



VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN

Interessenvertretung
der Pfandbriefemittenten

Aareal Bank ... apoBank ... BayernLB ... Berlin Hyp ... Bremer Landesbank ... Commerzbank ... COREALCREDIT BANK ... DekaBank ... Deutsche Bank ... Deutsche Hypo ... Deutsche Kreditbank ... Deutsche Pfandbriefbank ... Deutsche Postbank ... Dexia Kommunalbank ... DG HYP ... Düsseldorf Hypothekenbank ... DVB Bank ... Hamburger Sparkasse ... Helaba Landesbank Hessen-Thüringen ... HSH Nordbank ... Hypothekenbank Frankfurt ... ING-DiBa Kreissparkasse Köln ... Landesbank Berlin ... LBBW ... Münchener Hyp ... NATIXIS Pfandbriefbank ... NORD/LB ... SaarLB Santander Consumer Bank ... SEB ... Sparkasse KölnBonn ... UniCreditBank ... VALOVIS BANK ... WarburgHyp ... WestImmo ... WL BANK ... Wüstenrot Bank

Der Hypothekenpfandbrief wird weiter an Bedeutung gewinnen

Das Immobilienfinanzierungsgeschäft gehört zu den Kernkompetenzen der deutschen Pfandbriefbanken. Zusammengenommen sind sie Marktführer bei der Finanzierung gewerblicher Immobilien in Deutschland. Warum der Hypothekenpfandbrief seine Stärken gerade in Krisenzeiten ausspielen kann, schildert Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG HYP.

Die Rahmenbedingungen im Finanzierungsgeschäft erschienen lange Zeit für Investoren wie Banken gleichermaßen günstig, haben sich in den vergangenen Jahren infolge der Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise aber grundlegend verändert. Einerseits erfolgte eine Rückbesinnung auf kundenorientiertes Geschäft, auf die Basics der Immobilienfinanzierung, andererseits wird das Geschäft durch steigende regulatorische Anforderungen in Bezug auf die Kapitalausstattung und Liquiditätsvorhaltung zunehmend belastet. Manche Banken haben sich deshalb aus der Immobilienfinanzierung zurückgezogen.

Die Refinanzierungskraft eines Kreditinstituts und die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells haben sich zu wesentlichen Erfolgsfaktoren von Pfandbriefbanken am Markt entwickelt. Pfandbriefbanken können sich über die Emission

von Pfandbriefen refinanzieren. Im Vergleich zu anderen europäischen Covered Bond-Segmenten hat sich der deutsche Pfandbrief als krisensicheres und kostengünstiges Instrument der Refinanzierung behauptet.

Pfandbrief stabil und krisensicher

Der Pfandbrief erfüllt die Bedürfnisse der Investoren nach Sicherheit und Transparenz. Seine bislang wohl größte Bewährungsprobe hat der Pfandbrief in der Finanz- und Staatsschuldenkrise bestanden. Selbst auf dem Höhepunkt der Vertrauenskrise an den Finanzmärkten kauften Investoren Pfandbriefe. Seine hohe Bonität und stabilen Renditen werden von Investoren im In- und Ausland geschätzt. Maßgeblich dafür sind auch die

gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Regelungen, denen der Pfandbrief unterliegt und aus denen die Anleger Vertrauen schöpfen.

Steigende Bedeutung des Hypothekenpfandbriefs

Vor diesem Hintergrund haben Hypothekenpfandbriefe weiter an Bedeutung gewonnen. Der Anteil der Hypothekenpfandbriefe am Pfandbriefumlauf insgesamt ist von unter 25 Prozent vor fünf Jahren auf aktuell über 40 Prozent gestiegen. Gleichzeitig haben die regulatorischen Anforderungen im Staatsfinanzierungsgeschäft stark zugenommen. Das hat zu einer Änderung des Geschäftsmodells einiger Pfandbriefbanken beigetragen. Das Volumen des Staatskreditgeschäfts geht zurück, was zu entsprechen-

den Rückgängen beim Umlauf Öffentlicher Pfandbriefe führt. Der steigende Anteil des Hypothekendarlehens am Pfandbriefmarkt ist zugleich Ausdruck der zunehmenden Bedeutung dieses Instruments bei der Refinanzierung von Geschäftsbanken, denen durch die Einführung des Pfandbriefgesetzes im Juli 2005 die Möglichkeit eröffnet wurde, eine Pfandbriefbanklizenz zu erwerben.

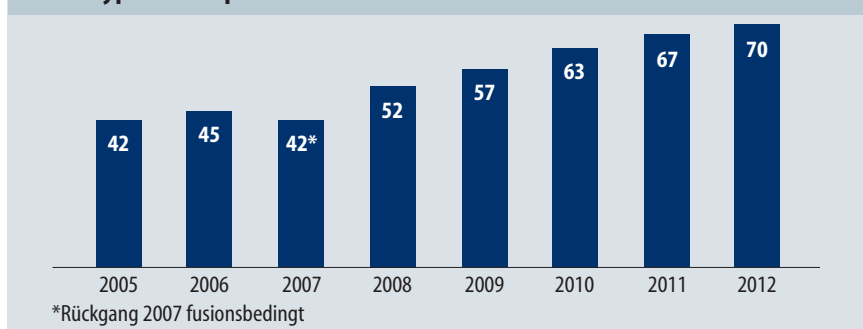
Pfandbrieflizenz allein nicht ausreichend

Der Pfandbrief erweist sich in der derzeitigen unsicheren Marktlage als ein außerordentlich zuverlässiges Refinanzierungsmittel. Für Immobilienbanken ist der Pfandbrief Kernbestandteil eines erfolgreichen Geschäftsmodells und ihrer strategischen Ausrichtung. Doch eines hat die Finanzmarktkrise deutlich gezeigt: Die Refinanzierungsmöglichkeit über die Emission von Pfandbriefen allein ist nicht ausreichend für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Eine Bank kann den gesamten Refinanzierungsbedarf nur zum Teil über Pfandbriefe decken. Die Darlehenskunden erwarten ganzheitliche Lösungen, die in Teilen auch Finanzierungen oberhalb der Beleihungsgrenze – also mit höheren Ausläufen als 60 Prozent des konservativ ermittelten Beleihungswerts – oder die Bereitstellung von Liquidität erforderlich machen. Im Deckungsstock ist zudem eine Überdeckung in Höhe von zwei Prozent nachzuweisen, die auch in Stressszenarien barwertig über den zu deckenden Pfandbriefverbindlichkeiten liegen muss. Hinzu kommen die Überdeckungsanforderungen der Ratingagenturen für die Vergabe eines adäquaten Ratings. Je nach Agentur und Zusammensetzung der Deckungsmasse liegt die Bandbreite der Überdeckungsanforderungen zwischen knapp unter zehn bis fast 30 Prozent. Und letztendlich muss auch die Zeit bis zur Indekungnahme des Darlehens überbrückt werden.

Zugang zu Kundeneinlagen wichtiger Marktfaktor

Zur Finanzierung des nicht durch Pfandbriefe zu refinanzierenden Teils und zur Erhaltung einer gewissen Flexibilität benötigt daher jede Pfandbriefbank eine ausgewogene Mischung von Instrumen-

Anzahl der deutschen Kreditinstitute mit einer Lizenz zur Emission von Hypothekendarlehenspfandbriefen



ten zur Refinanzierung des Aktivgeschäfts. Neben dem Hypothekendarlehenspfandbrief besteht für eine Bank die Möglichkeit, weitere Refinanzierungsmittel über den Kapitalmarkt oder durch Kundeneinlagen zu beschaffen. Über den Kapitalmarkt ist die Refinanzierung des ungedeckten Teils in unsicheren Kapitalmarktphasen aufgrund der hohen Volatilität der Märkte besonders herausfordernd. Einlagengeschäft ist dagegen trotz zu berücksichtigender Zinsänderungsrisiken vergleichsweise stabil. Der Zugang zu Kundeneinlagen ist damit ein wichtiges Instrument, um unabhängig vom Kapitalmarkt Ressourcen zur Refinanzierung zu erschließen.

Vorteile der Finanzverbände

Die Zusammenarbeit in Finanzverbänden, wie im Sparkassensektor und in der genossenschaftlichen FinanzGruppe, ist in besonderer Weise geeignet, die Vorteile der Emission von Pfandbriefen mit dem Einlagengeschäft zu verknüpfen. Aufgrund des großen Kundenvertrauens verfügen die Volksbanken und Raiffeisenbanken beziehungsweise die Sparkassen vor Ort über ein umfassendes Einlagengeschäft. Sie stehen vor der Herausforderung, die ihnen anvertrauten Einlagen sicher und ertragreich anzulegen, um Zinsen für ihre Kunden und einen Ertrag für das Institut zu erwirtschaften. Aus dem sich daraus ergebenden Zusammenspiel der Interessen erwachsen sowohl für die Pfandbriefbank als auch für die Ortsbank Vorteile. Die Pfandbriefbanken erhalten mittelbar Zugang zu Kundeneinlagen, die Ortsbanken haben durch die Pfandbriefbanken einen breiten Zugangskanal zu

attraktiven, kundenbezogenen Krediten, um Mittel anzulegen beziehungsweise in Kooperation mit der Pfandbriefbank auch großvolumiges gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft zu betreiben. Die Zusammenarbeit verläuft umso erfolgreicher, je mehr sie von den Grundsätzen des „gegenseitigen Gebens und Nehmens“ geprägt ist. Beide Seiten profitieren und die Pfandbriefbank stärkt ihre Refinanzierungskraft.

Hypothekendarlehenspfandbrief gewinnt weiter an Bedeutung

Seit Ausbruch der Finanzmarktkrise ist zu beobachten, dass der Pfandbrief in der Finanzwelt auf zunehmend größeres Interesse stößt. Eine wachsende Zahl von Universalbanken und Sparkassen hat eine Pfandbrieflizenz erworben und refinanziert ihr deckungsfähiges Geschäft über den Pfandbrief. Die Zahl der deutschen Kreditinstitute, die eine Lizenz zur Emission von Hypothekendarlehenspfandbriefen haben, ist seit 2005 von 42 auf 70 gestiegen (vergleiche Grafik). Zugleich ist die Anzahl der Mitgliedsinstitute des vdp kontinuierlich gewachsen. Zählte der vdp 2005 noch 20 Mitgliedsunternehmen, so sind derzeit 38 Institute im Verband. Es ist anzunehmen, dass aufgrund der vielen Vorteile des Pfandbriefs diese Entwicklung anhalten wird. Der Hypothekendarlehenspfandbrief wird als zentrales Refinanzierungsinstrument in der Immobilienfinanzierung weiter an Bedeutung gewinnen. Ein Anliegen aller Pfandbriefinstitute aber auch ihres Verbandes muss es sein, das hohe Ansehen und die ausgezeichnete Qualität des Pfandbriefs weiter zu stärken.



**VERBAND DEUTSCHER
PFANDBRIEFBANKEN**