehmer-Background. Vermögen in Deutschland kommt überwiegend aus dem Mittelstand und damit aus einer Kundengruppe, in der die Sparkassen traditionell stark sind. Lücken im Firmenkunden-Angebot der Finanzgruppe füllen Partner wie die Frankfurter Bankgesellschaft, die ihr Leistungsspektrum dafür kontinuierlich ausbaut. So bietet seit einigen Jahren das Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe spezialisierte Beratung für große Familienvermögen. Die Tochtergesellschaft ist das einzige Multi-Family-Office,

das allen Sparkassen offensteht. Häufig kommen die Experten zum Einsatz, wenn ein Unternehmen zentraler Bestandteil des Familienvermögens ist – hier sind besonders viele strategische, rechtliche und emotionale Aspekte zu berücksichtigen. Im zurückliegenden Jahr hat das Family Office zusätzliche Expertise für Immobilientransaktionen und Wealth Planning integriert.

Ein zentraler „Schmerzpunkt“ in vielen mittelständischen Unternehmen ist weiterhin die Regelung der Nachfolge. Neben der klassischen Weitergabe innerhalb der Familie gewinnen alternative Lösungen hierfür an Bedeutung. Um Unternehmer dabei zu unterstützen, hat sich die Frankfurter Bankgesellschaft Anfang 2020 mehrheitlich an der IMAP M&A Consultants AG beteiligt. Das Beratungshaus mit Sitz in Mannheim ist auf die Begleitung von Unternehmenstransaktionen im Mittelstand spezialisiert – ein weiterer Baustein für das 360-Grad-Angebot der Sparkassen-Finanzgruppe.

Wie wertvoll der ganzheitliche Ansatz im Firmenkundengeschäft sein kann, hat die Sparkasse Pader-

born-Deilmold jüngst erlebt: Ein Unternehmerkunde plante, die Mehrheit an seiner Firma zu verkaufen und hatte bereits Kontakt zu zwei Mergers-&Acquisitions-(M&A)-Beratungshäusern außerhalb der Finanzgruppe aufgenommen. Die Sparkasse brachte IMAP als Altern-

„Zusammen erreichen wir das Beste aus mehreren Welten.“

tive ins Spiel – und mit einer überzeugenden Präsentation setzten sich die Mittelstandsspezialisten gegenüber den Mitbewerbern durch. IMAP begleitete den mehrmonatigen Verkaufsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss und erzielte einen sehr guten Kaufpreis für die Unternehmensanteile. Die Kundenbeziehung blieb der Sparkassen-Finanzgruppe erhalten und wurde gefestigt, weil hier Lösungen aus dem Verbund nahtlos ineinandergriffen – zur vollen Zufriedenheit aller Beteiligten.

Zusammen erreichen wir das Beste aus mehreren Welten: Das Leistungsangebot der Sparkassen-Finanzgruppe als Marktführer für den deutschen Mittelstand ist umfassender denn je. Kunden haben weiterhin ihre Sparkasse vor Ort als direkten Ansprechpartner, und die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe ermöglicht den Sparkassen Kompetenzzuwachs, zusätzliches Geschäftsvolumen und Erträge.

Dass die Sparkassen-Finanzgruppe mit dieser Philosophie bei vermögenden Kunden sehr erfolgreich ist, bleibt auch unabhängigen Markttestern nicht verborgen. Ein Fachmagazin kürte die Frankfurter Bankgesellschaft kürzlich zum dritten Mal in Folge zu einem der zehn empfehlenswertesten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum. Dabei betonte die Expertenjury – neben der Qualität der Anlagevorschläge und der einfühlsamen Kundenbetreuung – besonders das gelungene Zusammenspiel im Sparkassenverbund bei der Betreuung von Unternehmensvermögen. Auszeichnungen wie diese und die positiven Berichte vieler Sparkassen zeigen: Gemeinsam sind wir auf dem richtigen Weg.



Von Holger Mai

Vorsitzender der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe

Überbrückungsfinanzierungen, Hilfsanträge und mehr versammelte die Finanzgruppe unter einem prägnanten Motto: „Gemeinsam da durch“.

Wie wichtig und wertvoll persönliche Kundenbeziehungen sind, erleben auch wir bei der Frankfurter Bankgesellschaft, der Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe, täglich. Wir akquirieren ausschließlich im Tandem mit den Sparkassen und betreuen die vermögenden Kunden der regionalen Institute mit hochgradig individuellen Anlagekonzepten. So unterschiedlich wie unsere Kunden waren auch ihre Reaktionen auf die volatilen Kursentwicklungen zu Beginn der Pandemie.

In diesen Situationen kommt es auf transparente Information an: Der vertraute Wealth-Management-Berater hört den Bedürfnissen, Erwartungen und gegebenenfalls auch Ängsten intensiv zu, macht getroffene Anlageentscheidungen nachvollziehbar und passt die Strategie bei Bedarf den neuen Anforderungen des Kunden an – eben „gemeinsam da durch“ oder, wie es in unserer Betreuungphilosophie heißt: „Eine Spur persönlicher“.

Wer sich austauscht, individuelle Stärken bündelt und an einem Strang zieht, erreicht mehr. So gelingt es den Sparkassen seit langem, durch gezielte Zusammenarbeit mit spezialisierten Verbundpartnern nahezu jeden Bedarf an Finanzdienstleistungen abzudecken. Einer dieser Partner ist die Frankfurter Bankgesellschaft: Durch eine Kooperation können die Institute vor Ort das ganze Leistungsspektrum einer renommierten Privatbank mit Hauptsitz in Zürich und den Standorten in Deutschland aus der Sparkassenfamilie heraus anbieten.

# Digitalisierung nimmt Fahrt auf

Erweitertes Angebot für öffentliche Auftraggeber – „Digitales Rathaus“ ist längst keine Zukunftsmusik mehr

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Die Digitalisierung gewinnt bei den Kommunen in Deutschland zunehmend an Bedeutung. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Die Ansprüche der Bürger haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Sie haben zunehmend die Erwartung, dass sie ihre Angelegenheiten unkompliziert digital erledigen können. Das „digitale Rathaus“ ist längst keine Zukunftsmusik mehr. Die aktuelle Corona-Pandemie hat diesen Trend nochmals verstärkt.

Hinzu kommt: Schon vor der Pandemie wurde das Online-Zugangs-gesetz (OZG) erlassen. Es sieht vor, dass alle Kommunen ihren Bürgern 575 Verwaltungsleistungen digital anbieten müssen, und zwar bis Ende 2022. Die knapp 11 000 Kommunen in Deutschland stehen also vor einer durchaus herausfordernden Situation, wenn sie ihre Verwaltungsprozesse digitalisieren und damit zukunftsfähig machen wollen.

## Bedarfsorientierte Lösungen

Unterstützung können die Sparkassen als Partner vor Ort leisten. Gemeinsam mit S-Public Services, dem beim zentralen Dienstleister

DSV-Gruppe angesiedelten Kompetenzcenter für E-Government der Sparkassen-Finanzgruppe, können sie den Kommunen digitale Lösungen anbieten. Die enge Bindung zwischen kommunalen Institutionen

von den Erfahrungen der Sparkasse profitieren. Die Institute können Lösungen anbieten, die sie selber nutzen oder die sich für andere Kunden bereits bewährt haben.

Das OZG bringt nun Tempo in die Digitalisierung der Verwaltungsdienstleistungen. In einem Dachabkommen zum OZG zwischen Bund und Ländern wurde Anfang dieses Jahres beschlossen, dass den Ländern 1,4 Mrd. Euro zur Verfügung stehen, um die Digitalisierung flächendeckend voranzutreiben. Das Dachabkommen ist ein wichtiger Schritt für die Länder, um die vorgesehenen Finanzmittel aus dem Corona-Konjunkturpaket des Bundes zu erhalten. Gute Voraussetzungen also für die Sparkassen, sich genau jetzt als Partner mit bewährten Lösungen zu positionieren.

Die S-Public Services, vormals GiroSolution, steht Kommunen, kommunalnahen Betrieben und Sparkassen dabei zur Seite. S-Public Services ist eine der vier neuen Kompetenzmarken der DSV-Gruppe, die

elementarer Bestandteil der neuen DSV-Struktur sind. Die S-Public Services bündelt die Produkte und Dienstleistungen für öffentliche Auftraggeber und ist – neben den Sparkassen – Ansprechpartner vor Ort. Auch wenn der Name neu ist: Das Unternehmen wurde bereits vor zehn Jahren gegründet. Zu Beginn ging es vor allem um die Entwicklung einer Payment-Lösung für Kommunen und Händler, um die Sparkassen im Payment-Markt zu unterstützen.

Mit der eigens entwickelten Multi-Bezahllösung GiroCheckout wurde der Grundstein für die heutige S-Public Services als Payment-Service-Provider gelegt. Erste Kommunalkunden konnten schnell gewonnen werden. Darüber hinaus wurde die Zusammenarbeit mit kommunalen Rechenzentren (KRZ) und IT-Dienstleistern forciert – diese spielen für Kommunen eine zentrale Rolle, da sie auf die Lösungen der KRZ zurückgreifen. Jetzt, wo der Bedarf an erprobten digitalen Lösungen steigt, zählt sich die langjährige und gute Zusammenarbeit mit KRZ und den Sparkassen vor Ort aus.

Heute hat die S-Public Services bereits 2500 kommunale Kunden – Fortsetzung Seite B5



Von Michael Stollarz

Vorsitzender der Geschäftsführung der DSV-Gruppe

und Sparkassen ermöglicht es, Lösungen besonders bedarfsorientiert zu entwickeln. Beide sind nicht nur häufig institutionell miteinander verbunden, sondern verfügen auch in Teilen über die gleiche DNA. Schließlich erfüllen die Sparkassen in Deutschland einen öffentlichen Auftrag und sind fest in der Region verankert. Ein Vorteil für die Kommunen ist außerdem, dass sie direkt

## Mehr im Blick



# Schneller am Ziel.

Mit Asset Finance und Asset Services.

Erfolgreiche und vielfältige Investitionslösungen für jedes Objekt. Wir erfassen alle Dimensionen: [mehr-im-blick.com](http://mehr-im-blick.com)



# Nachhaltigkeit als Motor für Wachstum

Vom Risikomanagement zu neuen Geschäftsfeldern – Gemeinsam mit den Sparkassen aktiv der nachhaltigen Transformation der Volkswirtschaft begegnen

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Vor vier Jahren hat die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) Nachhaltigkeit als eine ihrer vier strategischen Stoßrichtungen festgelegt. Dadurch wurde nachhaltiges Denken und Handeln fest in der Geschäftsstrategie der Bank verankert. Damals war noch nicht absehbar, welche Dynamik das Thema entwickeln wür-

stärkere Fokussierung eingefordert. In den verschiedenen Geschäftsfeldern der LBBW haben sich Arbeitsgruppen zusammengefunden, um die eigenen Nachhaltigkeitspositionen zu prüfen und zu stärken.

Beispielhaft seien hier die Green-Bond- und Social-Bond-Frameworks genannt, die aufgesetzt wurden, um nachhaltige Emissionen in den Markt zu bringen, sowohl für institutionelle als auch private Investoren. Inzwischen ist die LBBW der führende ESG-Emittent (ESG steht für Environment, Social, Governance) unter den Geschäftsbanken in Europa mit einem ausstehenden Volumen an eigenen Green und Social Bonds von mehr als 6,5 Mrd. Euro.



Von **Christian Ricken** ...

Kapitalmarktvorstand der LBBW



... und **Andreas Götz**

Generalbevollmächtigter der LBBW

Die von der EU-Kommission geforderte tiefe Integration von Nachhaltigkeit in die Geschäftsprozesse ist eine Grundvoraussetzung für die darauf aufbauende vertriebliche Intensivierung. Hierzu wird es wichtiger, die eigenen Kunden auch unabhängig von externen Nachhaltigkeitsratings besser in Bezug auf ihre Nachhaltigkeitsperformance ein-

In allen Branchen muss das Thema inhaltlich durchdrungen werden, um den komplexen EU-Taxonomiebewertungen auch gerecht zu werden. Die unterschiedlichen Schattierungen „brauner“ (sprich klimaschädlicher) wie „grüner“ (klimafreundlicher) Wirtschaftsaktivitäten sind nicht über Nacht im Repertoire eines Risikomanagers zu finden. Vielfach sind Bewertungsanforderungen für einzelne Wirtschaftszweige – zum Beispiel bei den „Do no significant harm“-Kriterien (DNSH) der Taxonomie – so umfassend, dass für die Bewertung externer Sachverstand herangezogen werden muss.

Gleichzeitig gilt die künftige „Green Economy“ als Motor für neue Wachstumsfelder innerhalb der Transformationspfade. Neben den eigenen Aktivitäten werden wir Sparkassen und Regionalverbände als Verbundbank bei ihren Aktivitäten unterstützen. Gemeinsam wollen wir diesen Transformationsprozess begleiten und mittelständischen Unternehmen als verlässlicher Partner zur Seite stehen.

Gemeinsam mit den Sparkassen werden wir als öffentlich-rechtliches Institut unseren Auftrag erfüllen und den Anforderungen unserer Anteilseigner für eine nachhaltigere Ausrichtung der Landkreise und Kommunen gerecht werden. Denn als Verbundbank ist uns die nachhaltige Entwicklung in unserer Region ein wichtiges Anliegen. Dies zeigt sich durch unser aktives Engagement bei den Nachhaltigkeitsprojekten und

-veranstaltungen des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) und der Regionalverbände sowie in der konkreten Beratung der Sparkassen vor Ort.

## Nachhaltigkeits-Advisory

Ganz konkret hat die LBBW im Sparkassenbereich ein Nachhaltigkeits-Advisory etabliert: Ein Team, das sich mit der Beratung von Sparkassen zur nachhaltigen Ausrichtung der Eigenanlagen und des Kreditgeschäfts befasst. In den Eigenanlagen wird eine Bewertung auf Emittentenebene durchgeführt. Hier erhält man detaillierte Informationen zum Ratingstatus eines Emittenten, zu kontroversen und problematischen Geschäftsfeldern, in denen das Unternehmen aktiv ist, sowie auch einen Vergleich zu Best-Practice-Emittenten der entsprechenden Branche. Dabei kann sehr differenziert analysiert werden, in welcher Form Umwelt-, Sozial- und Governance Themen auf die Nachhaltigkeitsbewertung einzahlen. Ein besonderes Augenmerk wird auf die CO<sub>2</sub>-Transformationsrisiken und Dekarbonisierungsstrategien der Unternehmen gelegt, die auch Szenarioanalysen miteinschließen.

Im Kreditgeschäft bietet die LBBW eine Nachhaltigkeitsbewertung auf Branchenebene, die sich an den Kundensystematik-Sektoren der Bundesbank orientiert. In der Analyse wird darauf eingegangen, welche ESG-Risiken mit den einzelnen Wirtschaftssektoren verbunden sind. Hier erhalten Sparkassen Transparenz, ob hohe CO<sub>2</sub>-Emissionen, Umwelt- oder eher Sozialthemen auf die Branche einwirken. Im Advisory werden

darüber hinaus Beratungsmandate zu Nachhaltigkeitsratings von Sparkassen umgesetzt. Viele Sparkassen nutzen bereits die Angebote, um die von der Aufsicht geforderte Transparenz in Bezug auf ESG-Risiken im Kerngeschäft herzustellen.

Das ganzheitliche Angebot an Sparkassen zu Nachhaltigkeit umfasst dabei viele Bausteine. Im Privatkundengeschäft bietet die Landesbank verschiedene hochwertige Nachhaltigkeitsfonds, viele von ihnen haben beim Siegel des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG) zwei Sterne erhalten. Ein ausgesprochenes Qualitätsmaß, das nicht ohne strengen jährlichen Prüfprozess zu haben ist. Im Zertifikate-Geschäft hat die LBBW Green und Social Bonds für Privatanleger und Produkte mit renommierten Nachhaltigkeitsindizes als Basiswert aufgelegt. Auf diese Weise können die Kunden sicher gehen, dass ihre Geldanlage nachhaltigen Zwecken zufließt.

Im gemeinsamen Kreditgeschäft können Sparkassen Informationen über die Nutzung grüner Förderprogramme erhalten, die zum Beispiel bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung der Sparkassen eingesetzt werden können. Auch die gemeinsame Unterstützung von Unternehmenskunden bei ihrer Nachhaltigkeitsstrategie steht im Fokus eines Beratungsbausteins, den wir Sparkassen anbieten.

Insgesamt erleben wir mit der von der Europäischen Kommission angestoßenen nachhaltigen Transformation der Volkswirtschaft eine große Herausforderung, der wir uns aber gerne stellen und der wir in Kooperation mit den Sparkassen aktiv begegnen.

de. Heute wissen wir, dass es gut war, bereits zu dieser Zeit die Weichen gestellt zu haben.

Der Green Deal der neuen EU-Kommission, der Aktionsplan Sustainable Finance, die Anforderungen von der Europäischen Zentralbank (EZB), der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) oder auch der Sustainable-Finance-Beirat der Bundesregierung: Alle Initiativen signalisieren, dass die Finanzbranche im Umbruch ist. Die regulatorischen Anforderungen sind herausfordernd. Nachhaltigkeit wird sich als Bewertungsschwerpunkt im Kerngeschäft von Banken tief integriert wiederfinden. Daran arbeiten alle Institute mit Hochdruck.

## Stärkere Fokussierung

Die Landesbank hat sich bereits seit den 1990er Jahren mit betrieblicher Nachhaltigkeit und dann später auch im Assetmanagement und Kreditgeschäft mit Nachhaltigkeitsleitplanken befasst. Nachhaltigkeit wurde schon in dieser Zeit bei vielen Anlage- und Investitionsentscheidungen berücksichtigt. Doch die vergangenen Jahre haben eine noch

Zudem begleitet sie ESG-Anleihen für Finanzinstitutionen, staatsnahe Emittenten und Unternehmen. So agierte sie jüngst als Konsortialführer bei zwei von der Europäischen Union (EU) im Rahmen des Sure-Programms begebenen Social Bonds mit einem Gesamtvolumen von 22,5 Mrd. Euro sowie bei der ersten Green-Bond-Emission des Landes Baden-Württemberg. Exklusiv an Sparkassen wurde im Frühjahr eine neue Klimaschutzanleihe (Climate Awareness Bond) der Europäischen Investitionsbank (EIB) begeben. Auch hier war die LBBW einer der Konsortialführer und bot damit den Sparkassen eine attraktive Anlagemöglichkeit für deren grüne Eigenanlagen.

Den neuen regulatorischen Anforderungen zur Integration von Nachhaltigkeit in das Kerngeschäft der Landesbank gilt aktuell unser Hauptaugenmerk. Vielfältige Initiativen müssen dabei parallel abgebildet werden. Von der seit März verpflichtenden Offenlegungsverordnung SFDR über Vorarbeiten zur EU-Taxonomie, die Umsetzung der Anforderungen aus EZB-Leitfaden und EBA-Guidelines. Die umfangreiche Ausrichtung der Prozesse an Nachhaltigkeitsindikatoren, etwa im Risikomanagement, bindet dabei aber auch viele Kapazitäten.

schätzen zu können. Neue Regelwerke für die Klassifikation unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten sind dafür im Entstehen.

Doch ein Schwenk auf neue Bewertungssystematik kann nicht innerhalb weniger Wochen und Monate erreicht werden. Alle Nachhaltigkeits-Experten wissen, dass es hierzu schlicht an verfügbaren Daten mangelt und eine volkswirtschaftliche Transformation bei einem so umfassenden Thema eher in Jahren gemessen werden muss. Mit diesem Augenmaß wünschen wir uns auch die Bewertung in der aktuellen Aufsichtspraxis. Ein tiefes Verständnis der neuen europäischen Nachhaltigkeitsmodelle muss von allen Beteiligten in der Finanzbranche erst erreicht werden.

## Vertrauen verdienen

Fortsetzung von Seite B1

Schnecken tempo. Die staatlichen Systeme sind zu komplex und nicht digital genug. Um hier künftig zu mehr Tempo zu kommen, benötigt die Digitalisierung in diesem Land einen echten Modernisierungsschub.

Dass Digitalisierung kein Hexenwerk ist, haben die Sparkassen im zurückliegenden Jahr eindrucksvoll bewiesen und kräftige Zuwächse erzielen können. Das ist besonders erfreulich, weil Kundinnen und Kunden in Deutschland lange Zeit zurück-

gezahlt – das entspricht fast der Hälfte aller girocard-Zahlungen in Deutschland und einer Steigerung um 500 Millionen Transaktionen gegenüber 2019 – ein Rekordwert! Die Quote der Kontaktloszahlungen lag zuletzt bei 66,8%. Damit haben wir es in kürzester Zeit geschafft, diese Technologie zum Marktstandard zu machen. 1,5 Millionen Sparkassenkunden nutzen inzwischen Apple Pay – seit vergangem Jahr auch mit der girocard. Und insgesamt 1,9 Millionen Mal wurde die App Mobiles Bezahlen für Android heruntergeladen.

Bis Mitte des Jahres werden wir für unsere Kunden die Möglichkeit schaffen, die girocard in Apple Pay auch für Zahlungen in Apps und auf Webseiten zu nutzen. Marktführer sind die Sparkassen auch im Bereich der Echtzeit-Überweisungen. Jährlich werden für unsere Kunden bereits 100 Millionen Echtzeitzahlungen pro Jahr ausgeführt. Weitere innovative Serviceleistungen rund um Instant Payments werden schon bald folgen.

Es sind herausfordernde Zeiten, die den Sparkassen und ihren Kunden alles abverlangen. Jüngsten Umfragen zufolge ist das Vertrauen in die Sparkassen und deren Mitarbeitende im vergangenen Jahr um 6 Prozentpunkte gestiegen. Die Menschen wissen, wem sie in schwierigen Zeiten Geld und Vertrauen schenken können.

## Vieles erreicht

Es war ein Kraftakt erforderlich, um dieses Vertrauen 2020 zu rechtefertigen. Aber es ist auch ein gutes Gefühl zu wissen, dass wir vieles erreicht haben. Es wird ein mindestens gleiches Maß an Engagement für die Sparkassen bedeuten, die nächsten Monate gemeinsam mit ihren Kunden gut zu bewältigen. Ich bin sicher, dass wir diese Herausforderung zusammen bestehen und unsere Kundinnen und Kunden und das Land, in dem wir leben, letztlich stärker machen werden.

haltend gegenüber digitalen und mobilen Bezahlangeboten waren. Das hat sich in Coronazeiten grundlegend geändert. Rund 57 Millionen Sparkassenkonten sind heute onlinefähig. Dahinter stehen 23 Millionen Online-Banking-Nutzer, 8% mehr als im Vorjahr. Die S-App hat jetzt 11 Millionen Nutzer; rund 18% mehr als 2019. Über 22 Millionen Kunden nutzen ein elektronisches Postfach, um sicher in unseren Systemen mit ihrer Sparkasse zu kommunizieren.

Und einen ähnlichen Schub haben wir auch im Payment gesehen: 2,6 Milliarden Mal haben Sparkassenkunden 2020 mit der girocard



**Weil's um mehr als Geld geht.**

Seit unserer Gründung prägt ein Prinzip unser Handeln: Wir machen uns stark für das, was wirklich zählt. Für eine Gesellschaft mit Chancen für alle. Für eine ressourcenschonende Zukunft. Für die Regionen, in denen wir zu Hause sind. Mehr auf [sparkasse.de/mehralsgeld](https://www.sparkasse.de/mehralsgeld)



**Sparkasse**

# Wie ein Virus den Immobilienmarkt verändert

Neue Arbeitsmodelle transformieren den Büromarkt – Lockdown pusht Logistikimmobilien – Einzelhandel nicht über einen Kamm scheren

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Im Jahr 2020 wurde die Welt quasi ohne Vorankündigung aus der Bahn geworfen. Die Corona-Pandemie erreichte Europa und rüttelte unseren Arbeitsalltag und unsere Gewohnheiten gehörig durcheinander. 2020 war eine Bewährungspro-

noch teilweise im Büro zu arbeiten. Berufliches und Privates kann besser miteinander in Einklang gebracht werden, wenn sich die täglichen Arbeitswege reduzieren.

Dies ist aber nicht das Aus für das Büro als Arbeitsraum. Vielmehr besteht auch ein großer Wunsch der Arbeitnehmer nach Austausch untereinander – und zwar direkt von Angesicht zu Angesicht. Der Mensch als kommunikatives Wesen braucht den Dialog, um kreativ und innovativ zu sein. Beides sind heutzutage unerlässliche Voraussetzungen für erfolgreiches Arbeiten. Gute Ideen entstehen häufig in der direkten Unterhaltung – in der Teeküche, am Kaffeemaschinen oder bei

weise mehr Desksharing. Dass sich diese entgegengesetzten Faktoren derzeit nahezu aufheben, bestätigen die derzeit geringen Leerstandsquoten. Die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Büros in guten Lagen wird unverändert bleiben. Aber mittel- bis langfristig wird es zu einer gewissen Transformation des Büromarktes kommen.

## Stadt, Land, Flucht

Bei der Wahl zwischen Stadt oder Land entschieden sich bislang die meisten Deutschen für die Stadt. Das urbane Leben steht für Kunst, Kultur, Geselligkeit und Kommunikation und hat in den vergangenen Jahrzehnten nicht zuletzt auch aufgrund der guten Arbeitsbedingungen viele Menschen in die Städte gelockt. Dieser Trend scheint sich allmählich zu ändern, denn offensichtlich sehnen sich viele Großstädter nach mehr Landluft.

Die teuren Innenstädte haben an Zuspruch verloren und die Speckgürtel der Städte an Attraktivität gewonnen. Denn wer von zu Hause aus arbeitet, der benötigt mehr Platz, und dieser hat sich in der Stadt in den zurückliegenden Jahren deutlich verteuert. Und wer nur noch zeitweise im städtischen Büro anwesend sein muss, nimmt gerne weitere Wege in Kauf, um die Mietbelastung möglichst gering zu halten und sich den Traum vom ländlichen Leben zu

erfüllen. Der Radius wächst und mit ihm das Einzugsgebiet der Städte. Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass die Infrastruktur und hierbei vor allem die Internetanbindung höchsten Anforderungen genügt. Gearbeitet und gewohnt wird nur dort, wo es High-Speed-Internet gibt.

Der Onlinehandel boomt, und entsprechend zählen Logistikimmobilien unter den Assetklassen in der Corona-Pandemie zu den Krisengewinnern. Die Systemrelevanz der Logistik hat sich in der Krise deutlich gezeigt, und die Nachfrage nach Logistik- und Lagerflächen verzehnfachte durch den zunehmenden Marktanteil des Onlinehandels einen zusätzlichen Schub. Insgesamt wurden deutschlandweit über 1 Mill. Quadratmeter Lagerflächen durch E-Commerce-Unternehmen umgesetzt und damit mehr als je zuvor.

Die Folgen monatelanger Lockdowns werden für den Einzelhandel, der ohnehin durch den zunehmenden Onlinehandel unter Druck stand, weitreichende Folgen haben. Dennoch kann man nicht alles über einen Kamm scheren. Hier muss man stark differenzieren und langfristige Entwicklungen im Blick haben. Nahversorgung und Fachmarktzentren mit einem krisenfesten Ankermieter wie zum Beispiel Lebensmittelhandel oder Drogerie haben durch die Pandemie sogar noch an Attraktivität gewonnen. Auch Baumärkte haben

sich aufgrund der Renovierungswelle während der zeitweiligen Lockdown-Phasen gut geschlagen.

Bei den innerstädtischen Einkaufsstrassen und Einkaufszentren kommt allerdings der Brennglaseffekt der Pandemie zum Tragen. Es wird jetzt

sofortigen „Nach-Hause-Tragen“ des Einkaufsguts wird bleiben.

Stärker leiden wird der stationäre Modehandel. Hier werden wir wohl auch eine besonders hohe Zahl an Insolvenzen erleben, weil dieser Sektor nicht so ohne weiteres seinen Umsatz ins Internet verlagern kann. Betreiber sind gut beraten, flexibel und auch schnell Umnutzungskonzepte zu realisieren. Nicht gebrauchte Flächen im Einzelhandel könnten zum Beispiel derzeit im Logistiksegment durchaus dringend gebraucht werden. „Die letzte Meile“ in der Lieferkette zum Kunden ist noch eine Herausforderung in der Logistik, die nach Lösungen sucht.

## Loslassen, neu denken

Schaut man in die Geschichte, so gab es schon immer Pandemien. Und immer wieder hat die Gesellschaft daraus gelernt, Wohn-, Arbeits- und Stadtkonzepte sowie die Infrastruktur entsprechend angepasst. So müssen wir auch heute die Chance nutzen, traditionelle Bedürfnisse, Wohn-, Arbeits- und Lebensformen auf den Prüfstand zu stellen, neue Konzepte entwickeln und an veränderte Bedarfe anpassen. Auch sollten die Klimaagenda und die damit verbundene erforderliche Transformation des Immobilienbestandes nicht unerwähnt bleiben. Das sind nicht nur große Aufgaben, sondern auch große Chancen.

*„Schaut man in die Geschichte, so gab es schon immer Pandemien. Und immer wieder hat die Gesellschaft daraus gelernt, Wohn-, Arbeits- und Stadtkonzepte sowie die Infrastruktur entsprechend angepasst.“*

noch viel deutlicher sichtbar, unter welchem Druck das Modell steht. Dies bedeutet jedoch nicht das Aus für diese Konzepte. Gute Malls mit Freizeitcharakter wird es auch in Zukunft geben. Wichtig sind starke, resiliente Ankermieter und ein attraktives, ergänzendes Angebot, wie zum Beispiel ein guter Foodcourt und sonstige Freizeitaktivitäten. Und der Bedarf nach einem klassischen Einkaufserlebnis, verbunden mit dem Ansehen, Anfassen und dem



Von Sascha Klaus

Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp AG

be für Wirtschaft und Gesellschaft, für jedes Unternehmen und jeden Einzelnen. Die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Folgen sind deutlich spürbar, die langfristigen Auswirkungen kaum absehbar. Pandemiebedingt brach die Wirtschaftsleistung in Deutschland massiv ein. Dennoch trugen die staatlichen Hilfsmaßnahmen, das anhaltende Niedrigzinsumfeld, der Mangel an Anlagealternativen und die hohe Liquidität zu einer bemerkenswerten Stabilität des Immobilienmarktes bei. Immobilien haben dabei eine beachtliche Resilienz gegenüber der Krise gezeigt und werden auch im laufenden Jahr ein Stabilitätsanker sein.

## Neue Impulse gesetzt

Die Corona-Pandemie und die zu deren Eindämmung beschlossenen Maßnahmen haben in der Immobilienwirtschaft neue Impulse gesetzt. Diese werden vor allem bei den Assetklassen Büro und Wohnen deutlich sichtbar. Die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben verwischen und bieten neue Zukunfts- und Lebensperspektiven sowohl für Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber. Die Veränderungen in der Arbeitswelt wirken sich nun zwangsläufig auch unmittelbar auf die Ansprüche an das Wohnen aus.

Der Corona-Lockdown hat den Megatrend zum mobilen Arbeiten derart beschleunigt, dass wir Veränderung und Wirkung quasi in Echtzeit an uns selbst beobachten können. Für die Mehrheit der Beschäftigten und Unternehmen ist mobiles Arbeiten eine Change-Erfahrung im Turbogang. Zwar sind Homeoffice beziehungsweise mobiles Arbeiten in vielen Unternehmen schon lange möglich, allerdings eher als mögliche Option, weniger als Standard-Arbeitsmodell.

Im Zuge der Pandemie wurde mobiles Arbeiten jedoch auf einen Schlag und flächendeckend umgesetzt. Das scheint gut funktioniert zu haben, viele Unternehmen wollen langfristig stärker auf hybride Lösungen setzen. Dies deckt sich auch mit den Wünschen der Arbeitnehmer. Viele können sich vorstellen, nur

Flurgesprächen. Auch ist die Ausbildung von Mitarbeitern und Nachwuchskräften im Homeoffice nicht wirklich darstellbar.

Deshalb wird die Assetklasse Büro auch in Zukunft eine große Bedeutung haben, selbst wenn das mobile Arbeiten sich im „neuen Normal“ etabliert. Die Büros werden sich entsprechend den Nutzeranforderungen und des Nutzerverhaltens verändern: mehr kollaborative Arbeitsflächen und Begegnungszentren, mehr Flächen zum Austausch, weniger Individualarbeitsplätze beziehungs-

## Neue Wege in der Marktfolge

Gemeinsam mit dem Kunden Lösungen entwickeln, Fragen stellen, flexibel auf die Gegebenheiten reagieren und liefern

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Über 13 Monate Corona-Krisenmodus: Die Pandemie hat neue Erkenntnisse gebracht sowie das Wissen darum, was wirklich wichtig ist. Ganz vorne steht dabei natürlich Gesundheit. Aber auch die Wichtigkeit bestimmter Berufsgruppen rückte in

waren die Sparkassen. Sie haben einen wesentlichen Beitrag dazu geleistet, wirtschaftliche Folgen für Unternehmen in ihren Regionen abzufedern. Als starker Partner vor Ort haben sie ihre Kunden unter anderem zu Liquiditätshilfen beraten und in der Krise betreut.

Auch die Mitarbeiter in der Marktfolge leisteten mit schneller Bearbeitung aller Vorgänge ihren Beitrag. Eine wichtige Arbeit im Hintergrund, die der S-Servicepartner als größter Marktfolge-Dienstleister und Innovationstreiber für über 220 Sparkassen erbringt.

Die Krise hat bewiesen, dass Auslagerung Sicherheit gibt: Eine standortübergreifende Personaldisposition, Backup-Lösungen zum Beispiel im Zahlungsverkehr, Automatisierungslösungen, die Prozesse vollständig digital durchlaufen lassen – all das sind Vorteile, die sich aus dem Sparkassenverbund ergeben, und zwar durch die Bündelung von Prozessen bei zentralen und bundesweit agierenden Dienstleistern. Das Risiko, dass systemrelevante Prozesse nicht bearbeitet werden



können, ist hier entsprechend geringer als inhouse bei einer einzelnen regionalen Sparkasse.

Zudem schon dies wertvolle Ressourcen, sodass Sparkassen sich auf das eigene – interne – Krisenmanagement konzentrieren können. Corona hat verdeutlicht, wie wichtig die Zentralisierung von Marktfolge-Tätigkeiten und wie entscheidend ein gutes Krisenmanagement sind. Aber die Pandemie hat auch gezeigt, was anders geht, als man es bis dato gewohnt war. Das Arbeitsleben hat sich rasant Richtung Zukunft verändert und zukunftsweisende Techniken kommen immer stärker zum Einsatz. Ein Rück- und Ausblick.

23. März 2020 – die Bundesregierung kündigt das erste millionenschwere Corona-Hilfspaket an. Deutschland ist mitten im ersten Lockdown. Damit die Wirtschaft nicht kollabiert, ist schnelle Hilfe nötig. Neben Förderkreditlinien und Betriebskostenzuschüssen vom Bund bieten die Sparkassen Unternehmen, Selbständigen, Freiberuflern an, die Tilgung laufender Firmenkredite für einen Zeitraum von bis zu sechs Monaten auszusparen. Eine schnelle und einfache Maßnahme, um die Liquidität zu sichern.

Auch die Berliner Sparkasse hat ihren Kunden damit schnell unter die Arme gegriffen, gemeinsam mit Unterstützung des S-Servicepartners. Denn der Ansturm auf dieses schnelle Hilfsangebot war schon im März enorm. Statt der erwarteten 1000 Tilgungsaussetzungen kamen beim S-Servicepartner Berlin bis Ende März doppelt so viele Anträge an. Eine wahre Auftragsflut landete über die Sparkassen beim S-Servicepartner und erforderte schnelles Handeln. Letztlich konnten die Anträge zügig abgearbeitet werden

danke des hohen Engagements der Mitarbeiter und flexibler Strukturen, die es möglich machten, dass Kollegen aus anderen Aufgabengebieten unterstützen konnten.

Zusätzlich dazu wurde kurzfristig eine Automatisierungslösung entwickelt, die die Bearbeitung erleichtert hat. Neben der Bearbeitung der Tilgungsaussetzungen wurden alle verfügbaren Kapazitäten genutzt, um Liquiditätshilfen sowie Förderkredite schnell zur Verfügung zu stellen.

Das Coronajahr hat Schwankungen in der Geschäftsentwicklung des Marktfolge-Dienstleisters hervorgebracht. Da zum Beispiel die Insolvenzantragspflicht vorübergehend ausgesetzt wurde, gab es zeitweise für die Mitarbeiter nur wenige Arbeitsaufträge. Doch Experten vermuten: Die Insolvenzen stauen sich aufgrund der Aussetzung der

*„Corona hat verdeutlicht, wie wichtig die Zentralisierung von Marktfolge-Tätigkeiten und wie entscheidend ein gutes Krisenmanagement sind.“*

Antragspflicht aktuell. Ein Anstieg wird kommen. Darauf ist der Dienstleister durch seine entwickelte Industrielösung vorbereitet, denn die Erkennung insolventer Kunden und die Bearbeitung von Guthabensinsolvenzen erfolgt weitestgehend automatisiert. Damit lassen sich mögliche Mehrmengen gut abfedern.

Fortsetzung Seite B6



Von Stefan Haemmerling

Sprecher der Geschäftsführung der S-Servicepartner Deutschland GmbH

das Bewusstsein. Dabei denkt man zunächst an die Berufe im Gesundheitssystem oder im Bereich Bildung und Erziehung. Aber auch Jobs im Finanzwesen sind „systemrelevant“.

Insbesondere nachdem im März 2020 die Beschlüsse für erste Wirtschaftshilfen getroffen wurden, leistete der Finanzsektor Erhebliches, um die Hilfe dorthin zu bringen, wo sie benötigt wurde. Ganz vorne dabei

Finanzgruppe Hochschule für Finanzwirtschaft & Management

Wo Karriereträume wahr werden: Beste Angebote für die Weiterbildung Ihrer Nachwuchskräfte!

Gemeinsam. Weiter. Bilden.

www.s-hochschule.de



Impressum

**Börsen-Zeitung**  
Sonderbeilage

**Sparkassen-Finanzgruppe**  
Am 8. Mai 2021

Redaktion: Claudia Weippert-Stemmer  
Anzeigen: Bernd Bernhardt (verantwortlich)  
Technik: Tom Maier

Typografische Umsetzung: Nicole Weinel

Verlag der Börsen-Zeitung in der Herausberggemeinschaft  
WERTPAPIER-MITTEILUNGEN Keppler, Lehmann GmbH & Co. KG  
Düsseldorfer Straße 16 · 60329 Frankfurt am Main · Tel.: 069/2732-0  
(Anzeigen) Tel.: 069/2732-115 · Fax: 069/233702 · (Vertrieb) 069/234173

Geschäftsführung: Axel Harms, Torsten Ulrich, Dr. Jens Zinke

Druck: Westdeutsche Verlags- und Druckerei GmbH  
Kurhessenstraße 4-6 · 64546 Mörfelden-Walldorf

# Am Anfang und am Ende stehen die Sparkassen

Digitalisierung nicht als Selbstzweck – Wertpapierhaus der Finanzgruppe entwickelt innovative Technologien für die Sparkassen und deren Kunden weiter

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Mit nur wenigen Klicks ordert der Händler in Europa das asiatische Wertpapier. In Echtzeit landet es im Depot des Käufers, und das auch noch deutlich kostengünstiger als früher. Was noch vor kurzem undenkbar erschien, ist mittlerweile Realität – ermöglicht durch den blockchain-basierten Handel digitaler Assets.

Das ist nur ein Beispiel, wie Digitalisierung die Produkte und Services von Finanzdienstleistern grundlegend verändern kann – und muss. Die digitale Transformation ist das erfolgskritische Thema der kommenden Jahre. Zum einen, weil mit innovativen Technologien neue Produkte und effizientere Prozesse möglich sind, wodurch bisher ungenutztes Potenzial gehoben werden kann. Zum anderen, weil die Kunden danach verlangen.

## Standards setzen

Das Bedürfnis nach Individualisierung, jederzeitiger Verfügbarkeit und schnellen sowie unkomplizierten Prozessen, die auch online erlebbar sind, ist stark – und das nicht nur beim Shopping oder Ticketbuchen, sondern auch beim Thema Finanzen und dem Wertpapiergeschäft. Fintechs und Internetriesen, die das bieten, avancieren zu ernst zu nehmenden Konkurrenten für die traditionellen Finanzdienstleister – auch wenn sie die eigentliche Leistung häufig nur vermitteln. Als das Wertpapierhaus der Sparkassen hat die Deka die Wettbewerbsfähigkeit der Sparkassen-Finanzgruppe im Online-Wertpapiergeschäft im Blick. Ziel ist es, auch das digitale Wertpapierhaus zu sein.

Durch Digitalisierung lassen sich Potenziale entlang der gesamten Wertschöpfungskette heben. Die Deka hat drei Kernbereiche definiert, mit denen Sparkassen und institutionelle Kunden bei der digitalen Neugestaltung direkt und indirekt unterstützt werden können: Produkte, Prozesse und die Kundenschnittstelle. Dabei konzentrieren wir uns auf



Von  
**Daniel Kapffer**

Vorstandsmitglied  
der DekaBank

eine Reihe von Schlüsseltechnologien, deren Anwendung am erfolgversprechendsten erscheint. Während RPA (Robotic Process Automation) bereits einen relativ hohen Reifegrad erreicht hat, stehen aktuell Cloud, Blockchain und künstliche Intelligenz (KI) im Fokus der Entwicklung neuer Anwendungen.

Auf der Blockchain hat die Deka bereits zwei produktive Anwendungen entwickelt: finledger und DCP (Digital Collateral Protocol). Beides sind standardisierte Lösungen, die die Basis für ein Netzwerk zum Handel und zur Abwicklung von traditionellen und digitalen Assets bilden können. Dies ist auch für Sparkassen von großer Bedeutung. Denn wenn sie künftig digitale Assets handeln

wollen, brauchen sie dafür eine geeignete Plattform.

Standards zu setzen ist ein großer Erfolgsfaktor im digitalen Wettbewerb. Ein weiterer ist, vorhandenes Know-how mit Hilfe innovativer Anwendungen zu einem echten Alleinstellungsmerkmal zu machen. Und hier kommt die künstliche Intelligenz ins Spiel. Die gezielte Extraktion von Informationen aus unstrukturierten Dokumenten ist bekannt. Die aktuell in der Umsetzung befindlichen Use Cases versprechen hier sehr spannend zu werden. Bei Internetkaufhäusern gibt es zum Beispiel das „nächste geeignetste Produkt“ für den Kunden auf Basis seines bisherigen Kaufverhaltens.

Warum diese Systematik nicht auch für Selbstentscheider bei Wertpapieren nutzen? Oder die Analyse großer Datenmengen, um daraus eine Entscheidungsunterstützung für das Fondsmanagement abzuleiten. Dabei kommen sowohl Big-Data-Analysen als auch künstliche Intelligenz zum Einsatz, um Produkte und Dienstleistungen passgenauer auf die Wünsche der Kunden auszurichten. Einen Schritt weitergedacht, können auf diese Weise sogar ganz neue Produkte entwickelt werden.

## Einen Mehrwert schaffen

Diese Ansätze unterstreichen eine der wichtigsten Zielsetzungen der Deka: Alle Digitalisierungsprojekte müssen einen Mehrwert schaffen und werden nicht aus reinem Selbst-

zweck angegangen. Am Beginn jedes Projekts steht eine Geschäftsidee, die umgesetzt werden soll. Innovative Technologien und ein etabliertes Innovationsmanagement liefern die nötige Unterstützung für erfolgversprechende Ideen. Das ist wichtig, um möglichst viele Mitarbeiter zu begeistern, für neue Projekte zu gewinnen und auch die weniger technikaffinen Bereiche innerhalb des Unternehmens zu erreichen.

Um neue Lösungen schneller und marktgerecht umsetzen zu können,

„Die Digitalisierungswelle eröffnet viele Chancen, birgt aber auch Risiken.“

setzen wir auf die Expertise in der Sparkassen-Finanzgruppe mit Partnern wie dem Sparkassen Innovation Hub oder Starfinanz. Ziel ist es, dass die Sparkassen und deren Kunden überall, jederzeit und einfach auf Produkte und Dienstleistungen zugreifen können.

Unter dieser Maßgabe ist auch die bereits seit 2017 installierte Plattform Deka Easy Access (DEA) entwickelt worden. Mit DEA steht institutionellen Kunden eine integrierte Plattform zur Steuerung ihrer Eigenanlagen zur Verfügung. Sowohl die Marktinformation als auch Handels- und Steuerungsprozesse werden digital unterstützt. Treasurer der Sparkassen können so beispielsweise mit wenigen Klicks herausfinden, welche Auswirkungen geplante

Geschäfte auf bestimmte Kennzahlen haben, und ihre Steuerung entsprechend besser ausrichten.

DEA war dabei von Anfang an so konzipiert, die notwendigen technischen Voraussetzungen zu schaffen, dass Kunden jederzeit und arbeitsplatzunabhängig auf das System zugreifen können – ein Mehrwert, der vielen Sparkassen gerade in diesem und dem vergangenen Jahr bei der Steuerung aus dem Homeoffice heraus geholfen hat. Dabei ist DEA eng mit den Prozessen und Systemen der Sparkassen verknüpft, um eine nahtlose Weiterverarbeitung zu gewährleisten. Bereits drei Viertel der Sparkassen nutzen DEA aktiv und regelmäßig.

Der Schlüsselfaktor, um die Sparkassen beim Wertpapiergeschäft weiter wettbewerbsfähig zu halten, ist das digitale Multikanalmanagement. Die Erfahrung zeigt, dass Sparkassenkunden in jeder Lebenssituation den für sie besten Kommunikationskanal nutzen. Diesem Wunsch werden Sparkassen durch ihr dichtes Filialnetz sowie ihre zahlreichen digitalen Kanäle zwar bereits gerecht. Aber auch bedingt durch Homeoffice und Ausgangsbeschränkungen hat die Nutzung und die Akzeptanz digitaler Kanäle sowohl bei Produktabschlüssen als auch in der Beratung stark zugenommen. Der Anteil an Online-Depots beispielsweise ist im zurückliegenden Jahr von 25% auf 36% kräftig gestiegen. Allerdings ist das Potenzial bei weitem noch nicht ausgeschöpft.

In den vergangenen Jahren hat die Deka für die Sparkassen kontinuierlich eine Vielzahl von ergänzenden Online-Lösungen konzipiert und ausgerollt. Das Ziel dabei lautet, den Sparkassen und ihren Kunden Wertpapierdienstleistungen barrierefrei

und benutzerfreundlich über alle Kanäle anbieten können. So ist ein umfassendes Multikanalangebot entstanden, bei dem die Kunden in allen Kommunikations- und Entscheidungsphasen im Mittelpunkt stehen und über die Wahl des von ihnen präferierten Kontaktkanals selbst bestimmen können.

## Digitaler Wandel im Gange

Dazu gehört etwa der bevestor, der eine rein digitale Vermögensverwaltung unter Nutzung des Assetmanagement-Know-hows der Deka ermöglicht. Eine deutlich stärkere Nutzung verzeichnet auch der S-Broker, das Online-Brokerage-Angebot für Selbstentscheider-Kunden der Sparkassen. Im vergangenen Jahr ist die Zahl der Depots um ein Viertel gestiegen. Und mit der App S-Invest gibt es für Sparkassen und deren Kunden eine mobile Lösung für Wertpapiergeschäfte. Neben Informationen zu Depot und Wertpapierthemen haben die Nutzer die Möglichkeit, Transaktionen zu tätigen, können sich aber auch jederzeit zu einer weiterführenden Beratung vermitteln lassen.

In der Finanzindustrie ist der digitale Wandel in vollem Gange. Die Deka als Wertpapierhaus der Sparkassen setzt hier Standards und versteht sich als Innovationstreiber für das Wertpapiergeschäft in der Sparkassen-Finanzgruppe. Die Digitalisierungswelle eröffnet viele Chancen, birgt aber auch Risiken – wie zum Beispiel eine entscheidende Entwicklung zu verpassen. Deshalb lautet unsere Devise: Umsetzen statt ankündigen. Entscheidend ist dabei, dass die Digitalisierung Nutzen bringen muss – für die Deka und die Sparkassen.

## Digitalisierung ...

Fortsetzung von Seite B2

davon rund 2.200 Payment-Kunden – und ist Marktführer im E-Government für E-Payment. Das Leistungsangebot wurde in den vergangenen zehn Jahren kontinuierlich ausgebaut und geht weit über das Payment-Segment hinaus. Der Eintritt von Ralf Linden in die Geschäftsführung im November 2020 hat den Fokus auf Produktentwicklung und Erweiterung des Portfolios weiter geschärft. Gemeinsam mit seinem Geschäftsführungskollegen Volker Müller soll das Leistungsportfolio für öffentliche Einrichtungen und kommunale Kunden in der nahen Zukunft weiter ausgebaut und weiterentwickelt werden.

Zudem soll die neue Marke S-Public Services bei den Sparkassen und deren kommunalen sowie kommunalnahen Kunden etabliert werden. Mit dem Sparkassen-S im Namen wird nun auch im Unternehmensnamen die Nähe zur Sparkassen-Finanzgruppe verdeutlicht.

Bereits heute ist das Angebot an Unterstützungsleistungen von den Sparkassen und der S-Public Services für Kommunen mit klassischen Finanzlösungen sowie Dienstleistungen rund um Themen wie E-Government, E-Mobility und Nachhaltigkeit breit aufgestellt. Zu den „Klassikern“ zählen Geschäftskonten und Kommunalkredite. Als erweiterten Service gibt es den „S-Kompass“ zur präzisen elektronischen Verwaltung und Steuerung von kommunalen Krediten. Statt analoger Karteikästen oder selbstgestrickter Excel-Lösungen erhalten die Kommunen centgenaue Zins- und Tilgungspläne auf Knopfdruck, ein automatisiertes Berichtswesen sowie umfassende Analysemöglichkeiten.

Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt nicht nur in der öffentlichen Wahrnehmung, sondern auch bei den Sparkassen und Kommunen zunehmend an Bedeutung. Eng verknüpft damit ist der Themenkomplex E-Mobility. Hier bieten die Institute ihren Kommunen unter anderem Lösungen für bargeldloses Bezahlen im ÖPNV oder an der E-Ladesäule an. Steigende Nachfrage durch die Bürger bestätigt den Trend.

Über die ebenfalls zur DSV-Gruppe gehörende Sparkassen-Einkaufsgesellschaft (SEG) gibt es auch bereits einen engen Austausch mit Anbietern von Ladesäulen, um künftig Gesamtpakete anbieten zu können. Dann geht es nicht mehr nur um das Bezahlen an der Ladesäule, sondern um einen Komplettservice von der

Planung und Installation bis hin zu Wartung und Betrieb der Ladesäulen. Der von der SEG betriebene Kommunale Einkaufsshop ermöglicht den Kommunen eine nachhaltige Beschaffung von Büro-, Werbe- oder Gebäudeausstattung. Der Shop ist für jede Kommune nutzbar. So lassen sich interne Beschaffungsprozesse optimieren und Portfolios standardisieren. Dies bringt ein großes Einsparpotenzial mit sich.

Lösungen im Bereich E-Government machen den größten Anteil im Portfolio der kommunalen Lösungen aus – und es ist der Bereich, in dem die Digitalisierung für die Bürger der Kommunen sichtbar und erlebbar wird. Von Führungszeugnis bis Sperrmüllabholung können sie in einigen Kommunen bereits vieles online beantragen. Für Kommunen besonders relevant sind hier die Themen Identifikation und Bezahlung. Schließlich muss sichergestellt werden, dass nur berechtigte Personen die Services nutzen und sicher online bezahlen können.

Das gelingt auch mit Full-Service-Antragsformularen. Hier gibt es eine gemeinsame Lösung der S-Public Services mit der ebenfalls zur DSV-Gruppe zählenden DSV Service, die auf jahrelange Erfahrung im Formularmanagement in der Sparkassen-Finanzgruppe zurückblicken kann. Sicherheit stellen ein Authentifikationsdienst und die bewährte Bezahlung Giro-Checkout für alle Beteiligten her. Giro-Checkout lässt sich auch in vorhandene Bürgerportale integrieren und ermöglicht alle gängigen Online-Bezahlverfahren, wie etwa Giropay und Lastschrift- oder Kreditkartenzahlungen. Die Sicherheit im Payment ist gerade im kommunalen Umfeld sehr wichtig. Elektronische Rechnungen, die ohne Eingriff in die IT-Infrastruktur und ohne Schulungsaufwand erstellt werden können, runden das derzeitige Angebot ab.

Allen Lösungen und Dienstleistungen ist eines gemeinsam: Die digitalisierten Prozesse dahinter machen es leichter, die ohnehin oft knappen Ressourcen effektiver und effizienter einzusetzen. Diese Erfahrung machen sowohl Unternehmen als auch die Sparkassen und die staatlichen Institutionen bis hin zu den Kommunen vor Ort. Erfahrene Partner können diesen Prozess erleichtern und so den Weg in die digitale Zukunft weisen. Der Aufwand lohnt sich: Den Kommunen hilft es dabei, sich weiterhin als attraktiver Standort für Wirtschaft und Bürger zu positionieren.



## Was Sie voranbringt? Partnerschaft.

Wer partnerschaftlich orientiert ist, kann Projekten einen kräftigen Extraschub verleihen. Das bedeutet, Ihre Ziele und Anforderungen, die wir mit gebündelter Expertise und hochwertigen Finanzprodukten unterstützen, stehen für uns jederzeit im Fokus. So lässt sich das Erreichen, was wirklich zählt: in jedem Fahrwasser auf Erfolgskurs zu bleiben. Unsere Kunden und Partner dauerhaft voranzubringen, dafür stehen wir mit unseren Werten – regional verwurzelt und international verankert.

**Werte, die bewegen.**

# Kreditgeschäft im Fokus – Aufgaben und Chancen

Die Vielzahl neuer Anforderungen sollten Kreditinstitute veranlassen, die derzeitigen Kreditprozesse grundsätzlich auf den Prüfstand zu stellen

Börsen-Zeitung, 8.5.2021

Das Kreditgeschäft zählt zweifelsohne zu den wichtigsten Funktionen von Kreditinstituten und bildet die Grundlage für eine stabile, wohlstandssteigernde Wirtschaft. Dies gilt für die deutsche Wirtschaft im besonderen Maße, da sich die Unternehmen hier weiterhin überwiegend über Kredite und nicht über Anlei-

gen aus verschiedenen Perspektiven im Fokus. Während der andauernden Corona-Pandemie hat die Sicherstellung der Kreditversorgung der Realwirtschaft oberste Priorität. Gleichzeitig muss verhindert werden, dass aus der angespannten wirtschaftlichen Situation vieler Unternehmen eine Bankenkrise entsteht. Wie bereits in der Finanzmarktcrise besteht auch wieder die Sorge einer prozyklischen Wirkung der regulatorischen Eigenmittelanforderungen für das Kreditgeschäft.

Von  
**Anja Schulz**

Stiftungsprofessur für Bankbetriebslehre, insbesondere Bankenregulierung an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management



emissionen finanzieren. In den vergangenen Jahren blieben die regulatorischen Anforderungen für das Kreditgeschäft vergleichsweise stabil. So war das Kreditgeschäft kein Schwerpunkt der in Folge der Finanzmarktcrise 2007/2008 unmittelbar ausgelösten Regulierungswelle, aus der eine Vielzahl von neuen, teils komplexen Vorgaben für Kreditinstitute resultierte, zum Beispiel für das Markt- und Liquiditätsrisiko.

Neben den Herausforderungen einer geeigneten Umsetzung regulatorischer Vorgaben stellen sich Fragen zur Wirksamkeit: Erfüllen die Vorgaben den beabsichtigten Zweck? Haben sie unerwünschte Nebeneffekte? Sind sie verhältnismäßig? Einige Sparkassen und einzelne Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe haben unter anderem zur Analyse dieser Themen die Professur „Bankenregulierung“ an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management gemeinschaftlich gestiftet.

Nicht zuletzt sind neue Anforderungen für das Kreditgeschäft in der regulatorischen Pipeline, deren Umsetzung in den Kreditinstituten erhebliche Ressourcen beanspruchen wird. Obwohl alle diese Perspektiven wichtig und interessant zu betrachten wären, soll in diesem Beitrag der Schwerpunkt auf die prozyklische Wirkungsweise und die Neuerungen regulatorischer Anforderungen für das Kreditgeschäft gelegt werden.

## Prozyklizität

Als Erstes soll das den Konjunkturzyklus verstärkende Verhalten risikoabhängiger Eigenmittelanforderungen erläutert werden. In einer wirtschaftlichen Abschwungphase wie aktuell steigen die Eigenmittelanforderungen für die ausgereichten Kredite an, da sich die für die Kreditnehmer ermittelten Ausfallwahrscheinlichkeiten und Verlustquoten tendenziell verschlechtern. Parallel dazu erhöhen die Kreditinstitute in der Regel die Risikovorsorge; in der aktuellen Coronakrise erfreulicherweise ausgehend von einem historisch niedrigen Niveau. Aufgrund der

gestiegenen Eigenmittelanforderungen und der höheren Risikovorsorge stehen den Kreditinstituten weniger bis gar keine verfügbaren Eigenmittel beziehungsweise Risikodeckungsmasse zur Ausgabe neuer Kredite zur Verfügung. Da die Beschaffung neuer Eigenmittel in einer Rezession schwierig ist, muss tendenziell die Kreditvergabe reduziert werden. Es droht eine sogenannte „Kreditklemme“, welche die wirt-

*„Allerdings wird die Fragestellung, ob das im Rahmen von Basel III eingeführte Instrumentarium eine nachteilige prozyklische Wirkung auf die Wirtschaft in der aktuellen Coronakrise im ausreichenden Maße verhindert oder weitere Maßnahmen erforderlich sind, erst in einigen Jahren abschließend beantwortet werden können.“*

schaftliche Abschwungphase verstärken könnte. In wirtschaftlichen Aufschwungphasen dreht sich dieser Effekt um.

Diese negativen Nebenwirkungen der geltenden risikosensitiven Eigenmittelanforderungen sind nicht neu und wurden bereits in diversen wissenschaftlichen Papieren erörtert. Die Prozyklizität abzumildern, ist eine der wesentlichen Schlussfolgerungen aus der Finanzmarktcrise.

Daher enthält das Basel-III-Rahmenwerk einen Mix verschiedener Instrumente. Ein Beispiel hierfür ist der Kapitalerhaltungspuffer, der schrittweise bis zu seiner ab 2019 geltenden Zielgröße von 2,5% der Gesamtrisikoposition eines Kreditinstituts aus hartem Kernkapital aufzubauen und zusätzlich zur Mindestkapitalquote von 8% einzuhalten war.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat als Ad-hoc-Maßnahme in der Corona-Pandemie die Nutzung dieses Puffers erlaubt. Damit stehen zusätzliche Eigenmittel zur Verlustabsorption oder zur Kreditvergabe zur Verfügung, wodurch die Prozyklizität reduziert werden könnte. Nach Beendigung der Krise soll den Kreditinstituten ausreichend Zeit zur Wiederauffüllung des Kapitalerhaltungspuffers gegeben werden.

Zur weiteren Unterstützung der Kreditinstitute sowie zur Aufrechterhaltung der Kreditvergabe an Unternehmen und Privatpersonen hat die BaFin ferner auf die geplante Erhöhung des ebenfalls mit Basel III gesetzlich verankerten antizyklischen Kapitalpuffers verzichtet. Dieser Kapitalpuffer soll gezielt extremes Kreditwachstum abbremsen und darf einen Höchstwert von 2,5% annehmen. Ursprünglich beabsichtigte die BaFin, die in Deutschland für die Festlegung seiner Höhe zuständig ist, entsprechend der Allgemeinverfügung vom 28. Juni 2019 eine erstmalige Erhöhung des antizyklischen Kapitalpuffers von 0 auf 0,25% ab Juli 2020. Bei der Ermittlung des Kapitalpufferwertes stützt sie sich auf eine gemeinsam mit der Deutschen Bundesbank erarbeitete nationale Methode und auf Empfehlungen des Ausschusses für Finanzstabilität und des Europäischen Ausschusses für Systemrisiken. Mittlerweile geht die BaFin von der Beibehaltung eines antizyklischen Kapitalpuffers von 0% bis Ende 2021 aus.

Wie aktuelle Auswertungen zeigen, hat sich das Kreditvolumen von Ende 2019 bis Ende 2020 um ca. 4,5% gesteigert, so dass zu diesem Zeitpunkt keine Hinweise auf eine prozyklische Wirkung der Eigenmittelanforderungen vorliegen. Allerdings wird die Fragestellung, ob das im Rahmen von Basel III eingeführte Instrumentarium eine nachteilige prozyklische Wirkung auf die Wirtschaft in der aktuellen Coronakrise im ausreichenden Maße verhindert oder weitere

Maßnahmen erforderlich sind, erst in einigen Jahren abschließend beantwortet werden können.

## Neue Regelungen

Die derzeitige (sechste) Überarbeitung der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) dient schwerpunktmäßig dazu, Vorgaben aus der Guideline on management of non-performing and forborne exposures (sogenannte NPL-Guideline), die von der European Banking Authority (EBA) im Oktober 2018 veröffentlicht worden ist, in Deutschland umzusetzen. Damit gelten auch für national beaufsichtigte Kreditinstitute detailliertere Vorgaben zum Umgang mit leistungsge störten Krediten, die von Strategie- und Governance-Aspekten bis zur Bewertung von Immobiliensicherheiten reichen. Die Europäische Zentralbank hatte für direkt von ihr beaufsichtigte Kreditinstitute vor dem Hintergrund relativ hoher Quoten notleidender Kredite insbesondere in den südlichen Staaten des Eurogebiets bereits 2017 einen diesbezüglichen Leitfadens veröffentlicht.

Aus wissenschaftlicher Sicht bietet der aufgrund der Corona-Pandemie erwartete Anstieg leistungsgestörter Kredite eine Möglichkeit, die Wirkung der neuen Vorgaben zu erproben. Für die Kreditinstitute kommt jedoch in einer Situation, in der die Kapazitäten des Kreditbereichs ohnehin stark belastet sind, mit der Umsetzung der neuen Vorgaben eine zusätzliche Aufgabe hinzu.

Für die Kreditvergabe und -überwachung hat die EBA ebenfalls neue Standards vorgelegt, die als Inhalt der nächsten (siebten) Novellierung der MaRisk geplant sind. Hiermit soll unter anderem eine „Aufweichung“ der Kreditvergabestandards verhindert werden, was Aufsichtsbehörden in der anhaltenden Niedrigzins-Periode als Gefahr sehen. Die BaFin beobachtete Anzeichen für eine Lockerung der Kreditvergabestandards bei einer Befragung parallel zu ihrem Stresstest 2019. Die EBA stellt im Vergleich zu den aktuellen MaRisk-Regelungen konkretere und umfangreichere Anforderungen an die Beschaffung von Informationen über den Antragsteller eines Kredits im Rahmen des Kreditvergabeprozesses. Künftig sollen Kreditinstitute zusätzlich die Effekte möglicher negativer Ereignisse auf die Kapital-

dienstfähigkeit von Privatpersonen und Unternehmen über Sensitivitätsanalysen ermitteln und in die Kreditwürdigkeitsprüfung einbeziehen.

Weiterhin sollen in der Prüfung die Auswirkungen der Vorschriften zu Nachhaltigkeitsaspekten im Sinne von Umwelt, Soziales, Unternehmensführung (Environment, Social, Governance, kurz ESG) auf die Finanzlage und das Geschäftsmodell von Unter-

*„Aus wissenschaftlicher Sicht bietet der aufgrund der Corona-Pandemie erwartete Anstieg leistungsgestörter Kredite eine Möglichkeit, die Wirkung der neuen Vorgaben zu erproben. Für die Kreditinstitute kommt jedoch mit der Umsetzung der neuen Vorgaben eine zusätzliche Aufgabe hinzu.“*

nehmen berücksichtigt werden. Eine Orientierungshilfe für den Umgang mit ESG-Risiken soll das Merkblatt der BaFin aus 2019 geben. Als Beispiele nennt die BaFin die Einbeziehung der ESG-Risiken über sogenannte Positiv- und Negativlisten in den Kreditvergabeprozessen, eine spezifische Limitsetzung in der Risikosteuerung und die Erweiterung der Risikoklassifizierungsverfahren. Verbindliche und konkretere Vorgaben zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken im Kreditbereich sind vermutlich in den nächsten Monaten zu erwarten.

Die Vielzahl der neuen Anforderungen sollte von den Kreditinstituten zum Anlass genommen werden, die gegenwärtigen Kreditprozesse grundsätzlich auf den Prüfstand zu stellen. Ein derartiges Vorhaben ist gerade in der aktuellen Zeit eine große, aber lohnende Herausforderung. Prozesse, die auf effiziente und effektive Weise den regulatorischen Anforderungen und den Geschäftszielen entsprechen, würden langfristige Kosten reduzieren.

## Überlegen. Investieren.

Solide, maßgeschneidert und durchdacht: In unseren Lösungen stecken mehr als 50 Jahre Erfahrung und über 282 Mrd. Euro verwaltetes Vertrauen.

Die Spezialisten unserer Kompetenzteams stehen für ganzheitliche Beratung – Sie profitieren vom Zugang zur rechtlichen, steuerlichen und regulatorischen Expertise der Deka-Gruppe. Ob Asset Management, Kapitalmarkt, Immobilien, Asset Servicing oder Nachhaltigkeit: Verlassen Sie sich auf unsere öffentlich-rechtliche Stärke und eine starke Partnerschaft zur Erzielung einer langfristigen Wertschöpfung.



## Neue Wege in der Marktfolge

Fortsetzung von Seite B4

Schaut man auf die Gesamtheit der Marktfolge-Themen ist festzustellen, dass in manchen Bereichen kaum Aufträge hereinkommen, insbesondere in der Marktfolge Passiv. Andere Themen sind sogar gefragter als vor der Krise. Dazu zählen neben dem Online-Geschäft auch die Baufinanzierung oder Immobilienbewertung.

### Gesundheit schützen

Das systemrelevante kritische Geschäft aufrechtzuerhalten und zum anderen die Gesundheit der Mitarbeiter zu schützen, war ein Spagat, auch für den S-Servicepartner. Dank des soliden Krisenmanagements gab es kaum Erkrankte im Unternehmen und die Prozesse liefen stabil. Split Business und das mobile Arbeiten waren schon früh die Lösung. Rund 60% der über 2300 Mitarbeiter können von zuhause aus arbeiten. Das stellt natürlich neue Anforderungen an den digitalen Arbeitsplatz. Papierhafte Aufträge lassen sich nur aus dem Büro abarbeiten, der digitale Auftragseingang ist der Schlüssel zu ortsunabhängigem Arbeiten. Dass der S-Servicepartner schon weit vor der Pandemie mobiles Arbeiten ermöglicht hat, macht sich nun bezahlt.

Auch Videokonferenzen und Webinare beflügeln das ortsunabhängige Arbeiten: Team-Meetings, Mitarbeiterveranstaltungen oder die Beratung der Sparkassen – virtuelle Alternativen setzen sich durch. Ganz besonders nützlich: Die Immobilienbesichtigung per Video. Dabei kann sich der Immobiliengutachter per Videotelefonie mit dem Kunden vor Ort in Verbindung setzen und mit ihm gemeinsam durch das Haus oder die Wohnung gehen. Der Gutachter

leitet den Kunden an, was er für die Bewertung der Immobilie sehen muss, zum Beispiel die Heizungsanlage oder das Bad. Zur Dokumentation kann er über das Softwaretool Fotos aufnehmen.

Die Coronakrise hat das vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband aufgesetzte Projekt maßgeblich beschleunigt. Was ursprünglich für drei Jahre angesetzt war, wurde kurzerhand auf drei Monate verkürzt – mit Erfolg. Mit Hilfe der Videobesich-

*„Agil und mit Know-how sowie Sachverstand auf Kundenwünsche und Anforderungen am Markt einzugehen macht sich bezahlt. Dass der S-Servicepartner dies konsequent lebt, hat er auch in der Coronazeit bewiesen. Und dass er Prozesse End-to-End denkt: vom Markt bis in die Marktfolge.“*

tigung können die Abstands- und Reiseregeln während der Coronazeit problemlos eingehalten werden und die Besichtigungen trotzdem stattfinden.

Ohne offizielle Zustimmung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ging es allerdings nicht: Am 20. März 2020 hat die BaFin das „Go“ gegeben, dass

Gutachter digital Besichtigungen vornehmen dürfen – zumindest bei Kurzgutachten für Objekte mit einem Finanzierungs- beziehungsweise Grundschuldbetrag von bis zu 400 000 Euro. Bei Objekten darüber muss die Besichtigung später nachgeholt werden.

### Vom Kunden her denken

Agil und mit Know-how sowie Sachverstand auf Kundenwünsche und Anforderungen am Markt einzugehen macht sich bezahlt. Dass der S-Servicepartner dies konsequent lebt, hat er auch in der Coronazeit bewiesen. Und dass er Prozesse End-to-End denkt: vom Markt bis in die Marktfolge. Ein Beispiel: Registerauszüge automatisiert abrufen. Hier hat der S-Servicepartner eine gemeinschaftliche Idee aus dem Sparkassenverband in die Tat umgesetzt und eine Lösung entwickelt, mit der Grundbuchauszüge für die private Baufinanzierung oder Registerauszüge zur Legitimation automatisiert und einfach abgerufen werden können. Anforderungen aus dem Markt, also von Beratern in den Sparkassen, sind direkt in die Weiterentwicklung eingeflossen.

Ein weiteres Beispiel steht aktuell im Fokus von Medienberichterstattung und BaFin: die Nachberechnung der Zinsen bei Prämiensparverträgen. Experten erwarten im Spätsommer ein Revisionsurteil des Bundesgerichtshofs. Um darauf heute schon vorbereitet zu sein, wird derzeit gemeinsam mit dem Sparkassenverband Niedersachsen eine Lösung für interessierte Sparkassen erarbeitet.

Gemeinsam mit dem Kunden Lösungen entwickeln, Fragen stellen, flexibel auf die Gegebenheiten reagieren und liefern – das macht die Marktfolge von morgen aus.

# Mehrwert schafft nachhaltige Partnerschaft

Mit innovativen Produktentwicklungen Sparkassen und ihre Kunden unterstützen

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Landesbanken sind als jeweils regionale Spitzeninstitute integraler Teil der S-Finanzgruppe. Neben ihrer Funktion als Kreditgeber und Dienstleister ihrer eigenen Kunden, als Teil der Wirtschaftsförderung und Begleiter im Auslandsgeschäft, sind sie zudem Partner und Dienstleister für die Sparkassen im Firmen-

rechtlich eigene Unternehmen, mit eigener Entscheidungskraft und eigenem Gestaltungswillen. Zu einer erfolgreichen und vitalen Partnerschaft wird es erst, wenn ein gemeinsames Ziel zum Gewinn beider Partner erreicht wird.

Die Geschäftsmodelle der Helaba und der Sparkassen sind unterschiedlich. Beide Partner respektieren und konzentrieren sich auf ihr jeweiliges Kundensegment, bündeln aber dort ihre gemeinsamen Kräfte, wo es sinnvoll ist. Das gilt in beide Richtungen. Erst wenn eine Landesbank als Geschäftsbank erfolgreich agiert, vermag sie einen Mehrwert in die Partnerschaft einzubringen. Mit der Marktstellung, welche die Helaba erreicht hat, zum Beispiel als führender Emittent von Pfandbriefen und Schuldscheinen, größter Spezialfondsanbieter innerhalb der Sparkassenorganisation und mit der Frankfurter Bankgesellschaft als einem Kompetenzzentrum für vermögende Kunden und Unternehmerfamilien innerhalb der S-Finanzgruppe, verfügt sie auch über die Position, um diesen Mehrwert in die Partnerschaft mit den Sparkassen einbringen zu können. Das Sparkassengeschäft selbst ist innerhalb der Landesbank nicht Teil einer in sich geschlossenen Aktivität, vielmehr versteht sich die Helaba insgesamt als Verbundbank.

Für die Bank ist die unumkehrbare Komponente der Langfristigkeit in der Partnerschaft wesentlich. Diese lässt sich erst erreichen, wenn auch Trends und zukünftige Entwicklungen früh erkannt, analysiert und im Dialog mit den Sparkassen in partnerschaftliche Lösungen und innovative Produkte umgesetzt werden.

Das gilt zum einen beispielsweise für eine klassische Zentralbankfunktion wie die des Zahlungsverkehrs. Die Helaba hat die grundlegenden Wandlungsprozesse auf dem Zahlungsverkehrsmarkt schon frühzeitig erkannt und bereits in den vergangenen Jahren verschiedene Initiativen entwickelt, um dem technischen Fortschritt und den sich wandelnden Kundenanforderungen im digitalen Zeitalter Rechnung zu tragen. So wurde bei der Einführung von Instant Payments (Echtzeit-Bezahlverfahren) eine führende Rolle in der

bedarfsorientierten und effizienten Zahlverfahrens in Deutschland und optional in Europa, um die führende Rolle in der Zahlungsverkehrsmarktentwicklung auch künftig abzusichern.

## Nachhaltigkeit im Blick

Es gilt aber auch gesellschaftspolitische Diskussionen im Blick zu halten. So rückt ein Begriff immer stärker ins Bewusstsein: Nachhaltigkeit. Der Begriff steht heute für einen umfassenden Ansatz und ein Prinzip, dass Entscheidungen und Vorgehensweisen von Unternehmen ökologischen und sozial-gesellschaftlichen (ESG – Environment, Social, Governance) Aspekten folgen. Die Helaba hat Grundsätze für verantwortungsvolle Unternehmensführungen in ihren konzernweit verbindlichen Nachhaltigkeitsleitenden Leitbild und Verhaltenskodex als Orientierungsrahmen für eine verantwortungsvolle Zusammenarbeit.

Mit ihrem nachhaltigen Profil entspricht die Bank ihrem öffentlichen Auftrag und der von Nachhaltigkeit geprägten Tradition der deutschen Sparkassenorganisation. Ferner begegnet sie den in neuerer Zeit deutlich gestiegenen Markterwartungen an die Nachhaltigkeit der Kreditinstitute durch eine konsequente Berücksichtigung in der Gestaltung ihrer eigenen Produkte. So strukturiert die Helaba Green-, Social- und ESG-konforme Finanzierungen und Schuldscheine und berät und begleitet bei Green und Social Bonds. Auch im Assetmanagement finden ESG-Kriterien Eingang bei den Spezial- und Publikumsfonds. Die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsgrundsätzen bei der Kreditvergabe ist mittlerweile keine Ausnahme mehr. Dabei setzt die Helaba ihre Unterstützungsleistung

zugunsten ihrer Kunden und Sparkassen besonders früh an.

Mit ihrem Sustainable Finance Advisory hat sie eine kundenorientierte und produktübergreifende Informations- und Beratungsleistung geschaffen, welche die Basis für alle ESG-Leistungen bildet. Das Spektrum reicht von Informationen und Marktupdates über die Beratung und Transaktionsbegleitung bis hin zu additiven Informationen, ergänzend zur eigentlichen Transaktion. Konkret bedeutet dies, dass zunächst proaktiv Informationen über Instrumente, Strukturen und die Marktentwicklungen gesammelt und nachhaltige Finanzierungsoptionen identifiziert werden. Hierauf entwickelt die Helaba ein Sustainable-Finance-Konzept unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskomponenten als wichtigem Teil der Strukturierung. Sie steht ferner bereit, wenn die konkrete Maßnahme einem ESG-Rating unterworfen werden soll, und unterstützt bei begleitenden Informationen wie Studien, Presseartikeln oder Konferenzen. Damit entwickelt sich die Helaba zu einem umfassenden Partner bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitskomponenten in der Finanzwirtschaft.

## Ein Zeichen setzen

Die Motive der Unternehmen zur Nachhaltigkeit können unternehmens- wie produktbezogen sein. Es geht nicht um ein Marketinginstrument. Unternehmen wollen aus sich selbst heraus ein Zeichen setzen und betrachten mittlerweile Nachhaltigkeit als Bestandteil ihrer Unternehmenswerte. Auch gewinnen nachhaltige Kriterien auf den Kapitalmärkten mehr und mehr an Bedeutung, weil nicht nur das Unternehmen, sondern auch die Investoren zunehmend immer stärker Wert auf Nachhaltigkeit legen. Das führt nicht selten dazu, dass sich zusätzliche Investitionen gewinnen lassen. Insoweit kön-

nen sich aus dem qualitativen Anspruch auch quantitative Verbesserungen ableiten.

Sich wertschöpfend in den Verbund mit den Sparkassen einzubringen ist Teil der DNA der Landesbank,

„Mit ihrem nachhaltigen Profil entspricht die Bank ihrem öffentlichen Auftrag und der von Nachhaltigkeit geprägten Tradition der deutschen Sparkassenorganisation. Ferner begegnet sie den in neuerer Zeit deutlich gestiegenen Markterwartungen an die Nachhaltigkeit der Kreditinstitute durch eine konsequente Berücksichtigung in der Gestaltung ihrer eigenen Produkte.“



Von Frank Nickel

Vorstandsmitglied der Helaba

Eigen-, Retailgeschäft und Zahlungsverkehr und bringen ihr spezielles Know-how bei komplexen Produkten und Gemeinschaftsprojekten ein. So lautet die klassische Definition der Partnerschaft zwischen Landesbanken und Sparkassen.

## Verpflichtung und Ansporn

Dem Sparkassengeschäft kommt bei der Helaba dabei jedoch eine besondere Gewichtung zu. Schließlich hat sie unter den Landesbanken in ihrer Eigentümerstruktur mit 88% den deutlichsten Sparkassenanteil unter ihren Trägern. Dieser hohe Anteil ist nicht nur Verpflichtung, sondern auch Ansporn für die Landesbank, die bereits traditionell über eine enge geschäftliche und institutionelle Einbindung in die Sparkassenorganisation verfügt.

Aber Partnerschaft begründet sich nicht nur auf dem Papier. Bei nächster Betrachtung sind die Partner

welcher nun mit dem Grundsatz der Nachhaltigkeit korrespondiert, dem sich die Helaba verschrieben hat. Beide Aspekte ergänzen sich gegenseitig und erfahren damit insgesamt eine deutliche Weiterentwicklung.

Die Beispiele aus dem Zahlungsverkehr und der Nachhaltigkeit zeigen den Anspruch, durch innovative Produktentwicklungen den Sparkassen und deren Kunden zusätzlichen Mehrwert zu liefern. Damit leistet die Helaba nicht nur einen Beitrag zur Nachhaltigkeit, sondern gestaltet insgesamt die unumkehrbare Partnerschaft mit den Sparkassen im doppelten Sinne als nachhaltig.

„Die Geschäftsmodelle der Helaba und der Sparkassen sind unterschiedlich. Beide Partner respektieren und konzentrieren sich auf ihr jeweiliges Kundensegment, bündeln aber dort ihre gemeinsamen Kräfte, wo es sinnvoll ist.“

Sparkassen-Finanzgruppe übernommen. Auch dem digitalen Strukturwandel im Cash Management wird unter anderem mit dem weiteren Ausbau der Kontaktlos-Technologie NFC (Near Field Communication) begegnet.

Durch die Erweiterung des Produktangebots um die Debit Mastercard und Visa Debit werden die Bezahlmöglichkeiten im Laden, im Restaurant oder an der Tankstelle mit einer Internetfähigkeit der Karte verbunden. Bereits jetzt positioniert sich die Landesbank in aktuellen Initiativen zur Bereitstellung eines sicheren,

## Gefragt sind starke Partner statt reiner Produktzulieferer

Wertpapiergeschäft gewinnt für Sparkassen an Bedeutung

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Die Anforderungen an Assetmanager haben sich in den vergangenen Jahren erheblich gewandelt, gerade auch im Sparkassen-Finanzverbund: Die Zeit, in der Fondsgesellschaften mit Standardprodukten am Markt bestehen konnten, ist vorbei. Eine

Einlagenzinsen und steigende Kundeneinlagen, die verwaltet und angelegt werden wollen. Starke Partner aus dem Verbund wie die Deka und die Finanz Informatik können einen Teil dieser Last abfedern, jedoch ist die Belastung für die Sparkassen immer noch immens.

Dies zu erkennen und sich dementsprechend aufzustellen, ist ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg von Assetmanagern als externe Partner im Sparkassen-Finanzverbund. Dazu gehört, relevante Lösungen zu erarbeiten und sich ein klares Expertenprofil aufzubauen – ein Ansatz, den Columbia Threadneedle Investments als langjähriger Kooperationspartner

der Deka bereits seit Jahren verfolgt. Unsere fast 25-jährige Präsenz in Deutschland leistet gewiss Unterstützung. Der wichtigste Erfolgsfaktor ist unserer Ansicht nach jedoch: Investmentlösungen anzubieten, die sich an die individuellen Anforderungen der verschiedenen Institute anpassen lassen.

Investmentlösungen meint dabei nicht nur ein mehrfach ausgezeichnetes Angebot an individualisierbaren Aktien- und Rentenportfolien. Darüber hinaus kommt es darauf an, die regulatorischen und technischen Anforderungen der Sparkassen vollumfänglich zu erfüllen. Gefragt ist seitens der Institute ein ganzheitlicher Ansatz, der einen reibungslosen Ablauf garantiert – vom Management der Investmentstrategie bis hin zur Quartalsmeldung an die Bundesbank. Die neue KVG-Schnittstelle (KVG steht für Kapitalverwaltungsgesellschaft) der Finanz Informatik, an die Columbia Threadneedle als einzige ausländische Pilot-KVG angedockt ist, gewährleistet all dies. Eine enge Partnerschaft zur Deka und Finanz Infor-

matik inklusive Anbindung an die KVG-Schnittstelle sowie eine dedizierte Betreuung aus Deutschland heraus schaffen die Voraussetzung, um mit den Sparkassen gemeinsam individuell passende Lösungen zu entwickeln.

Mit Blick auf das Depot A umfasst das Lösungsspektrum zum Beispiel Investmentansätze, bei denen ordentliche Erträge bei geringer

„Die Anforderungen an Assetmanager haben sich in den vergangenen Jahren erheblich gewandelt, gerade auch im Sparkassen-Finanzverbund: Die Zeit, in der Fondsgesellschaften mit Standardprodukten am Markt bestehen konnten, ist vorbei.“

Volatilität und ohne Fremdwährungsrisiken im Mittelpunkt stehen. Weitergehende Individualisierungen sind möglich, zum Beispiel die Berücksichtigung von Umwelt- und sozialen Kriterien sowie Aspekten guter Unternehmensführung (auf Englisch: Environment, Social und Governance – kurz ESG), der Abschluss einzelner Branchen oder die Integration spezieller Risikokonzepte. Solche Investmentlösungen lassen sich mitunter am besten in Spezialfonds beziehungsweise Mandaten individualisieren. Doch auch mit einem entsprechenden Spektrum an Publikumsfonds können Assetmanager Lösungen bieten, die den aktuellen Anforderungen im Depot A gerecht werden und zukünftige Anforderungen bereits heute berücksichtigen.

Mit Blick auf das Depot B gewinnt das Wertpapiergeschäft für Endkunden immer mehr an Bedeutung. Fortsetzung Seite B8

Partnerschaft ist unser Fundament

Berlin Hyp



Von Lorenzo Garcia ...

Head of Investment Solutions EMEA & APAC bei Columbia Threadneedle Investments

Rendite im absoluten Spitzenfeld des Wettbewerbs und faire Kostenmodelle sind heutzutage obligatorisch. Um den erhöhten Anforderungen gerecht zu werden, müssen Assetma-



... und Jesco Schwarz

Sales Director Sparkassen und Genossenschaftsbanken bei Columbia Threadneedle Investments

nager auch regulatorische Anforderungen an die Sparkassen im Meldewesen und Controlling erfüllen. Zudem müssen sie die maßgeschneiderte Einbindung in die sparkassenspezifische technische Infrastruktur und an das Risikomanagement gewährleisten.

Eine anspruchsvolle und strenge Regulatorik sowie immer höhere Anforderungen an Technik, Meldewesen, Controlling und Handel erhöhen den Druck im Negativzinsumfeld spürbar. Hinzu kommen negative



Wir nutzen die Digitalisierung für Innovationen.

Um auf Dauer erfolgreich zu sein, setzen wir alles daran, uns optimal für die Zukunft aufzustellen: Konsequenter treiben wir in unserem Haus die Digitalisierung voran und bringen uns vernetzt und kreativ in Form.

[www.berlinhyp.de](http://www.berlinhyp.de)

# Mehr Schutz bei Auslandsgeschäften

Corona-Pandemie stellt Mittelständler bei internationalen Engagements vor Herausforderungen – Weltweite ECA-gedeckte Exportfinanzierungen sichern Kunden ab

**Börsen-Zeitung, 8.5.2021**  
Seit Beginn der Corona-Pandemie muss sich die Wirtschaft akuten und unterschwelligen Herausforderungen stellen. Lieferengpässe, Betriebe in Quarantäne und Phasen des allgemeinen Lockdown im In- und Ausland sorgen im internationalen Handel noch immer für Reibungsverluste

zusätzlich absichern. In einer Situation wie dieser brauchen international orientierte Mittelständler mehr denn je eine klare Sicht auf die Situation und zudem Partner, die ihnen mit guter Beratung verlässlich zur Seite stehen. Für viele Unternehmen in Deutschland, die auf Export setzen oder im Ausland investieren, sind die Sparkassen diese bewährten Partner, die ihre Firmenkunden mit zahlreichen Beratungs- und Bankleistungen unterstützen. Außenhandelsfinanzierung, Bankgarantien, Dokumentenakkreditiv, Dokumenteninkasso stellen nur eine kleine Auswahl der Produkte und Dienstleistungen dar, mit denen sie den Unternehmen die nötige Sicherheit bei Exporten

und Investitionen in internationalen Märkten bieten.

Mit ihrem eigenen, 23 Länder umfassenden internationalen Netzwerk spielte die Deutsche Leasing bereits in der Vergangenheit eine wichtige Rolle für die international engagierten Kunden der Sparkassen-Finanzgruppe. Bereits im vergangenen Jahr hat sie dieses Ländernetzwerk und Leistungsportfolio weiter ausgebaut. Für ihre eigenen mittelständischen Kunden und die Kunden der Sparkassen hat die Deutsche Leasing die Sicherheit bei Auslandsgeschäften noch einmal erhöht: mit weltweiten ECA-gedeckten Exportfinanzierungen – wobei ECA für Export Credit Agency steht.

Diese – zu Deutsch – Exportkreditagentur ist eine Institution, die in

staatlichem Auftrag Exportgeschäfte insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern fördert, indem sie die Kreditrisiken über Kreditausfallversicherungen übernimmt. In Deutschland ist die Euler Hermes Aktiengesellschaft der Mandatar, sozusagen der Bevollmächtigte des Staates. Aus diesem Grund werden diese Exportversicherungen umgangssprachlich auch „Hermesdeckungen“ genannt.

## Vorteile liegen auf der Hand

Unternehmen, die ihre Lieferverträge mit Einbindung einer Hermesdeckung absichern, werden vor dem Ausfall ihrer Forderungen geschützt

*„Unternehmen, die in diesem herausfordernden Umfeld im Ausland investieren oder exportieren, sollten sorgfältig planen und sich zusätzlich absichern.“*

und genießen eine hohe Sicherheit. Sind alle Voraussetzungen erfüllt, wozu unter anderem die Vereinbarkeit mit dem OECD-Konsensus und die ausreichende Bonität des Kreditnehmers gehören, trägt die ECA bis zu 95% des wirtschaftlichen und politischen Risikos.

Die Vorteile für die Unternehmen liegen auf der Hand: Der Käufer ihrer Produkte erhält eine Finanzierung

mit einer an der Nutzungsdauer der Investition orientierten Laufzeit. In vielen Zielmärkten, insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern, sind solche Finanzierungen oft nicht erhältlich. Die Kreditvergabe – und damit der Geschäftsabschluss selbst – wird erst durch die staatliche Absicherung des Exportkredits ermöglicht. Der zweite Vorteil: Sobald die Lieferung nachweislich erfolgt ist, erhalten die Exporteure die Auszahlung der Finanzierung nach den vereinbarten Vertragsbedingungen, was einer Barzahlung gleichkommt.

Realisiert werden solche ECA-Geschäfte von der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH, kurz AKA, an der die Deutsche Leasing als Mitglied eines Konsortiums deutscher Finanzinstitute seit Mai 2020 beteiligt ist. Die in Frankfurt am Main beheimatete AKA bietet dafür unter anderem sogenannte Small-Ticket-Bestellkredite an – mit Auftragswerten zwischen 1 und 10 Mill. Euro und Finanzierungslaufzeiten ab drei Jahren. Unternehmen erhalten so einen einfachen Zugang zu staatlich abgesicherten Finanzierungen.

Abgesichert werden Risiken in 70 Ländern weltweit, darunter vor allem jene, die den Emerging Markets zugerechnet werden. Die Mittelstandskunden der Sparkassen und der Deutschen Leasing erhalten so aus einer Hand einen vereinfachten Zugang zu einem starken internationalen Netzwerk.

Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie spielt die ECA-Deckung bei Geschäften in Entwicklungs- und Schwellenländern eine noch größere Rolle als zuvor, da sich diese mit unterschiedlichem Erfolg durch die

Krise manövriert haben. Ein Blick auf große Schwellenländer, zu denen auch G20-Staaten wie China, Brasilien, Indien oder Südafrika gehören, zeigt, wie gut sie die Herausforderungen der Pandemie gemeistert haben – oder eben nicht.

Während die offiziell gemeldete Sieben-Tage-Inzidenz in China Stand Ende März 2021 gleich null betrug, lag sie in Brasilien bei rund 250. Dem entsprechend ist in Brasilien die Konjunktur bereits 2020 stark eingebrochen, die Prognosen für das laufende Jahr sind ebenfalls schwach. China hingegen hat das Jahr 2020 als einzige große Volkswirtschaft der Welt mit einem Plus bei der Wirtschaftsleistung abgeschlossen und wird voraussichtlich im laufenden Jahr einen nie dagewesenen Boom erleben. Unterschiedlicher könnten die Rahmenbedingungen für das Exportgeschäft mit diesen Ländern nicht sein.

Auf welche Schwierigkeiten Mittelständler bei ihren internationalen Geschäften stoßen können, zeigt das Beispiel eines deutschen Herstellers von Energiespeichersystemen bei einem Geschäft in Indonesien. Den potenziellen Abnehmern für die Produkte des Sparkassenkunden fehlte die passende Finanzierungslösung: Zinsen für lokale Bankkredite waren wesentlich teurer als in Europa, und in der Vergangenheit war es oft schwierig, eine lokale Bank zu finden, die die Finanzierung abwickeln wollte. Der Hersteller entschied sich für eine gesicherte hermesgedeckte Exportfinanzierung.

Die Deutsche Leasing hat zwar selbst keine eigene Niederlassung in Indonesien, doch durch die Zusammenarbeit mit der AKA, die dort seit Jahrzehnten tätig ist, wurde schließ-

lich eine Lösung gefunden. Die AKA hatte nicht nur relevante Kontakte zu Anwälten, um die rechtliche Seite des Geschäfts zu prüfen, sondern verfügte auch über entsprechende Voraussetzungen, um die Finanzie-

*„Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie spielt die ECA-Deckung bei Geschäften in Entwicklungs- und Schwellenländern eine noch größere Rolle als zuvor.“*

rung gemäß den Vorgaben der indonesischen Zentralbank abzuwickeln.

Beispiele wie diese zeigen, dass es bei internationalen Geschäften, insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern, darauf ankommt, erfahrene Partner an der Seite zu haben, die lösungsorientiert beraten und die relevanten Leistungen anbieten können. Dies gilt umso mehr in einer Zeit, die von einem schwer einzuschätzenden Faktor wie der Corona-Pandemie geprägt ist.

Gemeinsam mit der Deutschen Leasing haben die Sparkassen seit jeher Geschäfte des Mittelstands aus Deutschland heraus in internationale Märkte begleitet und ermöglicht. Durch die hermesgedeckten Exportfinanzierungen gemeinsam mit der AKA kommt ein weiterer Angebotsbaustein hinzu, der beim weltweiten Engagement Sicherheit, Flexibilität und Schnelligkeit bietet.



Von Kai Ostermann

Vorstandsvorsitzender der Deutschen Leasing AG

und gerade in der deutschen, exportorientierten Wirtschaft für Unsicherheit. Schließlich ist kaum ein Land dieser Größe so stark von seinen Exporten abhängig wie Deutschland, die 2019 nahezu der Hälfte des Bruttoinlandsprodukts entsprachen. Als wie im Frühjahr 2020, die Exporte in die wichtigsten Zielländer wie die USA, China und Frankreich zum Teil im zweistelligen Prozentbereich einbrachen, kam das für viele Unternehmen einem existenzbedrohlichen Szenario gleich.

## Klare Sicht auf die Lage

Unternehmen, die in diesem herausfordernden Umfeld im Ausland investieren oder exportieren, sollten sorgfältig planen und sich

Frankfurter  
Bankgesellschaft  
PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt



## Ausgezeichnetes Vermögensmanagement ist «Eine Spur persönlicher»

Wenn es um Vermögensverwaltung geht, zählt neben der Rendite vor allem Vertrauen: darin, dass der Wealth Manager die Bedürfnisse seiner Kunden wirklich verstanden hat und sämtliche Entscheidungen an diesen ausrichtet. Dieses Vertrauen wollen wir bei der Frankfurter Bankgesellschaft uns jeden Tag aufs Neue verdienen. Dass wir auf dem richtigen Weg sind, bestätigt erneut der unabhängige Markttest des Fachmagazins Elite Report: Bereits im dritten Jahr in Folge verlieh uns die Expertenjury das Prädikat «summa cum laude» und ernannte uns für 2021 zu einem der zehn besten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum. Der Erfolg spornt uns an, auch weiterhin im Sinne unserer Unternehmensphilosophie «Eine Spur persönlicher» für unsere Kunden da zu sein – und für unsere Kooperationspartner, die deutschen Sparkassen, von denen bereits rund 75 Prozent mit uns zusammenarbeiten.

Mit Prädikat  
summa cum laude  
ausgezeichneter  
Vermögensverwalter  
Handelsblatt  
Elite Report 2021

© www.elitereport.de

## Gefragt sind starke Partner

Fortsetzung von Seite B7

Gleichzeitig wird es anspruchsvoller, denn die Anforderungen an Sparkassen und deren Endkundenberater sind spürbar gestiegen. So stehen die Institute heute mehr denn je im Wettbewerb um das Vertrauen der Kunden – durch die zunehmende Konkurrenz digitaler Angebote und die verstärkten Ambitionen etablierter Mitbewerber. So steht zum Beispiel durch die zunehmende Digitalisierung eine Sparkasse in Norddeutschland inzwischen auch in direkter Konkurrenz zu einem digitalen Vermögensverwalter in Frankfurt, London oder New York.

Darauf haben viele Sparkassen reagiert, indem sie ihre Wertpapierkompetenz vor Ort gestärkt haben. Diese Entwicklung war sinnvoll und absolut zeitgemäß. Zudem hat die Deka als Assetmanager der Sparkassen sowohl die Produktbreite als auch die Servicetiefe in den vergangenen Jahren noch weiter ausgebaut. Als Ergebnis daraus stehen die Verbund-KVGen unangefochten an der Spitze der Produktlandkarten. Gleichzeitig verlangen vermögende Endkunden weiterhin sinnvolle Ergänzungen zu den Kernprodukten aus dem Verbund.

### Stimmen aus der Praxis

Um dem gerecht zu werden, sind die Institute offen für qualitativ hochwertige, bedarfsgerechte Lösungen externer Partner. „Um die anspruchsvollen Bedürfnisse unserer vermög-

der Stadtparkasse München: „Gerade in einer Stadt wie München, wo der Wettbewerb um vermögende Privatkunden besonders ausgeprägt ist, sind offene Produktlandkarten zwingend erforderlich.

*„Eine erstklassige Wertpapierexpertise bleibt hoch relevant – sowohl für die Endkunden als auch für die Institute. Um diese zu erreichen, können externe Assetmanager einen entscheidenden Beitrag leisten.“*

Mit Columbia Threadneedle haben wir seit Jahren einen Partner an unserer Seite, der die Kunden ebenso in den Mittelpunkt stellt wie wir und auf den man sich verlassen kann.“ Dirk Jung, Leiter Private Banking der Kasseler Sparkasse, ist ebenfalls überzeugt: „In Zeiten stetig steigender regulatorischer Anforderungen an die Kundenberatung tut es der Kasseler Sparkasse gut, neben der Deka mit Columbia Threadneedle noch einen weiteren kompetenten und verlässlichen Partner an ihrer Seite zu wissen.“

Die Bedeutung des Wertpapiergeschäfts als notwendiger Ertragsbringer ist im aktuellen Niedrigzinsumfeld immanent, und sie wird es auf absehbare Zeit bleiben. Somit bleibt eine erstklassige Wertpapierexpertise hoch relevant – sowohl für die Endkunden als auch für die Institute. Um diese zu erreichen, können externe Assetmanager einen entscheidenden Beitrag leisten. Dabei sind starke Partner statt reiner Produktzulieferer gefragt. Als Kooperationspartner der Deka bietet Columbia Threadneedle Investments Sparkassen ein breites Spektrum an Investmentfonds, mit denen die Institute ihre Produktlandkarten ergänzen können. Dass diese Fonds DekaBank-Depot-verwahrfähig sind, minimiert den organisatorischen Aufwand so weit wie möglich. Gewissermaßen ist es im Bank- und Wertpapiergeschäft wie im Privatleben: Mit einem zuverlässigen Partner an seiner Seite lassen sich Herausforderungen am besten bestreiten. Wir freuen uns, den Weg in eine erfolgreiche Zukunft gemeinsam mit Ihnen zu gehen!

*„Die Bedeutung des Wertpapiergeschäfts als notwendiger Ertragsbringer ist im aktuellen Niedrigzinsumfeld immanent, und sie wird es auf absehbare Zeit bleiben.“*

genden Privatkunden zu erfüllen, greifen wir gern auch auf spezielle Fondslösungen von Columbia Threadneedle zurück“, sagt zum Beispiel Wolfgang Blödmann, Direktor und Leiter der Wertpapierspezialberatung der Sparkasse KölnBonn.

Ähnlich sieht es Albert Liegl, Leiter Depotbetreuung Private Banking