



DONNER & REUSCHEL

PRIVATBANK SEIT 1798

**Veränderungen im
regulatorischen Umfeld
als kreditwirtschaftliche
Herausforderung
für eine Privatbank**

**Prof. Dr. Laurenz Czempel
Mitglied des Vorstandes**

DONNER & REUSCHEL – Die Privatbank der SIGNAL IDUNA Gruppe

Im Jahr 1798 wurde die Bank von dem 24-jährigen Hamburger Kaufmann und Reeder Conrad Hinrich Donner gegründet. Im Jahr 1990 stellte sich mit der SIGNAL IDUNA Gruppe ein starker Partner und Aktionär an die Seite des Bankinstituts.

Im Juli 2009 erwarb die Hamburger CONRAD HINRICH DONNER Bank die Münchner Traditionsbank Reuschel & Co., die seit ihrer Eröffnung 1947 zu einer der zehn größten deutschen Privatbanken herangewachsen war. Das im Oktober 2010 vereinigte Bankhaus firmiert unter dem Namen „DONNER & REUSCHEL“.



DONNER & REUSCHEL

| Mio. EUR | 2013 |
|------------------------------|-------|
| Bilanzsumme | 3.959 |
| Eigenmittel | 215 |
| Geschäftsvolumen | 4.359 |
| Mitarbeiter (per Jahresende) | 584 |

SIGNAL IDUNA - Gruppe

| Mio. EUR | 2013 |
|-------------------------|--------|
| Assets under Management | 58.760 |

Wesentliche Veränderungen im regulatorischen Umfeld

Ausgangssituation

- Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht hat am 16.12.2010 sein neues Regelwerk, "Basel III" genannt, veröffentlicht. Alle G20-Staats- und Regierungschefs haben sich zur Umsetzung der Empfehlungen des Baseler Ausschusses verpflichtet.
- Im Juni 2013 wurden die CRR-Verordnung und die CRD IV-Richtlinie in der EU verabschiedet und im europäischen Amtsblatt zur Anwendung ab 01.01.2014 veröffentlicht.
- Dabei ist die CRD IV-Richtlinie durch den jeweiligen nationalen Gesetzgeber umzusetzen, die CRR-Verordnung erlangt hingegen durch die EU direkte Geltung in den Mitgliedsstaaten.
- Ziele des Basel III-Regelwerks sind:

| Kapitalreform | Liquiditätsreform | Verbesserung der Stabilität des Finanzsystems |
|---|---|--|
| Qualität, Konsistenz und Transparenz der Kapitalbasis | Kurzfristig: Liquidity Coverage Ratio (LCR) | Anreiz zur Nutzung zentraler Gegenparteien anstelle OTC |
| Abdeckung aller Risiken | Längerfristig: Net Stable Funding Ratio (NSFR) | Höhere Kapitalanforderungen für Geschäfte mit großen Finanzinstitutionen |
| Begrenzung der Höchstverschuldung | Monitoring Tools, Stresstesting | Bedingtes Kapital |
| Kapitalpuffer | | Zusätzliche Anforderungen für systemrelevante Banken |

Die Regulatorik hat erhebliche Auswirkungen...

Eigenkapital und Liquidität

Die Banken „verfügen heute über erheblich mehr Kapital- und Liquiditätsreserven zur Krisenprävention als vor der Finanzmarktkrise.“

Geschäftsmodelle der Banken/ Rentabilitätsprobleme

Die Banken haben „in einer bemerkenswerten Breite ihre Geschäftsmodelle hin zum Firmen- und Privatkundengeschäft verschoben.“

Komplexität der Regulierung

Die Banken „bemängeln die zunehmende Komplexität und kumulative Folgen der vielen unterschiedlichen Regulierungsvorstöße.“

Im Fokus: Datenmanagement

„Bei den konkreten Maßnahmen zur Umsetzung der Regularien [erscheint] die Optimierung des Datenmanagements für viele besonders dringlich...“

Kostenmanagement

„Die Erreichung dieser wichtigen regulatorischen Ziele [ist] mit beträchtlichen Kosten verbunden...“

... auf die Kosten der Banken

Kostenschätzung von 13 dt. Kreditinstuten (60% der Bilanzsumme aller dt. KI)

| Direkte Kosten der Regulierung | | |
|---|---------------------|---------------------|
| | 2010–2012 | 2013–2015 |
| Erforderliche Projektbudgets/ Investitionskosten aus Regularien | 1,9 Mrd. EUR | 2,5 Mrd. EUR |
| Zusätzliche laufende Verwaltungs- kosten aus Regularien | 0,4 Mrd. EUR | 0,4 Mrd. EUR |
| Direkte Kosten der Regulierung bei den Studienteilnehmern in Summe | 2,3 Mrd. EUR | 2,9 Mrd. EUR |

Skalierung auf alle dt. KI
(Bilanzsumme)

| Direkte Kosten der Regulierung bei deutschen Kreditinstituten in Summe | | |
|--|------------------|------------------|
| | 2010–2012 | 2013–2015 |
| | ca. 3,8 Mrd. EUR | ca. 4,8 Mrd. EUR |

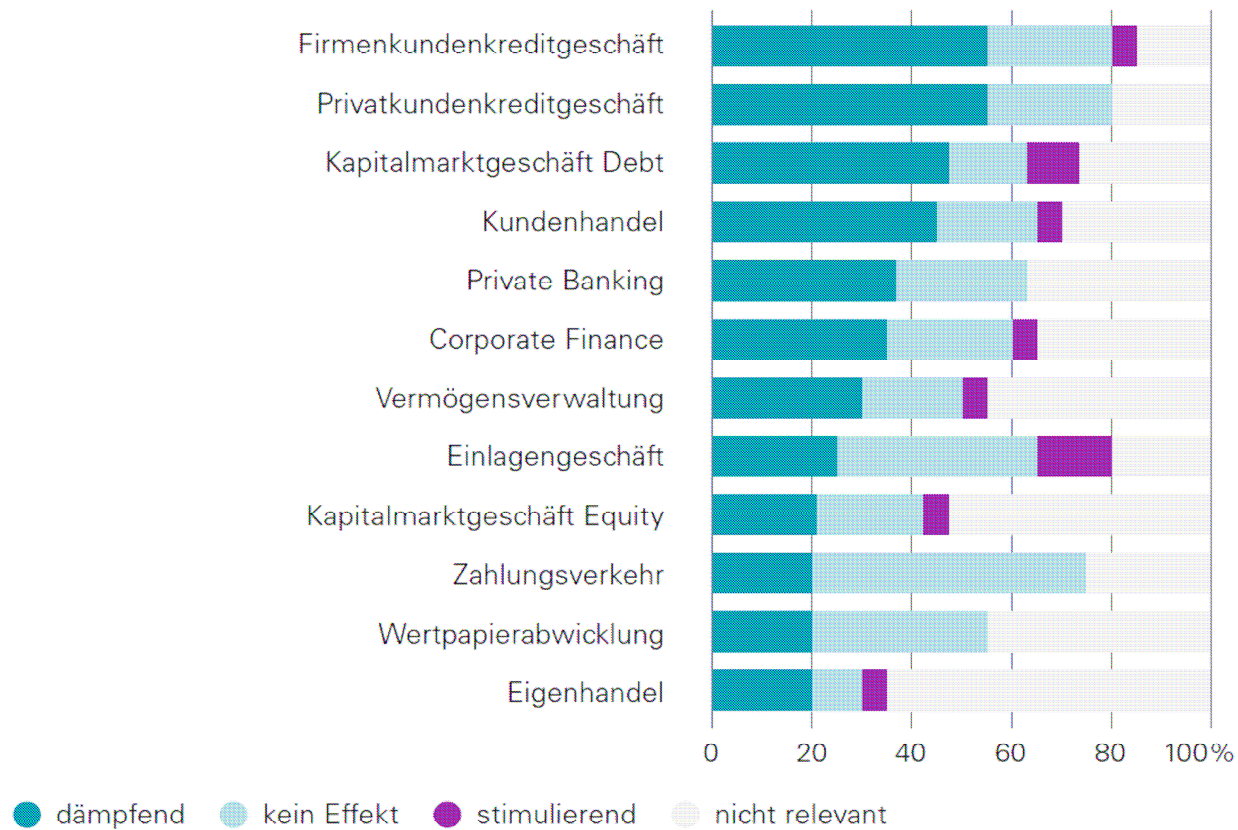
+

| Veränderung der Eigenkapital- rendite vor Steuern | | |
|--|---------------------------------|---------------------------------|
| | 2010–2012 | 2013–2015 |
| | minus 2,4 Prozent- punkte | minus 2,4 Prozent- punkte |

Auf Basis der vorgelegten Analyseergebnisse bewegen sich die Gesamtkosten der Regulierung, die von den Kreditinstituten aufgebracht werden müssen, in einer Größenordnung von insgesamt etwa **neun Milliarden Euro jährlich.**

... auf das Kundengeschäft der Banken

Effekt neuer Regularien auf Wachstumspotenziale des Bankgeschäfts



Die Einlagen sind noch kostengünstig...

Alternative: Die Refinanzierung über den Kapitalmarkt ist aktuell schwierig und sehr teuer. Unbesicherte Emissionen von Banken werden zudem regulatorisch benachteiligt.

Angebotsinduzierte Faktoren

- Einkommen der Bevölkerung (BIP)
- Realverzinsung der Einlagen (Inflation/ Zinsen)
- Risikoappetit der Ein-/ Anleger (z. B. Risiko-/Rendite-Profil alternativer Anlagen)
- Vertrauen in die Bank/ den Finanzsektor/ die Einlagensicherung/ die Politik

Nachfrageinduzierte Faktoren

- Privilegierung von Nichtbanken-Einlagen in der (neuen) Regulierung; z. B. Basel III/ CRR I/ Bankenabgabe
- Verfügbarkeit und Kosten anderer Refinanzierungsformen (z. B. über den Kapitalmarkt)
- Intensität des Wettbewerbes um Einlagen

Das aktuelle Niedrigzinsumfeld sowie die Nachfrage nach sicheren Anlagemöglichkeiten dämpfen derzeit (noch) den Wettbewerbsdruck im Einlagensegment.

...für die Refinanzierung

Aufgaben

- Die Banken müssen die Attraktivität ihrer Einlagen steigern, insbesondere im Vergleich zu Versicherungsprodukten.
- Das Produktdesign ist ggf. anzupassen bzw. die Produktpalette zu erweitern (z. B. um „Evergreen-Strukturen“)
- Die Konditionierung als auch das Produktdesign sind auf die jeweiligen Kundengruppen abzustimmen (z. B. RETAIL, Non Financial Customer)
- Hierzu ist insbesondere die Qualität/ Quantität der Kundendaten sicher zu stellen.
- Das Vertrauen der Anleger in die eigene Bank ist weiter zu stärken.

Gefahren

- Klumpenrisiken innerhalb der Kundeneinlagen.
- Die Priviligierung durch den Gesetzgeber könnte zu einer Dominanz der Kundeneinlagen in der Bilanz führen – zu Lasten anderer Anlageformen.
- Bei einem sich ändernden Marktumfeld (steigende Zinsen) könnte der Wettbewerbsdruck deutlich zunehmen und der Zinsaufwand steigen.

Es wird ein zunehmender Wettbewerb in bestimmten Einlagenkategorien erwartet. Dies führt mitunter zu erhöhtem Zinsaufwand.

Wesentliche Auswirkungen auf die Finanzierungspraxis...

Kostensteigerung für Banken

- Steigerung der EK-Kosten für Kredit- und Anlagengeschäfte
- **Höhere Opportunitätskosten durch beschränkte Fristentransformation**

Einschränkung der Spielräume

- Kapazität zur Kreditvergabe stärker limitiert (EK-seitig und durch Leverage-Begrenzung)
- **Geringere Freiräume für Bilanzstrukturpolitik durch Liquiditätsanforderungen**

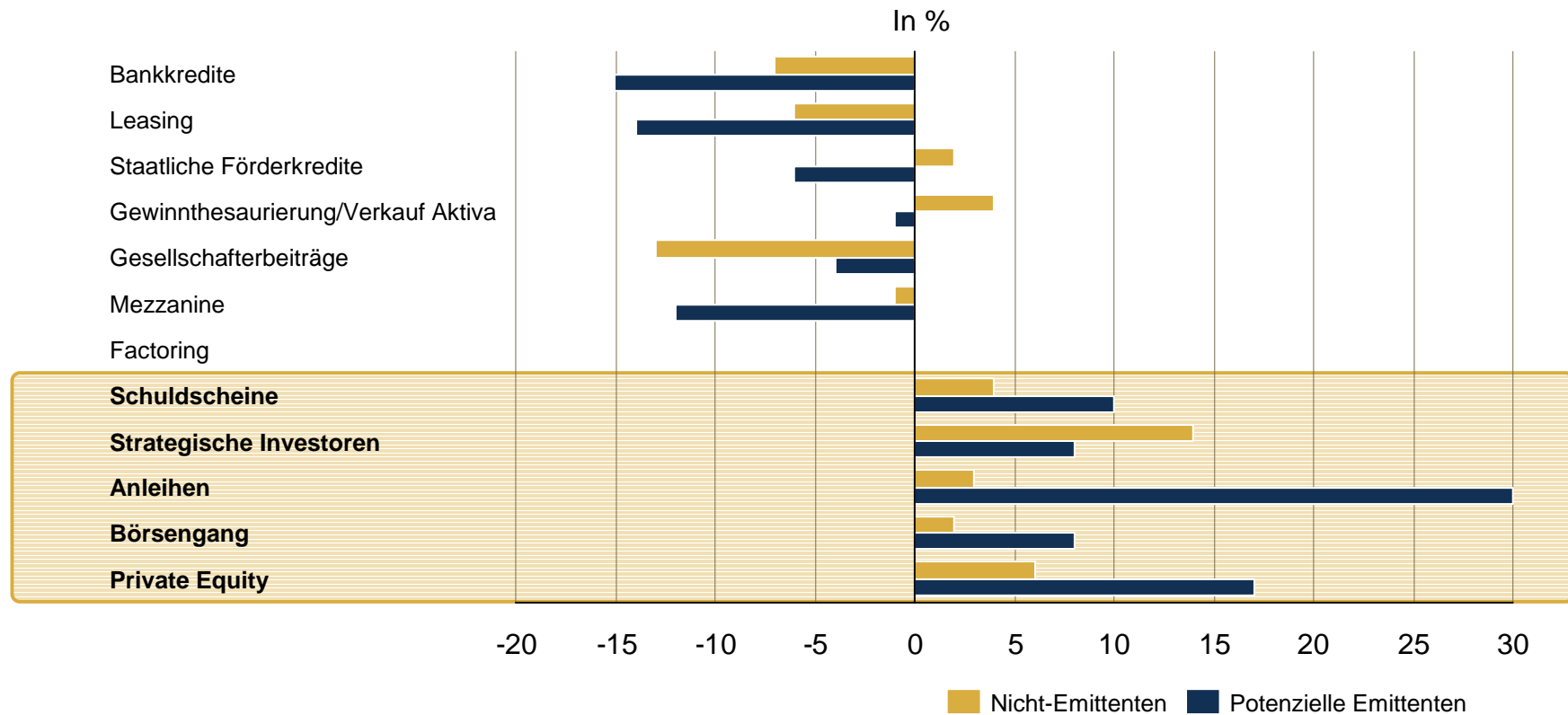
Restriktionen für klass. Kreditgeschäft

- Einschränkung der mittel- und langfristigen Kreditvergabe sowie ggf. der Handeltätigkeit
- Priorisierung stärkerer Besicherungen bzw. höherer Bonitäten bei der Kreditvergabe zur EK-Entlastung
- Anpassung der Konditionen im Kreditgeschäft
- Anpassung der Bilanzstrukturpolitik (auf der Aktiv- wie auf der Passivseite)

Ergebnisreduzierung durch LCR (Ø 15 bp auf relevante 30-Tage-Liquidität) und NSFR (Ø 25 bp auf das Gesamtfinanzierungsvolumen)¹.

1. Abschätzung auf Basis der Durchschnittswerte der Untersuchungsgruppe 2 der Basel III Auswirkungsstudie der Deutschen Bundesbank (2011) Gruppe 2 und der aktuellen Zinskurve (Stand März 2013).

...mit alternativen Finanzierungslösungen



Zukünftig wird die Bedeutung kapitalmarktorientierter Finanzierungsmittel zunehmen.

Paradigmenwechsel Privatbanken - Unternehmen

| | Früher/bisher | Künftig |
|--------------------------|---|---|
| 1 Produkt | Schwerpunkt auf Kreditprodukte für den Firmenfinanzierungsbedarf | Breites Spektrum an Finanzierungs- und Kapitalmarktprodukten, Vermögensverwaltung und übergreifende Beratungsleistung |
| 2 Beratungs-Scope | Primär Finanzierungsbedürfnisse der Firmen | Ganzheitliche Finanzierungs- und Vermögensberatung für Firmen und Unternehmer als Privatperson und Investor |
| 3 Rolle | Produktgeber mit überwiegend bankbilanziell wirksamen Zinsprodukten | Produktgeber, -vermittler und Arrangeur im Zusammenspiel mit Kapitalmarkt und externen Partnern |

DONNER & REUSCHEL als Partner des Unternehmers

① Finanzierungsberatung

Unterstützung bei langfristiger Finanzierungsplanung und -strukturierung

Aufzeigen von und Beratung zu Finanzierungsoptionen

Unterstützung bei Optimierung von Rating und Passivseite

Partnersuche und -koordination

② Finanzierungszugang

Begleitung bei Entwicklung/Adaption alternativer Finanzierungsansätze

Bereitstellung von Finanzierungsüberbrückungen

Eröffnung des Zugangs zu Kapitalmärkten

Platzierung von EK, Mezzanine und FK bei Investoren

Identifikation von Finanzierungspartnern

③ Unternehmerfokus

Begleitung der Unternehmer bei unternehmensübergreifenden Finanzfragen

Ganzheitliche Perspektive zu Vermögens-, Immobilien- und Finanzierungsfragen

Privatbanken als unabhängige Partner durch stärkere Finanzierungsneutralität ggü. klassischen Kreditbanken.

DONNER & REUSCHEL im Bereich Capital Markets

Strategie

Strategie/Positionierung

- Spezialist für illiquide, deutsche Nischenmärkte (vorwiegend Renten und Aktien)
- Umfangreiches Produkt- und Serviceportfolio im Depotbankgeschäft
- Interner Serviceprovider für Private Banking, Vermögensverwaltung und den Konzern

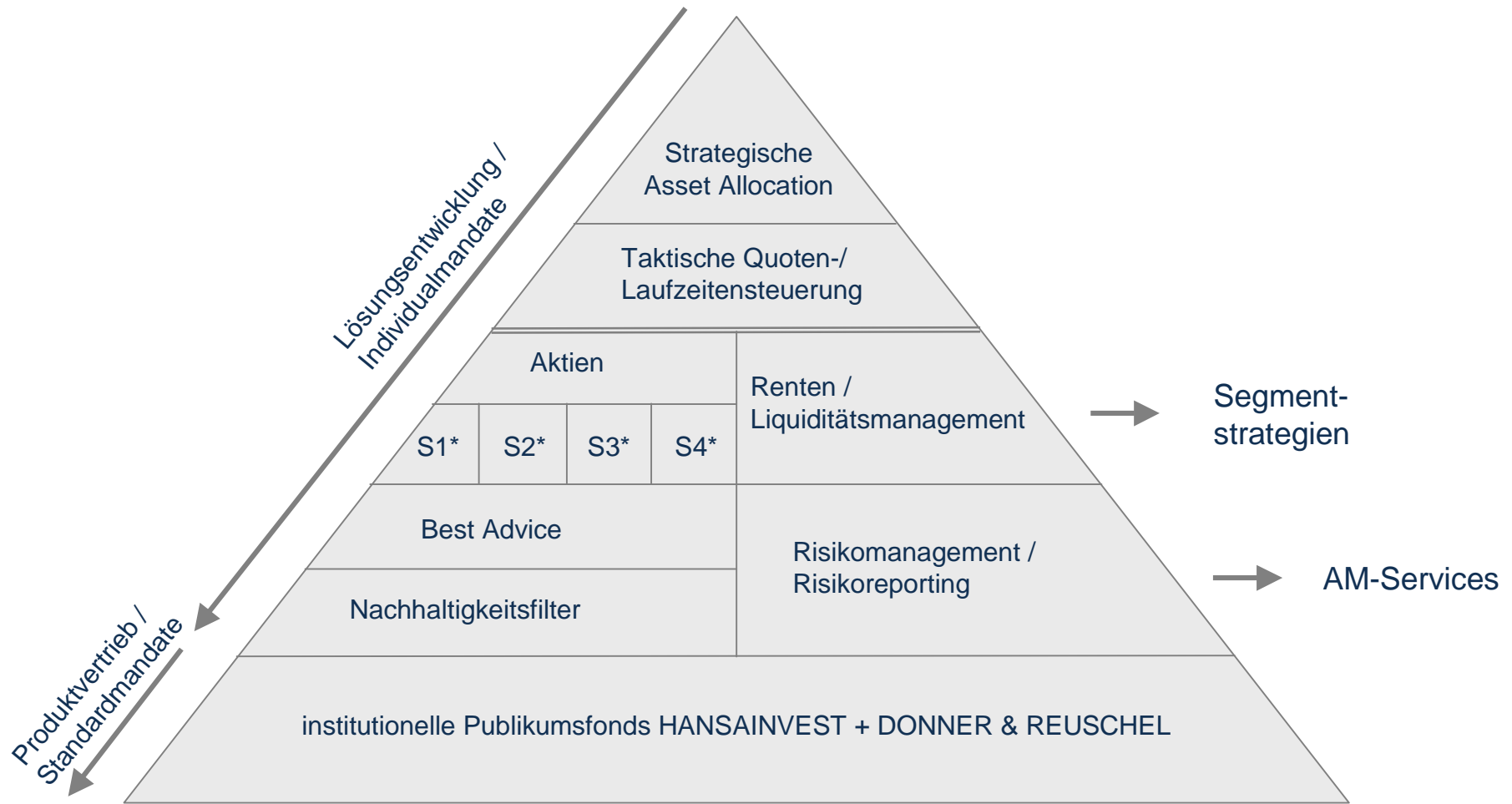
USP

- Hohe Expertise in illiquiden Märkten
- Hohe Servicequalität im Depotbankgeschäft auch für kleinere und mittelgroße Kunden
- Ganzheitliche Kundenbetreuung (kein reiner Produktvertrieb)

Businesscase – Annahmen

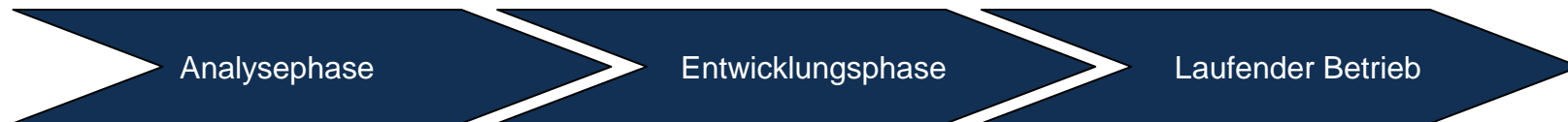
- Ertragswachstum mit Zielkunden, wie Asset-Managern und Institutionellen, aber vor allem auch mit den internen Kunden Vermögensverwaltung und Private Banking
- Selektiver Personalausbau zur Abbildung des Volumenausbaus sowie des verbesserten internen Dienstleistungsangebots
- Sachkosten und Indirekte Kosten steigen durch variable Anteile (Sachkosten +2%, indirekte Kosten +14% → z. B. WP-Abwicklung)

Anlageberatung Institutionelle Kunden (AIK)



Anlageberatung Institutionelle Kunden (AIK)

- Der Weg zum Mandat ist in der Regel projekthaft
- Die Lösungen sind in der Regel Spezialmandate

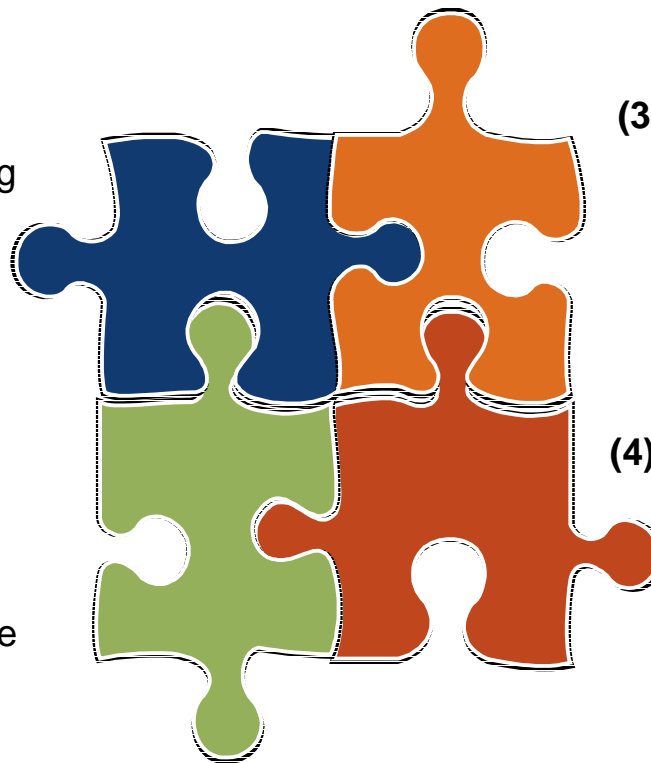


- | | | |
|--|--|--|
| – Aufsichtsrechtlicher Rahmen | – Aufsetzen des Modells/Backtesting | – Mandatierung |
| – EK-/Risikokapitalanforderungen | – Abstimmung mit Mandant | – Einrichtung der Serviceline |
| – Aufnahme der Ertrags-/Risikoparameter (VaR, Max-Draw-Down, etc.) | – Abgleich der Rahmenparameter (Preis, Reporting, Vehikel, etc.) | – Fortlaufendes Reporting/Anlageausschüsse |
| – Bestimmung der Asset-Klassen | | |
| – Strategische Asset Allocation nach mu-Sigma-Ansatz | | |
| – Wahl des taktischen Modells | | |
| – Bestimmung Segment /Titelselektion | | |

D&R Asset Vermögensverwaltung - Kernkompetenzen

**(1) Investmentprozess -
Strategische Allokation**
Sinnvolle Zusammenstellung
der Anlagestrategie nach
Ihren Anlagezielen

(2) Risikomanagement
Wissenschaftliche Basis,
konsequente Umsetzung,
Vermögen schützen als
oberste Maxime der Ansätze

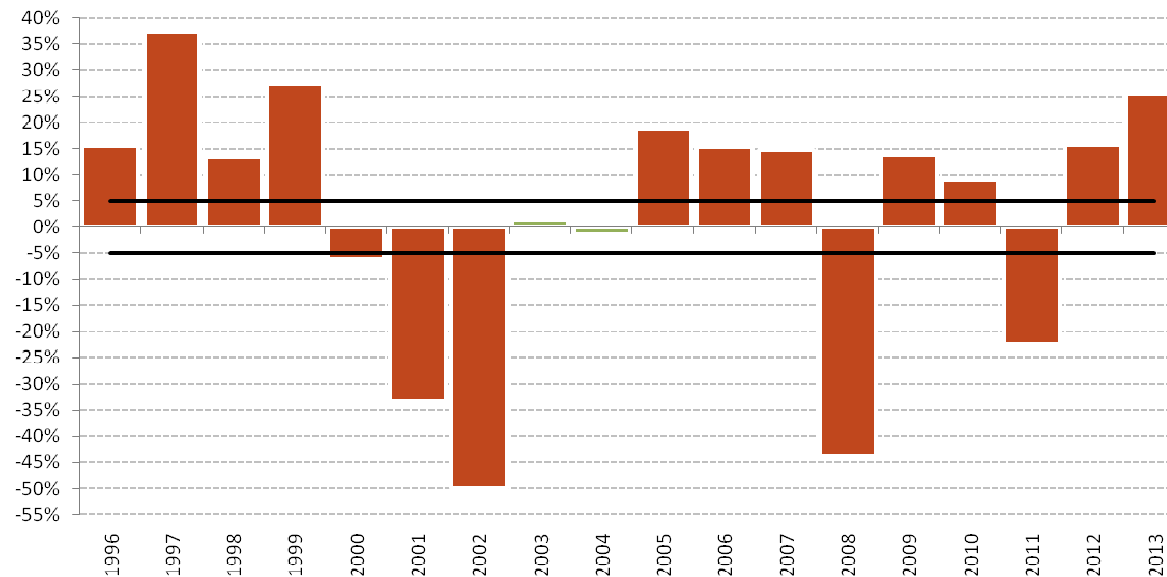


(3) Taktische Allokation
Vielfach regelbasierte
Steuerung der Quoten und
taktischen Ausrichtung

(4) Best Advice
Nutzung quantitativer Daten-
banken, sorgfältige Auswahl von
Zielinvestments nach Aspekten
von Rendite, Risiko und
Geeignetheit

Prognosen bei volatilen Kapitalmärkten

Handelsblattumfrage:
DAX Prognosen versus Ist Ergebnissen auf Jahresendbasis



Analysten haben den Markt schlechter eingeschätzt als er sich entwickelte

Analysten haben den Markt besser eingeschätzt als er sich entwickelte

Ergebnis : Trotz einer sehr breiten (37-40 teilnehmende Finanzinstitute weltweit) Basis und einem daraus deutlich geglätteten Durchschnittswert sowie eines Fehlertoleranz-Korridors von 10%, waren die Marktanalysen und -prognosen nur in zwei von 18 Jahren richtig, Fehl-einschätzungen führten dagegen zu Abweichungen von bis zu 50%.

D&R Markt-Navigator: Intuitive Aktienquotensteuerung

- Erfahrungen aus den Jahren 2000 bis 2009 zeigten: „Kaufen-und-Liegenlassen“ war gefährlich.
- DONNER & REUSCHEL entwickelte daher ein Regelwerk zur Steuerung der Aktienquoten, um die Kundenportfolios zukünftig vor zu starken Verlusten zu schützen.
- Der „D&R Markt-Navigator“ wird seit Anfang 2009 eingesetzt.
- Der Investitionsprozess ist **systematisch** und **intuitiv** nachvollziehbar.
- **Prognosen und Emotionen finden keinen Eingang.**

Diverse Signalgeber



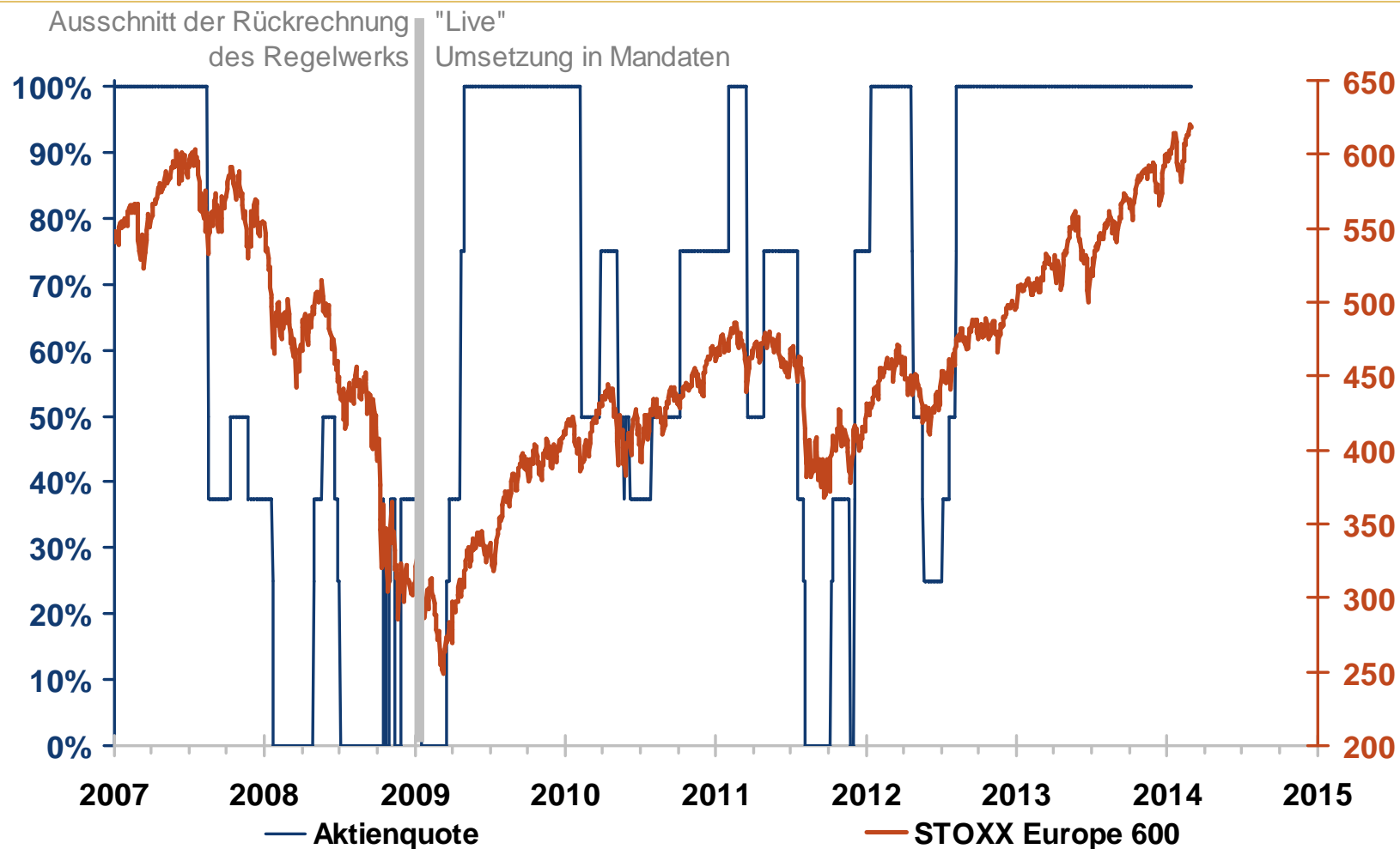
Exemplarische Darstellung

Zusammenspiel der Indikatoren + Gewichtungsvorschlag

| | | Fundamentale Signale | | | |
|--------------------|--------|----------------------|-------|------------------|---|
| | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Trendfolge-Signale | Anzahl | 50% | 75% | 100% | |
| | 5 | 50% | 75% | 100% | |
| | 4 | 37,5% | 50% | 75% | |
| | 3 | 25% | 37,5% | 50% | |
| | 2 | 25% | 25% | 37,5% | |
| | 1 | | | 25% | |
| 0 | | | | keine Allokation | |

Die Aktienquotensteuerung in der Praxis

Identifizierung wesentlicher Trends, ansonsten eingebauter Vorsichtsgedanke



Quelle: Bloomberg, Thomson Datastream, eigene Berechnungen.

Zeitraum 2007 bis 28.02.2014 (reale Historie ab 2009, Rückrechnungs-Ergebnisse seit 1989 vorhanden und Darstellung seit 2007)

Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Systematische Steuerung auch für Anleihe-Bestände

- Die Rendite von Staatsanleihen ist abhängig von der Laufzeit. Längere Laufzeiten bedeuten jedoch auch ein erhöhtes Schwankungsverhalten.
- Für die vermeintlich sicheren Rentenmärkte gilt es bei den aktuellen Niedrigrenditen (und damit einem recht hohen Kursniveau) ein zunehmendes **Augenmerk auf die aktive Steuerung der Kursbewegungen** zu legen, um möglichst stetige Erträge zu erzielen.
- Die u.g. Einzel-Bausteine unseres Unterstützungsmodells dienen als Signalgeber und regeln dabei eine optimale Laufzeitensteuerung von Anleihen bester Bonität.
- Die Umsetzung kann dabei direkt über eine Veränderung des Anleihebestands erfolgen oder auch über ein sogenanntes Overlay-Management (d.h. Absicherungsgeschäfte bei Beibehaltung des Anleihebestandes).

Diverse Signalgeber



Exemplarische Darstellung

Zusammenspiel der Indikatoren + Gewichtungsvorschlag

| | | Fundamentale Signale | | | |
|--------------------|---|----------------------|-------------|------|---|
| | | Anzahl | 0 | 1 | 2 |
| Trendfolge-Signale | 1 | kurz | unverändert | lang | |
| | 0 | kurz | kurz | kurz | |

Ihre Ansprechpartner



Prof. Dr. Laurenz Czempel
Mitglied des Vorstandes

Tel.: +49 (0) 89 2395-1367
Fax: +49 (0) 89 2395-1792
laurenz.czempel@donner-reuschel.de



Christian Roth
Kundenberater
Anlageberatung Institutionelle Kunden

Tel.: +49 (0) 40 30217-5114
Fax: +49 (0) 40 30217-5413
christian.roth@donner-reuschel.de



Christoph A. Horst
Projektmanager / Produktspezialist
Anlageberatung Institutionelle Kunden

Tel.: +49 (0) 40 30217-5158
Fax: +49 (0) 40 30217-5413
christoph-alexander.horst@donner-reuschel.de

DONNER & REUSCHEL
Aktiengesellschaft
Ballindamm 27
20095 Hamburg
Friedrichstraße 18
80801 München

bankhaus@donner-reuschel.de
www.donner-reuschel.de

Die Privatbank der
SIGNAL IDUNA Gruppe.

Allgemeine und rechtliche Hinweise

Diese Publikation richtet sich an unsere Kunden aus den Bereichen Private Banking, Unternehmer & Unternehmen sowie Institutionelle Kunden wurde am 23.06.2014 erstellt. Alle veröffentlichten Angaben dienen ausdrücklich nur der Information und stellen keine Anlageberatung dar.

Eine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Angaben kann nicht übernommen werden. Wir empfehlen Ihnen vor dem Erwerb ein eingehendes Beratungsgespräch mit Ihrem Anlageberater. Die steuerliche Behandlung ist von den persönlichen Verhältnissen des Kunden abhängig und kann Änderungen unterworfen sein.

Diese Publikation ist eine Werbung im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes. Donner & Reuschel Aktiengesellschaft erhält für den Vertrieb genannter Wertpapiere den Ausgabeaufschlag und/ oder Vertriebs-/ Vertriebsfolgeprovisionen von der Fondsgesellschaft oder Emittentin bzw. erzielt als Anlageberaterin eigene Erträge.

Verbindlich ist der Verkaufsprospekt mit integriertem Verwaltungsreglement, der bei der Verwaltungsgesellschaft, bei der Depotbank, bei den Zahlstellen und der Vertriebsstelle, sowie bei Ihrem Berater kostenlos erhältlich ist. Detaillierte Ausführungen zu den Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuell gültigen Verkaufsprospekt.

Abgestellt wird - sofern nicht abweichend angegeben - auf die Bruttowertentwicklung ohne Berücksichtigung etwaiger Kosten, die – je nach Haltedauer – zu einer geringeren Nettoertragsrate führen.

Angaben zur bisherigen Wertentwicklung erlauben keine Prognose für die Zukunft; dies gilt insbesondere, wenn das Wertpapier/ der Index erst vor kurzer Zeit - z.B. vor weniger als 12 Monaten - emittiert/ gebildet wurde.

Die Wertentwicklung kann durch Währungsschwankungen beeinflusst werden, wenn die Basiswährung des Wertpapiers/ Index von EURO abweicht.

Der Bundesminister der Finanzen warnt: Bei Hedgefonds müssen die Anleger bereit und in der Lage sein, Verluste des eingesetzten Kapitals bis hin zum Totalverlust hinzunehmen.

Diese Information richtet sich nicht an natürliche oder juristische Personen, die aufgrund ihres Wohn- bzw. Geschäftssitzes einer ausländischen Rechtsordnung unterliegen, die für die Verbreitung derartiger Informationen Beschränkungen vorsieht. Insbesondere enthält diese Information weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren z.B. an Staatsbürger der USA oder Großbritanniens, in denen die Voraussetzungen für ein derartiges Angebot nicht erfüllt sind.