

Tischrede

Henning Rasche

Festabend

vdp Mitgliederversammlung 2008

Meilenwerk Berlin

Sehr geehrter Herr Minister Steinbrück,

sehr geehrte Abgeordnete, meine sehr verehrten Gäste,

im Namen des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken begrüße ich Sie sehr herzlich zur Abendveranstaltung anlässlich unserer morgigen Mitgliederversammlung.

Ich danke Ihnen, dass Sie unserer Einladung hierher in das Meilenwerk in Moabit in so großer Zahl gefolgt sind. Ich hoffe, Sie konnten die Gelegenheit wahrnehmen, an einer der Führungen durch die Schätze des Meilenwerks teilzunehmen. Auch für diejenigen, die – anders als ich – nicht zu den Autofans gehören, verbinden sich mit Autos doch meist intensive Erinnerungen – etwa Ihr erster Käfer oder stundenlange Urlaubsfahrten - und somit haben wir, so hoffe ich, ein Ambiente schaffen können, in dem Sie sich heute Abend wohl fühlen.

Ähnlich wie Autos rufen auch Filme Erinnerungen in uns wach. Wer denkt nicht gerne an alte Fernsehserien zu Hause im Wohnzimmer - sozusagen mit der ARD „in der ersten Reihe“, oder an den einen oder anderen Kinobesuch, hier idealer Weise

bekanntlich in der letzten Reihe. Immer blieb die Erinnerung an faszinierende Schauspieler und spannende Momente zurück.

Was das mit Pfandbriefbanken zu tun hat? Ich will gerne zugeben, dass der Pfandbrief, so wichtig er für die Pfandbrief-Community sein mag, bei normalen Sterblichen meist keine messbaren Reaktionen hervorruft. Wir tragen das mit Fassung. Immerhin hat eine zufällige Straßenumfrage der ARD vor wenigen Tagen ebenfalls ergeben, dass das Kürzel „EZB“ dem Normalbürger weitgehend unbekannt ist. Die schönste Antwort kam von einer älteren Dame: „EZB - ich glaube, das ist eine Bank. Ich habe gehört, das soll eine gute Bank sein.“

Soweit müssen wir es mit dem Pfandbrief auch bringen. Daher haben wir uns überlegt, ob wir Ihnen vielleicht mit Hilfe eines *Spots* das echte Pfandbrief-*Feeling* vermitteln können. Dazu, meine Damen und Herren, muss ich jedoch etwas ausholen.

Sie haben es sicher bemerkt, ich habe nicht von „Gefühl“, sondern von „*Feeling*“ und nicht von einem „Werbefilm“ sondern von einem „*Spot*“ gesprochen. Englisch gehört heute in der Finanzwelt, und offensichtlich gerade in Berlin, einfach dazu. Wurde hier doch kürzlich erst der neue Berlin Werbeslogan „*Be Berlin*“ der Öffentlichkeit vorgestellt, was sich schlicht besser anhört als „Sei Berlin“. Berlin und der vdp sind beim Gebrauch englischer Begriffe aber beileibe keine Pioniere. Und wir nehmen für uns auch in Anspruch, dass wir den Begriff „Pfandbrief“ außerordentlich erfolgreich in den englischen Sprachraum exportieren.

Der Wandel der Sprache hört mit der einfachen Übernahme von Anglizismen aber nicht auf. Vor ein paar Jahren schon tauchten Bezeichnungen auf wie „beh-zwei-beh“, „beh-zwei-ceh“ oder „vier-u“ auf. Wir wissen mittlerweile, dass dies englisch „b2b“ „business-to-business“ heißen soll. Oder „b2c“ „business to client“. „For you“ ist da relativ einfach. Aber „zwei-eff-vier-u“? To fast for you?

Sprachhistoriker sind sich bis heute nicht einig, ob hier Strategie-Berater mit ihrer Neigung zu griffigen Slogans oder die SMS-nutzende Jugend mit dem Zug zu schnellen Botschaften die Vorreiter waren. Jedenfalls haben die seltsamen Buchstaben/Ziffern- und gelegentlich auch Zeichen-Kombinationen heute Eingang in den täglichen Sprachgebrauch gefunden.

Nun hat der Pfandbrief nicht den Anspruch, Inbegriff oder Symbol einer neuen Jugendbewegung zu sein. Aber man gibt sich auch in reiferen Jahren – 240 sind es beim Pfandbrief - gerne ein wenig jugendlich. Und so haben wir uns trotz des weltweiten Erfolgs des Pfandbriefs unter seinem deutschen Namen nicht dem Trend zum Englischen entziehen können. Selbst beim guten alten Pfandbrief haben wir dem Zeitgeist ein klein wenig nachgegeben. Die kurze Geschichte, die Sie nun gleich sehen werden, ist in Anlehnung an die erwähnten „pragmatischen Lautmalereien“ entstanden und spielt mit dem Begriff Pfandbrief, aber eben auf eine englische Weise, denn in ihm steckt der Begriff „and“. Immerhin haben wir es damit auf die Seite von You Tube geschafft. Aber sehen Sie selbst.

*Der Spot wird gezeigt*

(An dieser Stelle hatte ich in der Tat auf Ihren Applaus gehofft... Vielen Dank!)

„Filmemacher müssen“ – so drückte es Charlie Chaplin aus – „bedenken, dass man ihnen am Tag des jüngsten Gerichts alle ihre Filme wieder vorspielen wird.“ In diesem Sinne bin ich beruhigt. Bei uns wird es bei 90 Sekunden bleiben. Wir beabsichtigen nicht, in das Filmfach zu wechseln.

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir nun einige Anmerkungen in eigener Sache.

Die deutsche Kreditwirtschaft steht erneut vor großen Herausforderungen. Die Subprime-Krise hat die offene Flanke der hiesigen Bankenlandschaft messerscharf offengelegt. Im internationalen Vergleich hinkt die Ertragskraft deutscher Finanzinstitute hinterher. Dies ist ein wesentlicher Grund dafür, weshalb Subprime trotz der großen räumlichen Entfernung von den USA in Deutschlands Kreditwirtschaft so tiefe Spuren hinterlassen hat.

- Es geht nicht darum, sich an den teilweise sicherlich übertriebenen Renditeanforderungen zu orientieren.
- Aber eine solide Ertragssituation ist doch die Grundlage dafür, auch schwierige Zeiten überwinden zu können, ohne gleich in's Wanken zu geraten.
- Darüber hinaus schützen stabile Ertragsverhältnisse Kreditinstitute davor, ihr Heil in solchen Geschäftsfeldern zu suchen, deren Risiken sie nicht beherrschen.

Unabhängig davon, welcher Säule ein Kreditinstitut zuzuordnen ist, kann Ertragsstärke nur ein Ergebnis eines tragfähigen Geschäftsmodells sein. Während

der einige Jahre herrschenden Schönwetterperiode an den Kreditmärkten wurden diese strukturellen Schwachpunkte verdeckt, um nunmehr angesichts des abrupten Wetterwechsels umso deutlicher hervorzutreten.

Für jedes einzelne Kreditinstitut muss daher die nüchterne Überprüfung und dann gegebenenfalls eine Straffung und Neuausrichtung des individuellen Geschäftsmodells und seine Umsetzung nun höchste Priorität haben. Das ist leichter gesagt als getan, und Sie können mir glauben, als Vorstand zweier Banken und Präsident dieses Verbandes weiß ich, wovon ich rede:

- Man hat in so einer Krise ja schon im eigenen Haus genug zu tun, selbst wenn man relativ krisenfest aufgestellt ist.
- Die Integration einer anderen, nicht ganz so krisenfesten Bank kommt in meinem Fall noch „on top“.

Doch damit nicht genug. Weil eine Kapitalmarktkrise herrscht, gehen auch die Anforderungen an das Ehrenamt des Pfandbrief-Präsidenten weit über das Übliche hinaus:

- Allein unsere Market Maker so halbwegs auf Spur zu halten, erforderte viele Telefonate und Meetings.
- Und die „vierte Gewalt“, die lieben Medien, muss der Präsident oft genug persönlich davon überzeugen, dass beispielsweise eine zum Nachteil des Pfandbriefs interpretierbare Überschrift die Lawine erst lostritt, die wir alle vermeiden müssen.

Da kommt es auf alle Feinheiten bei den Begrifflichkeiten an und manchmal wäre es mir tatsächlich lieber, wir würden bei Anglizismen bleiben.

- Etwa wenn es um den Auslöser der Subprime-Krise geht. Die amerikanische „mortgage bank“ ohne weitere Erläuterung mit „Hypothekenbank“ zu übersetzen, lenkt den Verdacht auf Unschuldige, nämlich uns deutsche Hypothekenbanken.
- Die Dramen bei den spanischen, britischen und US-amerikanischen Covered Bonds unter der Überschrift „Pfandbrief“ zu beschreiben, lässt nicht nur mir, sondern auch unseren Pfandbrief-Investoren zunächst mal das Adrenalin ins Blut schießen. Zum Glück haben bislang alle Pfandbrief-Investoren kühlen Kopf bewahrt. Nicht auszudenken, wenn durch so etwas eine Massenpanik ausgelöst würde.

Lieber Herr Steinbrück, liebe Abgeordnete und Gäste,

wozu erzähle ich Ihnen das?

Wie Sie wissen, hat auch dieser Verband eine sogenannte „P-Frage“ zu lösen. Auch wir müssen ab und zu einen Präsidenten wählen - bei uns sogar alle zwei Jahre. Und natürlich wird auch hier der Amtsinhaber zuerst gefragt.

Meine Entscheidung war angesichts der erwähnten Belastungen nicht einfach. Aber soviel vorweg - ich werde morgen wieder zur Wahl als Präsident des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken antreten. Denn es ist meine Überzeugung, dass wir gerade jetzt an der vdp-Spitze dem Markt Beständigkeit signalisieren müssen.

Damit, meine Damen und Herren, zurück zu unseren Sachthemen. Beobachter sehen den Zeitpunkt für entscheidende Fortschritte bei der Konsolidierung im deutschen Bankenlager gekommen. Dabei dürfte jedoch klar sein, dass Hochzeiten nicht zwangsläufig tragfähige Geschäftsmodelle hervorbringen und zum Erfolg führen. Erfolge sind jedoch dringend notwendig, um den Bankenstandort Deutschland zur gestaltenden Kraft im globalen Wettbewerb voranzubringen und nicht zum bevorzugten Jagdgebiet ausländischer Wettbewerber werden zu lassen.

Zum Profil des Bankenstandorts Deutschland gehört eine schlagkräftige Aufsicht. Die Reputation der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Deutschen Bundesbank ist diesseits und jenseits der deutschen Grenzen ohne Makel. Ihr entschlossenes und meist geräuschloses Eingreifen hat in den vergangenen Monaten zusätzlichen Schaden vom Standort abgewendet. Gefährlich wäre es, aus den Verwerfungen der Subprime-Krise überzogenen bankaufsichtlichen Regelungsbedarf abzuleiten. Die Banken sind sich ihrer Verantwortung schmerzlich bewusst geworden. Sie haben sich im Eigeninteresse verpflichtet, Vorkehrungen zu treffen, die eine Wiederholung von Subprime unwahrscheinlich machen.

Gleiches gilt für die Ratingagenturen, die mit ihren Geschäftspraktiken von vielen als maßgebliche Ursache gesehen werden. Ihnen möchte ich antragen, das Kind nun nicht mit dem Bade auszuschütten. Dies droht z.B. dann, wenn der Pfandbrief bei der geplanten Kennzeichnung von „structured finance“ Produkten als ein solches Produkt eingeordnet würde. Pfandbriefe sind Bankschuldverschreibungen und keine structured products! Seit Jahren schon tritt der vdp bei den Ratingagenturen an, um diesen Unterschied zwischen Pfandbriefen und Verbriefungen deutlich zu machen.

Doch zurück zum Bankenplatz Deutschland: Auch wenn es keinen Grund gibt, die Hände in den Schoß zu legen, dürfen wir uns auch nicht schlechter reden als wir sind. Trotz durchaus unerfreulicher Einzelentwicklungen stand die Stabilität der deutschen Kreditwirtschaft nicht ernsthaft in Frage. Insbesondere aus dem Ausland werden jüngst sehr begehrlche Blicke auf den Klassiker des deutschen Kapitalmarktes – den Pfandbrief – gerichtet.

Seit professionelle Marktteilnehmer das Risiko manch hochverzinslicher „Neuerung“ der letzten Jahre zu spüren bekommen haben, befindet sich der Pfandbrief mehr denn je in der *Pole Position*. Denn in der aktuellen Vertrauenskrise hat sich der spezifische Vorteil und die systemische Bedeutung des Pfandbriefs für die Kreditwirtschaft insgesamt erneut erwiesen. Schließlich bewirkt das im Pfandbriefsystem verankerte Prinzip der Refinanzierung von Vermögensteilen **auf** der Bankbilanz konservative Kreditstandards und zeichnet sich durch seine Transparenz aus. Im Gegensatz dazu hat das Verbriefungsmodell und das ihm zugrundeliegende Prinzip des „originate to sell“, zweifelhafte Standards bei der Kreditvergabe begünstigt und die Risiken verpackt als MBS in alle Welt ausplatziert.

Die hochwertige Kreditqualität des Pfandbriefs bildet die Basis seiner systemischen Bedeutung: Die im Vergleich zu Verbriefungen und den meisten anderen Covered Bonds hohen Absatzzahlen und der wenig veränderte Preisabstand zum Swapmarkt seit August vergangenen Jahres belegen, dass sich die Emittenten ebenso wie die Anleger auf den Pfandbrief verlassen können, insbesondere in Zeiten großer Unsicherheit.

Meine Damen und Herren,

Mit dem Glanz der hier ausgestellten Schönheiten hat der Pfandbrief wenig gemein. Zwar wird er von seinen Emittenten auch gehegt und gepflegt, aber er ist keinesfalls ein Museumsstück. Im Gegenteil: Der Pfandbrief ist – trotz oder aufgrund seiner langen Geschichte – aktuell begehrter denn je und für den Alltagsgebrauch geeignet. Die großen Autorennen vergangener Jahre - etwa die Rennen auf der Berliner Avus – sind vorbei, aber das Rennen um Qualität und Rendite an den Kapitalmärkten ist offen wie lange nicht. Mit dem Pfandbrief sind Emittenten und Investoren gut gerüstet, um die Nase im harten Wettbewerb auf den internationalen Kreditmärkten ein Stückchen weit vorn zu haben und ihre Marktposition zu festigen.

2008 erwarten die Pfandbriefbanken angesichts der weiter schwelenden Kreditkrise und aufkommender Unsicherheit über die weitere konjunkturelle Entwicklung ein schwieriges Geschäftsjahr. Als Pfandbriefhäuser sind die Emittenten jedoch in der Lage, die großen Herausforderungen des Marktes insgesamt anzunehmen und zu meistern. Die eingangs erwähnten Notwendigkeiten werden die Pfandbriefbanken wie alle anderen Kreditinstitute auch dazu zwingen, ihr Geschäftsmodell zu überprüfen. Sie werden jedoch in ihre Überlegungen stets die Zuverlässigkeit des Pfandbriefs als günstiges Refinanzierungsmittel einplanen können. Dafür steht Ihr heutiger Gastgeber, der Verband deutscher Pfandbriefbanken, ein.

Sehr geehrter Herr Minister – Ihr Haus ist für uns von ganz besonderer Bedeutung. Es ist federführend bei der geplanten Novelle des Pfandbriefgesetzes. Die Vorschläge der Pfandbriefbanken zur ersten Novelle des Pfandbriefgesetzes beinhalten neben der (technischen) Politur einiger Bestimmungen des 2005 verabschiedeten Gesetzestextes insbesondere die Besserstellung der Pfandbriefanleger und die Einführung von Flugzeugpfandbriefen. Die Konsultationen

sind bereits weit fortgeschritten und wir sind optimistisch, dass ein Referentenentwurf dank des großen Einsatzes Ihres Ressorts bald veröffentlicht wird, um den Gesetzgebungsprozess bis zum kommenden Frühjahr abgeschlossen zu haben.

Die Sorge unserer Mitgliedsinstitute gilt weiterhin der vorgesehenen gesetzlichen Regulierung der Forderungsveräußerung. Wir begrüßen Initiativen, die die Transparenz im Kundenverkehr erhöhen. Wir wehren uns jedoch dagegen, Kreditnehmern für den Fall der Veräußerung ihres Kredits samt Grundschuld ein Sonderkündigungsrecht einzuräumen. Um es deutlich zu sagen:

- Ein solches Kündigungsrecht würde die Veräußerung von Kreditforderungen zum Zwecke der Risikosteuerung und notwendiger Umstrukturierung des Kreditportfolios bei Anpassungen des Geschäftsmodells eines Kreditinstituts versperren.
- Dies wäre auch für den Kunden am Ende ein Nachteil und würde den Bankenplatz Deutschland im Vergleich zum Ausland weit zurückwerfen.

Finanz- und Justizministerium sind sich dessen nach unserer Einschätzung bewusst. Und so haben wir die Hoffnung, dass der Gesetzgeber mit Augenmaß vorgeht.

Herr Bundesminister: Das Nashorn, so habe ich kürzlich (im Spiegel) gelesen, ist eines Ihrer Lieblingstiere. Wir nutzen häufig den Elefanten als Symbol. Beide zeichnen sich bekanntlich durch Standfestigkeit aus.

Trotz der Begehrlichkeiten, die politische Wettbewerber und Kabinettskollegen im Jahr vor der Bundestagswahl entwickeln, drücken wir die Daumen, dass die geplante

Konsolidierung des Bundeshaushalts bis 2011 erreicht wird. Mit den Tugenden des Nashorns auf Ihrer Seite bin ich guter Hoffnung, dass Sie das große Ziel erreichen.

Auch wir Pfandbriefemittenten sind auf unsere Standfestigkeit stolz. Für uns gehört dazu der Anspruch, bei den Qualitätsstandards des Pfandbriefs im Kapitalmarkt Maßstäbe zu setzen. Angesichts dieser Location übersetzt in das Reich der automobilen Faszination:

1. Der Pfandbrief ist ein wichtiges Zahnrad im Getriebe des deutschen Kapitalmarkts. (Ob durchzugskräftiger niedriger oder eher ein schneller hoher Gang, bleibt ihrer Einschätzung überlassen. Auf keinen Fall sind wir im Rückwärtsgang.)
2. Das Vertrauen der Anleger ist das Getriebeöl. Ohne Öl ist jedes Getriebe schnell am Ende.
3. Dieses Vertrauen zu wahren und zu stärken ist Aufgabe aller Marktteilnehmer. Für uns Pfandbriefbanken hat es höchste Priorität.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und wünsche Ihnen nun einen unterhaltsamen Abend mit hoffentlich anregenden Gesprächen.

Sehr geehrter Herr Steinbrück, wir freuen uns schon sehr auf Ihre Ausführungen.

Doch zunächst möchte uns das Team vom Meilenwerk noch mit dem nächsten Gang stärken, dann haben Sie das Wort.

Vielen Dank.