

IM GESPRÄCH: FRANK MÜHLBAUER

Die Achterbahnfahrt der TeamBank

Weniger Neugeschäft, dafür aber geringere Risikokosten – Leichte Gewinnsteigerung – Der Konsumstau weckt Hoffnungen für 2021

Als eine Achterbahnfahrt bezeichnet TeamBank-Chef Frank Mühlbauer das vergangene Geschäftsjahr. Das Neugeschäft fiel angesichts der fehlenden Konsummöglichkeiten schlechter aus als erwartet. Die Risikovorsorge für faule Kredite überrascht dagegen positiv.

Von Silke Stoltenberg, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 24.2.2021
Der Ratenkreditspezialist TeamBank hat im vergangenen Jahr die Auswirkungen der Pandemie und den damit zusammenhängenden Einbruch des Konsums beim Neugeschäft zu

TeamBank

Kennzahlen nach IFRS

in Mill. Euro	2020	2019
Ratenkreditbestand	8 818	8 873
Zinsüberschuss	491,6	481,7
Provisionsüberschuss	-29,6	-28,2
Verwaltungsaufwand	255,7	230,1
Risikovorsorge	59,3	77,3
Ergebnis vor Steuern	153,6	151,7
Bilanzsumme	9 285	9 455
Cost-Income-Ratio (%)	54,6	50,1
Kunden (Anzahl)	962 000	944 000
Mitarbeiter (Anzahl)	1 113	1 072

Börsen-Zeitung

spüren bekommen. Wie der Vorstandsvorsitzende Frank Mühlbauer im Gespräch mit der Börsen-Zeitung berichtet, ist das Neugeschäft mit 2,8 Mrd. Euro deutlich hinter den Erwartungen (4 Mrd. Euro) und auch gegenüber dem Vorjahr (3,5 Mrd. Euro) zurückgeblieben. „Das vergangene Jahr war vor dem Hintergrund des Verlaufs der Pandemie eine Achterbahn der Gefühle und des Geschäftsverlaufs, schlussendlich aber war es ein stabiles Geschäftsjahr.“ Unterm Strich verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern um 1,2 % auf 153,6 Mill. Euro und damit auf ein neues Allzeithoch. Zum Halbjahr hatte die Situation angesichts der frischen Erinnerung des ersten Lockdowns noch deutlich anders ausgesehen: Nach einem guten Start beim Neugeschäft bis Mitte März brach mit dem ersten Lock-

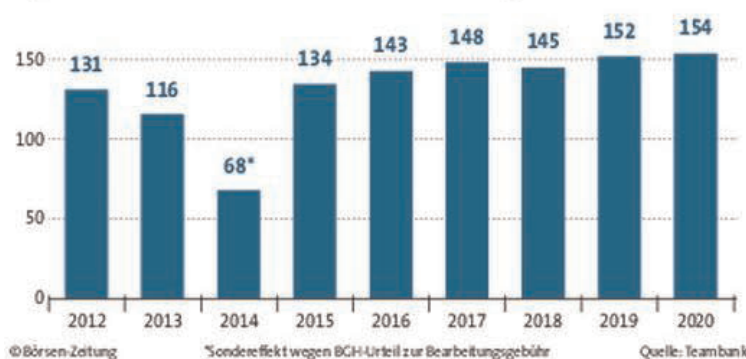
down das Geschäft ein. Per Ende Juni bildete die TeamBank aus Vorsicht deutlich mehr Risikovorsorge für

den per Ende 2020 auf 962 000 (+ 18 000).

Im zweiten Halbjahr liefen die Ge-

In den vergangenen Jahren erfreulich entwickelt

Ergebnis der Teambank vor Steuern und Gewinnabführung in Mill. Euro



möglicherweise wegen der Pandemie ausfallende Kredite, als es letztendlich zum Jahresende dann wurde: Faktisch ging die Risikovorsorge mit 59,3 Mill. Euro im Vergleich zum Vorjahr kräftig um 23,3 % zurück. „Da wir weniger Neugeschäft gemacht haben als im Vorjahr, haben wir auch reduzierte Risikokosten“, so der 57-Jährige, der seit April 2019 im Chfessell der Tochter der DZ Bank sitzt. Hinzu sei gekommen, dass die Systeme zum Halbjahr automatisch höhere Risikokosten eingebucht hätten, wenn Kunden sich lediglich nach Stundungen erkundigt hätten. Erst nach einer Beobachtungszeit von mehreren Monaten wird dann die entsprechende Risikovorsorge wieder aufgelöst, wenn sich bei dem Kredit tatsächlich nichts tut.

Faktisch gewährte die TeamBank auf 112 000 bestehende Kredite Zahlungserleichterungen, die aber nur in 3 % der Fälle die im Frühjahr vom Gesetzgeber gestatteten Komplettstundung entsprachen. „Meist reichte es aus, für ein oder zwei Monate die Raten auszusetzen oder zu reduzieren, dann wurden die Kredite wieder bedient – für die Kunden ist das auch besser, als sich an eine permanente Zahlungsaussetzung zu gewöhnen“, so der aus Burghausen stammende Diplom-Kaufmann und Diplom-Bankbetriebswirt. Insgesamt belief sich die Zahl der Kun-

schäfte des Konsumentenfinanziers wieder deutlich besser als in der ersten Jahreshälfte, wobei mit dem Runterfahren der Wirtschaft ab November ein deutlicher Dämpfer das Jahr beschloss. Das bisherige Neugeschäft 2021 verlief verhalten. Doch weder im Kreditgeschäft noch bei der Risikovorsorge rechnet Mühlbauer, der sein komplettes berufliches Leben von bald 40 Jahren den Genossenschaftsbanken gewidmet hat, mit einer harten Abrisskante. „Es gibt einen großen ‚Wunschstau‘ im Konsum, die Prognosen gehen von einem Plus von 5 % Konsumwachstum in diesem Jahr aus, daher rechnen wir im laufenden Jahr wieder mit einem besseren Neugeschäft.“

Überproportionale Zunahme

Bei der Risikovorsorge erwartet er ein im Verhältnis zum Neugeschäft leicht überproportionales Wachstum, aber keine dramatische Zunahme. „Es wird davon abhängen, inwieweit aus der Kurzarbeit Arbeitslosigkeit entsteht, wenn die staatlichen Stützungsmaßnahmen enden – aber ganz grundsätzlich besteht in puncto Kreditausfälle im Privatkundengeschäft eine relative Trägheit, im Gewerbekreditgeschäft ist die Amplitude deutlich höher“, führt Mühlbauer aus, der schon Chef der Volksbank Niederrhein war und zwischenzeitlich dem Aufsichtsrat der

TeamBank angehörte. Weitere Stationen waren unter anderem der Chefposten der WL Bank und nach der Fusion der Münsteraner mit der DG Hyp zur DZ Hyp deren Co-Chef.

Auch wenn der Wechsel nach solchen Stationen – insbesondere vom großen Rad der Immobilienfinanzierung – zum deutlich kleineren Ratenkreditgeschäft überrascht – das Geschäftsfeld bezeichnet Mühlbauer als hoch attraktiv. „Auch wenn die Kredite mit bei uns im Schnitt 12 000 Euro deutlich kleiner sind als Immobilienfinanzierungen, durch die schiere Menge ist es ein sehr großer Markt von fast 178 Mrd. Euro, fast ein Viertel der Einkünfte der Banken im Retailgeschäft stammen immerhin aus diesem Segment.“ Die Marge ist mit im Schnitt 6 %, wobei die Spanne von 2 bis 12 % reicht, bei Ratenkrediten ein vielfaches höher als bei der Baufinanzierung, die auf 1 % kommt – und das bei einer deutlich niedrigen Ausfallrate als bei Immobilienkrediten.

Dennoch war der Aufschrei unter den Volksbanken groß, als die DZ Bank 2003 die damalige Norisbank kaufte (heute Marke der Deutschen Bank), wie die TeamBank früher hieß. Die Ortsbanken kritisierten damals, das Ratenkreditgeschäft sei ihr ureigenstes Geschäft, dafür brauche es keinen Spezialfinanzierer. Kulturell prallten Welten aufeinander durch den Zukauf der DZ Bank.

Mittlerweile haben sich die zwei Welten zusammengerauft. Die Volksbanken haben einen Anteil am Konsumentenkreditmarkt von fast 12 %, ein Drittel hiervon entfällt auf die TeamBank, der Rest schlummert in den Bilanzen der Ortsbanken selbst. Im Übrigen ist der Anteil der Genossen bei den Ratenkrediten eher schwach, haben sie doch in anderen Geschäftsfeldern einen Anteil von einem Fünftel bis einem Viertel. Gewichtige Konkurrenten sind die Santander Consumer Bank und die

Targobank bei diesen Krediten, die etwa Möbel, Reisen oder den Gartenausbau finanzieren. Aber auch die Internetgiganten wie Paypal, Google, Amazon oder Apple haben eigene Angebote, die stetig den traditionellen Banken das Wasser abgraben. „Drei von vier Genobank-Kunden haben ihren Ratenkredit außerhalb des Verbunds“, konstatiert Mühlbauer und hofft daher noch auf viel Luft nach oben beim Wachsen.

Auch wenn der Anteil der TeamBank an den genossenschaftlichen Ratenkrediten nur ein Drittel beträgt, so bestehen doch Geschäftsverbindungen zu 90 % der Genossenschaftsbanken in Deutschland. In Österreich arbeitete die TeamBank per Ende 2020 mit allen Volksbanken, 37 % der Raiffeisenbanken und sechs Spezialinstituten zusammen.

An die deutschen Partnerbanken wurden für das vergangene Jahr 256,0 Mill. Euro an Provisionen ausgeschüttet (-7,5 %). An die Österreicher gingen 39,2 Mill. Euro (+3,7 %). Zum einen erhalten die Banken Bestandsprovisionen, darüber hinaus Bonifikationen und zudem Provisionen für die vermittelten Restkreditversicherungen, die die TeamBank im Auftrag der Schwester R+V abwickelt.

Verbraucherschützer monieren schon lange, dass solche Versicherungen eher für hohe Provisionen bei Banken sorgen, als dass Verbraucher davon wirklich einen Nutzen hätten. Es sei eine teure und überflüssige Versicherung, kritisieren sie, und fordern einen Provisionsdeckel. Mühlbauer berichtet in diesem Zusammenhang, dass allerdings ein guter Teil der Kunden, die wegen Corona in finanzielle Nöte geraten seien, diese Versicherung der R+V genutzt hätten, um die Kreditzahlungen abzufedern.

Das Plus von 2,1 % auf 491,6 Mill. Euro im Zinsüberschuss ist darauf

zurückzuführen, dass der durchschnittliche Kreditbestand 2020 höher lag als 2019, auch wenn der Jahresendwert im Vergleich niedriger ausfiel. Zudem läuft die Refinanzierung der TeamBank komplett über die Mutter DZ Bank, so dass die Niedrig- bis Negativzinspolitik der EZB für die Nürnberger keine direkten Auswirkungen hat.

Zum Teil im Zinsergebnis

Das Minus im Provisionsergebnis wiederum (siehe Tabelle) angesichts von komplett ausgekehrten Provisionen erklärt sich daraus, dass nach IFRS ein Teil davon im Zinsergebnis verbucht werden muss. Der um 11,1 % gestiegene Verwaltungsaufwand von 255,7 Mill. Euro hängt unter anderem mit IT-Investitionen zusammen, um die Produkte für die Kunden und Partner noch bequemer zu machen.

Der gestiegene Verwaltungsaufwand spiegelt sich auch in einer verschlechterten Aufwand-Ertrags-Quote wider, die von 50,1 auf 54,6 % stieg. Auch wenn dies im Vergleich zu Universalbanken wenig erscheint, im Vergleich zu anderen Ratenkreditanbietern steht die TeamBank damit nicht auf einer Spitzenposition. Daher soll dieser Wert in den nächsten fünf Jahren unter 50 % fallen, ist das Ziel von Mühlbauer.

Die Kapitalsituation verbesserte sich im vergangenen Jahr auf eine harte Kernkapitalquote von knapp 12 %. Der Gewinnabführungsvertrag mit der DZ Bank erlaubt, das erreichte Ergebnis zu einem Drittel für die Kapitalstärkung zu nutzen, während das zweite Drittel ausgeschüttet wird und der Rest ans Finanzamt geht. Für das laufende Jahr geht Mühlbauer von einem Ergebnis aus, dass unter dem Niveau von 2020 liegen wird.