

Linz/St. Margrethen, im April 2020



Thesen zu den unmittelbaren und mittelfristigen COVID 19-Wirkungen auf das Regionalbankengeschäft

- CONFIDUM-Gedankenanstoß, 17. April 2020 -

Thesen zu den unmittelbaren und mittelfristigen Auswirkungen von COVID 19 auf das Regionalbankengeschäft (1)

Nicht taxativ

PARAMETER/ PRODUKTE	UNMITTELBARE HERAUSFORDERUNGEN	MITTELFRISTIGE HERAUSFORDERUNGEN (18 Monate)	HANDLUNGSANSÄTZE
Zins-Wetterlage	<ul style="list-style-type: none"> Niedrig-/Negativzinsniveau „am kurzen Ende“ wird prolongiert Niedrig-/Negativzinsniveau „am langen Ende“ als weitere Verschärfung der Herausforderung im Zinsgeschäft 		<ul style="list-style-type: none"> Tiefenbohrung Zinsspanne („Jeder Basispunkt zählt“) Konditionierung im Neugeschäft muss ökonomischen Parametern mehr und mehr folgen (Vorkalkulation, Eigenmitteleinsatz) Auslotung alternativer Refinanzierungsquellen zur Liquiditätssicherung
Kreditrisiko	<ul style="list-style-type: none"> Sicherung der Überlebensfähigkeit von bis dato „gesunden“ Kreditnehmern als klarer Krisenbeitrag, immer im Rahmen des geltenden regulatorischen Rahmens NPL & Kreditausfälle werden allerdings von niedrigem Niveau „vor Corona“ deutlich ansteigen und Ergebnisse & EK-Wachstum belasten 	<ul style="list-style-type: none"> Kreditrisikosituation der „Vor Corona-Phase“ mit de facto kaum noch vorhandenen Kreditausfällen wird sich nicht aufrecht erhalten lassen Wahrscheinlichkeit, dass NPLs und Kreditrisikokosten spürbar steigen ist größer als eine Prolongation der „Vor Corona-Phase“ 	<ul style="list-style-type: none"> Kurzfristige Kreditportfolio-Schnelltests (Vermeidung von zu komplexen Risikobewertungen, sondern pragmatische, schnelle Vorgehensweise in der Modellierung) Schwachstellen im Kreditportfolio auf Kundenebene identifizieren Berücksichtigung von staatlichen Hilfsprogrammen und Vermeidung unnötiger Kreditausfälle (das Mittel der Wahl ist die vorausschauende Restrukturierung der Kredittilgungen; „Forbearance“) Simulation der Wirkungen von Bonitätsverschlechterungen & darauf abgestimmte Maßnahmenumsetzung etc.
Markt- & Liquiditätsrisiken	<ul style="list-style-type: none"> Hohe Volatilität an den Kapitalmärkten und in den Vermögenspreisen Gewaltige staatliche Maßnahmenprogramme, die Staatsverschuldungen weltweit auf neue „Old Time Highs“ katapultieren Je nach Schärfe bzw. Länge der CV19-Krise und etwaiger damit verbundener Vertrauensdefizite im Interbankengeschäft sind Liquiditätsprobleme trotz staatlicher Maßnahmen nicht dezidiert auszuschließen 		<ul style="list-style-type: none"> Lückenlose Geschäftsmodell-Transparenz bei welchen Aktivitäten nicht nur aktuell, sondern auch nach Vorne Betriebsergebnisbeiträge erwirtschaftet werden oder Quersubventionserfordernisse gegeben sind Etwaige Ergebnisabhängigkeiten von Nostro-/Beteiligungserträgen deutlich reduzieren Erträge aus breitgestreuten Substanzwert-Portfolios als „Butter aufs Brot“ Selektive Gelegenheiten für das Depot A „aufspüren“ & nutzen

Quelle: CONFIDUM

Thesen zu den unmittelbaren und mittelfristigen Auswirkungen von COVID 19 auf das Regionalbankengeschäft (2)

Nicht taxativ

PARAMETER/ PRODUKTE	UNMITTELBARE HERAUSFORDERUNGEN	MITTELFRISTIGE HERAUSFORDERUNGEN (18 Monate)	HANDLUNGSANSÄTZE
Kundeneinlagen	<ul style="list-style-type: none"> • Tendenz zu kurzfristigen Einlagen wird sich weiter verstärken (Liquiditätskennziffern) • Einlagen ohne entsprechende Wiederveranlagungen sind für Banken Kostenfaktor („Überschussliquidität“) • Wahrscheinlichkeit für die Einführung von Verwahrentgelten steigt auch in Österreich mittelfristig an 		<ul style="list-style-type: none"> • Tiefenbohrung Zinsspanne • Auslotung von alternativen Refinanzierungsquellen zur Beimischung • Selektiver Einsatz von Verwahrentgelten (siehe Deutschland) im Rahmen rechtlicher Möglichkeiten (v.a. Nicht-KSchG)
Kredite/Firmen	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionskredite durch CV19 „auf Standby“ • Betriebsmittelfinanzierungen für gesunde Unternehmen vor CV19 im Rahmen der regulatorischen Vorgaben und individueller Risikobeurteilung zur Verfügung stellen (Liquiditätsbereitstellung) • Staatshilfen vermitteln und abwickeln 	<ul style="list-style-type: none"> • Siehe Kreditrisiko 	<ul style="list-style-type: none"> • Vermittlung von Staatshilfen an Kunden (im Eigeninteresse der Banken) – in diesem Zusammenhang Aufgreifen und proaktives Anbieten von Restrukturierungsmaßnahmen („Forbearance“) nach Kreditportfolio-Schnelltests • Liquiditätsbereitstellung für „gesunde Kunden vor CV19“ • Egalisierung von Margenrückgang durch Volumensteigerung nicht „wie vor CV19“ möglich; Vorleistungen („Wachstumsreserven“) sind auf den Prüfstand zu stellen und ggf. anzupassen
Kredite/Wohnbau	<ul style="list-style-type: none"> • Unsicherheit bei Kreditnehmern durch CV19 „drückt“ auf das Neugeschäft; Normalisierung der Nachfrage • Je länger CV19 dauert, umso höher ist die Gefahr von Ausfällen im Kreditbestand • Wirkungen auf Immobilienpreise noch nicht wirklich abschätzbar; Verflachung wahrscheinlich („Keine Phantasiepreise mehr“) 		<ul style="list-style-type: none"> • CV19-Stressberechnungen pro Kreditnehmer und Identifikation von Problemfällen, die rasch schlagend werden können • Wo erforderlich, Umschuldungen bzw. Schuldenrestrukturierung anstoßen

Thesen zu den unmittelbaren und mittelfristigen Auswirkungen von COVID 19 auf das Regionalbankengeschäft (3)

Nicht taxativ

PARAMETER/ PRODUKTE	UNMITTELBARE HERAUSFORDERUNGEN	MITTELFRISTIGE HERAUSFORDERUNGEN (18 Monate)	HANDLUNGSANSÄTZE
Kredit/Konsum (inkl. KFZ- Leasing)	<ul style="list-style-type: none"> • Konsumzurückhaltung durch CV19-Unsicherheit sehr wahrscheinlich • Wahrscheinlichkeit für Bonitätsverschlechterung und Kreditausfälle im Bestand steigen 	<ul style="list-style-type: none"> • Je länger die CV19-Pandemie andauert, umso virulenter werden die linksstehenden Themen 	<ul style="list-style-type: none"> • Restriktive Kreditvergabe im Neugeschäft bei Konsumfinanzierungen • Deutliche Kostenreduktion entlang der Wertschöpfungskette, inkl. etwaiger Anpassung der Produktions-/Abwicklungsketten • Erhöhtes Serviceaufkommen („Kundenanfragen“) einplanen und Handling-Richtlinien vorgeben • Sofern vorhanden: Staatshilfen vermitteln (auch im Eigeninteresse der Banken)
Kredit-Pricing	<ul style="list-style-type: none"> • Bei guten Bonitäten und werthaltigen Besicherungen wird der Konditionsdruck sehr hoch bleiben • Bei schwachen Bonitäten oder stark Risiko-behafteten Geschäften zählt letztlich das risikoadäquate Pricing 		<ul style="list-style-type: none"> • Tiefenbohrung Zinsspanne und Überprüfung sämtlicher Bestandspreise unter Risikogesichtspunkten (v.a. Nicht-KSchG) • Überprüfung der Vorkalkulationsinstrumente im Hinblick auf Risiko-adäquate Preisgestaltungen
ZV-Pricing	<ul style="list-style-type: none"> • Keine negativen Ertragseffekte, sofern Banken die dbzgl. Hausaufgaben erledigt und nicht vor sich haben (ZV-Pricing) 	<ul style="list-style-type: none"> • Abhängig inwieweit Neo-Banks und FinTechs die CV19-Krise „überleben“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Forcierte Kostenoptimierung im bedienten Zahlungsverkehr und dbzgl. Schwung aus CV19 nutzen • Sofern noch nicht erfolgt: ZV- und Kontopricing – auch unter Berücksichtigung des ZV-Kundenverhalten – auf den Prüfstand stellen • Mobile Payment-Lösungen noch stärker dem Kunden „näher bringen“

Thesen zu den unmittelbaren und mittelfristigen Auswirkungen von COVID 19 auf das Regionalbankengeschäft (4)

Nicht taxativ

PARAMETER/ PRODUKTE	UNMITTELBARE HERAUSFORDERUNGEN	MITTELFRISTIGE HERAUSFORDERUNGEN (18 Monate)	HANDLUNGSANSÄTZE
WP-Geschäft	<ul style="list-style-type: none"> • Unsicherheit der Kunden durch CV19-induzierte Kapitalmarktentwicklungen gestiegen • Neukunden bzw. Normalkunden an Kapitalmarktprodukte heranzuführen erscheint in naher Zukunft unrealistisch • „Solvente Kunden“ (Private Banking-/Vermögenskunden) warten auf Einstiegschancen 		<ul style="list-style-type: none"> • Enger digitaler Kontakt zw. persönlichem Kundenberater und solventen Kunden • Online-Angebot für „Do it yourself“ verstärkt kommunizieren (wobei hier nicht unmittelbar mit großen Ertragsmöglichkeiten gerechnet werden darf)
Vorsorge- produkte	<ul style="list-style-type: none"> • Prolongiertes, niedriges Zinsniveau und hohe Volatilität auf den Kapitalmärkten treffen Vorsorgeprodukte hart • Vertrieb an Neukunden vor sehr großen Herausforderungen; Halten von Bestandskunden ebenfalls 		<ul style="list-style-type: none"> • Kostenbelastung der Produkte deutlich optimieren • Rendite-Erwartungen absenken • Integration alternativer Anlageklassen prüfen
Private Kranken- Zusatz- versicherung	<ul style="list-style-type: none"> • Informationsbedürfnis der Bevölkerung erhöht (siehe Internet-Abfragen) 	<ul style="list-style-type: none"> • Für solvente Bevölkerungsteile, die noch keine dbzgl. Versicherung haben, ein klares Thema 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei den hierfür in Frage kommenden Kundenkreisen, die noch keine dbzgl. Produktabdeckung besitzen, unbedingt proaktiv aufzugreifen
Stationärer Vertrieb/Omni- kanäle	<ul style="list-style-type: none"> • „Social Distancing“ als staatlich verordnete CV19-Maßnahme reduziert Kundenfrequenz in den Banken gegen Null 	<ul style="list-style-type: none"> • Stationärer Vertrieb bleibt eine Säule, die jedoch weniger und weniger in Anspruch genommen wird • Gesicht des Beraters bzw. der Bank als personifiziertes Vertrauenskapital ist wichtiger als Kilometerdistanz bis zur nächsten Bankstelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Filialbetrieb während CV19 auf Notbetrieb „herunterfahren“ • Prüfung, inwieweit sich das bediente Servicegeschäft nach CV19 überhaupt wieder verstärkt • Vorbereitung für weiter verstärkte digitale Service-/ZV-Prozesse und einfache Bankprodukte („Beschleunigung der Digitalisierung im Standardgeschäft inkl. dig. Dialog-Centern“) • Kosteneffizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette und vernünftige Betriebsgrößen • Kritische Reflexion der Bankomat- und SB-Infrastruktur

Quelle: CONFIDUM

Thesen zu den unmittelbaren und mittelfristigen Auswirkungen von COVID 19 auf das Regionalbankengeschäft (5)

Nicht taxativ

PARAMETER/ PRODUKTE	UNMITTELBARE HERAUSFORDERUNGEN	MITTELFRISTIGE HERAUSFORDERUNGEN (18 Monate)	HANDLUNGSANSÄTZE
<p>Kosten/Effizienz</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Angesichts der sehr herausfordernden und historisch als einmalig zu bezeichnenden Kombination von krisenähnlichen Einflussfaktoren, führt an rechtzeitig initiierten Kosteneffizienz und Produktivitätsprogrammen kein Weg vorbei • Im Sinne der gesellschaftlichen Verantwortung von Regionalbanken sind dabei stets sozial verträgliche Optimierungen zu favorisieren – heißt: ein etwaiger Versuch eines Aussitzens verschiebt die Probleme kurzfristig und verschärft sie zugleich • Diese Produktivitäts- & Kosteninitiativen müssen die gesamte Wertschöpfungskette des Bankgeschäfts, also nicht nur den Vertrieb, sondern auch die Marktfolge & den Betrieb umfassen 		<ul style="list-style-type: none"> • Professionelle, mit dem Wertebild von Regionalbanken korrespondierende Kosten- & Produktivitätsinitiativen lancieren und dabei „jeden Stein umdrehen“ • Skalierungspotenziale nutzen und „zukunftsfitte“ Größenordnungen erreichen – dabei gilt das „Regionale SINATRA-Prinzip“ • Verbindliche Ziele definieren, die mit entsprechenden Maßnahmenpaketen und unter weitgehender Wahrung des Wertebildes von Regionalbanken umgesetzt werden • Alle Stakeholder an die „Realität faktenbasiert heranzuführen“

CONFIDUM
Financial Management Consultants

Dr. Edgar Schirl, MBA (Managing Director)
Dr. Christof Grabher (Managing Director)

Unionstraße 3
A-4020 Linz
+43 664 45 38 180

Bahnhofplatz 4
CH-9430 St. Margrethen
+71 71 858 28 90

edgar.schirl@confidum.com christof.grabher@confidum.com

www.confidum.com