

» NACHHALTIGKEIT IST

Seit 50 Jahren ist die **Bank im Bistum Essen** als Geldinstitut aktiv. Anders als viele Mitbewerber verfügt sie auch heute noch über ein üppiges Depot A. Bei seiner Verwaltung geht die kirchennahe Bank aber ihren eigenen Weg.

Hinsichtlich der Philosophie der Bank im Bistum Essen bleibt schon auf ihrer Startseite im Internet kein Zweifel offen: Da steht „Nachhaltigkeit“ direkt neben „Vermögensberatung“. Und diese Haltung spiegelt sich auch im vergleichsweise umfangreichen Depot A der Kirchenbank wider. Ein Gespräch mit René Wrenger, der für das eigene Vermögen der Bank verantwortlich ist.

Herr Wrenger, welcher Regulatorik unterliegen Sie bei der Verwaltung des Depot A Ihrer Bank?

Wrenger: Für uns gelten die gleichen Regularien wie für andere Kreditinstitute.

Wie groß ist das hier zu verwaltende Volumen, und wie sah die Rendite 2015 aus?

Wrenger: Das Volumen unseres Depot A liegt bei rund 1,8 Milliarden Euro, eine Renditerhebung nehmen wir hier nicht vor.

Wie sehen dann Ihre Zielvorgaben aus beziehungsweise woran orientieren Sie sich?

Wrenger: In der Vergangenheit hatten wir ganz bewusst Spread-Vorgaben. So mussten wir jüngst noch einen Swap-Spread in Höhe von +60 Basispunkten für Neuanlagen überbieten. Diese Vorgabe wurde aber in diesem Jahr abgeschafft. Unser primäres Ziel besteht aber nicht in der Gewinnerzielung, sondern in der Förderung der wirtschaftlichen Tätigkeit unserer Mitglieder. Als notwendige Bedingung gilt es natürlich auch, Gewinne zu erzielen, schon allein um eine Eigenkapitalstärkung vorzunehmen und den Geschäftsbetrieb dauerhaft aufrecht zu erhalten. Auf der Passivseite der Bilanz haben

» Das Volumen unseres Depot A liegt bei rund 1,8 Milliarden Euro. «

René Wrenger, Bank im Bistum Essen

wir – wie das für Kirchenbanken üblich ist – einen Einlagenüberhang.

Wie wirkt sich das aus?

Wrenger: Wir halten ein recht üppiges Depot A, es macht knapp 40 Prozent unserer Bilanzsumme aus. Und es ist ein Profit-Center, mit dem wir Erträge erwirtschaften müssen. Hier unterscheiden wir uns deutlich von anderen genossenschaftlichen Instituten, bei denen das Kreditgeschäft nahezu 100 Prozent der Aktivseite ausmacht, während das Depot A eher der Liquiditätssteuerung dient.

Welche Trends sehen Sie generell beim Depot-A-Geschäft?

Wrenger: Tendenziell wird das Depot A bei der BIB reduziert, weil Jahr für Jahr mehr Kreditgeschäft generiert wird, als die BIB Einlagen einsammelt; das Kreditgeschäft wächst mit zweistelligen Wachstumsraten. Dieses Wachstum wird zulasten des Depot-A-Geschäfts umgesetzt.

Generell sehen wir derzeit doch die Problematik, dass Banken nicht genügend Kredite vergeben?

Wrenger: Wir bewegen uns ja in einem Spezialsektor; bei uns ist das insbesondere die konfessionell geprägte Gesundheitsbranche.

Das ist ein Markt, der nicht einfach zu managen ist, in dem wir uns aber in den letzten 50 Jahren ein Know-how aufgebaut haben, sodass wir dort Marktanteile gewinnen.

Welche besonderen Vorgaben haben Sie als genossenschaftliches und als kirchliches Institut, was Nachhaltigkeit oder ethische Vorstellungen angeht?

Wrenger: Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Unser Nachhaltigkeitsansatz ist zweigleisig: Auf der einen Seite haben wir Ausschlusskriterien, die wir berücksichtigen; auf der anderen Seite kombinieren wir dies mit einem Best-in-Class-Ansatz. Was wir im letzten Jahr als Ausschlusskriterium hinzugefügt haben, ist der Ausschluss von Unternehmen, die mehr als fünf Prozent ihrer Umsätze mit Kraftwerkskohle generieren – und das wohl gemerkt als Bank mitten im Ruhrgebiet.

Berücksichtigen Sie bei Ihren Investitionen auch christliche Werte?

Wrenger: Ja, wobei wir hier durchaus eine aktive Position einnehmen, beispielsweise was die Herstellung von Verhütungsmitteln angeht. Dort vertreten wir die Meinung, dass Verhütungsmittel nicht nur der Empfängnisverhütung dienen, sondern auch der Verhütung von Krankheiten. Deswegen sind Unternehmen, die Umsätze mit Verhütungsmitteln generieren, für uns grundsätzlich investierbar. Pornografie hingegen ist bei uns ein Ausschlusskriterium, ebenso wie Glücksspiel, Unternehmen der Rüstungsindustrie oder Firmen, die bestimmte Umsatzschwellen mit der Herstellung von Alkohol oder Tabakwaren erreichen.

RISIKOMANAGEMENT «

» Unser Nachhaltigkeitsansatz ist zweigleisig: Auf der einen Seite haben wir Ausschlusskriterien, die wir berücksichtigen; auf der anderen Seite kombinieren wir dies mit einem Best-in-Class-Ansatz. «

René Wrenger, Bank im Bistum Essen



» Wir haben auf der Passivseite der Bilanz einen Einlagenüberhang, der üblich ist für Kirchenbanken.«

René Wrenger, Bank im Bistum Essen

Wie frei sind Sie bei der Produktauswahl? Sollten Sie nach Möglichkeit auf die Produkte des eigenen Verbundes zurückgreifen, oder nutzen Sie auch Fremdprodukte?

Wrenger: Wir arbeiten hier gut und eng mit den Verbundunternehmen zusammen. In nicht unerheblichem Ausmaß haben wir aber auch Investitionen außerhalb dessen getätigt. Hier gilt es, den besten Asset Manager zu selektieren, und nicht einfach den Verbund zu mandatieren.

Vom Auszubildenden bis zum Abteilungsleiter



René Wrenger, Abteilungsleiter Treasury bei der Bank im Bistum Essen

2004 begann René Wrenger seine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Bank im Bistum Essen eG (BIB) und studierte gleichzeitig an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Betriebswirtschaft mit dem Abschluss Betriebswirt (VWA). Ab 2007 arbeitete er in der Kundenbetreuung für Privatkunden bei der BIB, um dann im Jahr darauf ins Treasury zu wechseln. 2012 wurde er Abteilungsleiter Treasury bei der BIB.

Was sind aktuell anlagentechnisch im Depot-A-Geschäft Ihre Herausforderungen – mal abgesehen von den niedrigen Zinsen?

Wrenger: Das ist insbesondere die Regulierung – ich nehme an, da spreche ich für jeden Depot-A-Manager. Der Einfluss von Politik auf die Vermögens- und Ertragslage von Banken ist enorm. Ich sehe zwar, dass die Schelte, die Banken bekommen haben, ein Stück weit gerechtfertigt ist. Aber sie trifft wie eine Gießkanne jede Bank, unabhängig davon, ob sie systemrelevant ist oder als Nischeninstitut nur einen kleinen Marktanteil hat. Besonders hart trifft die Regulierung kleine und mittelständische Institute, denn sie müssen dafür relativ hohe Kapazitäten binden beziehungsweise Investitionen tätigen.

Trifft die Regulierung auch direkt das Depot-A-Geschäft?

Wrenger: Ja, durch die jüngsten Verordnungen und technischen Standards greift der Aufseher aktiv in die Asset Allocation ein, beispielsweise indem die Liquidity Coverage Ratio eingeführt wurde. Diese verpflichtet Banken dazu, Staatsanleihen und Covered Bonds in nicht unerheblichem Ausmaß zu erwerben, unabhängig davon, ob man gerade unter Chance-Risiko-Gesichtspunkten in diese Assetklasse investieren möchte. Ba-

sel III, CRR, LCR, MaRisk ... es ist ein Aufsichtsrechts-Dschungel, durch den wir uns täglich schlagen. Das ist etwas, das große Institute etwas leichter darstellen können.

Wie sieht Ihre strategische Asset Allocation aus, und weichen Sie aktuell taktisch davon ab?

Wrenger: Schwerpunkt bleibt – trotz Niedrigzinsphase – das Zinsgeschäft. Hier bewegen wir uns ausschließlich im Investment-Grade-Bereich. Weil wir im Fixed-Income-Bereich eigene Expertise aufgebaut haben, managen wir hier den größten Teil selbst und trauen uns zu, auch in Corporates oder Financials zu gehen – europaweit. In den USA haben wir eine sehr untergeordnete Position. Interessant sind beispielsweise Kapitalmarktfloater, sogenannte CMS-Floater, bei denen wir in den letzten Jahren sukzessive Bestände aufgebaut haben. Aktien spielen bei uns im Depot A eine sehr untergeordnete Rolle – sie machen nicht einmal ein Prozent aus. Das Management dafür haben wir größtenteils extern vergeben.

Warum sind Aktien so unterrepräsentiert?

Wrenger: Weil wir für diese Assetklasse entsprechend Risikobudget bereithalten müssen. Ich hatte ja erwähnt, dass wir im Kreditgeschäft ein gesundes Wachstum haben, und das geht dann zulasten des Depot A. Auch die Risikoallokation in der Bank gilt eher dem Kreditgeschäft als dem Depot A.

Sie haben einen hohen Anteil an Mikrofinanz-Investments – was ist der Gedanke dahinter?



»Bei uns gilt es, den besten Asset Manager zu selektieren, und nicht einfach den Verbund zu mandatieren.«

René Wrenger, Bank im Bistum Essen

Wrenger: Investments in Mikrofinanz haben für uns zwei Dimensionen: a) finanzielle und b) soziale. Die Ursprünge liegen darin, dass wir zunächst selbst Investor in dieser Nische waren. Wir wurden dann auch aus der Kundschaft gefragt, ob man mit uns in diese Assetklasse gemeinsam investieren kann. Das Interesse kam damals aus dem kirchlichen Umfeld, von Stiftungen und aus dem Versicherungskreis. Wir haben Know-how entwickelt und Mitarbeiter eingestellt, die unser Kreditgeschäft in Mikrofinanz aufgebaut haben. 2007 legten wir – damals in Zusammenarbeit mit ResponsAbility in der Schweiz – einen Mikrofinanzfonds auf. Als wir inhouse über genügend Expertise verfügten, legten wir 2009 einen Mikrofinanz-Spezialfonds mit zwei Teilfonds auf. Die Mikrofinanzmärkte bieten den klaren Vorteil, dass sie sehr ausdifferenziert sind und untereinander kaum eine Korrelation – auch zu etablierten Assetklassen – aufweisen.

Wie viel Volumen haben Sie jetzt im Bereich Mikrofinanz?

Wrenger: Der erste Kunde in diesem Bereich – Fundeser in Nicaragua –, der 2007 das erste Mikrofinanzdarlehen von uns erhalten hat, ist auch heute noch Kunde bei uns. Mittlerweile hat die Bank im Bistum Essen insgesamt über 400 Millionen US-Dollar im Segment Mikrofinanz investiert. Aktuell sind es etwa 200 Millionen unter Management, verteilt auf den Spezialfonds und den im Jahr 2015 neu aufgelegten Publikumsfonds. Auf dem klassischen Bankkreditbuch kreditieren wir daneben ebenso Mikrofinanzinstitute.

Über welche Größenordnungen sprechen wir hier pro Abschnitt?

Wrenger: Wir bewegen uns da zwischen 500.000 bis fünf Millionen US-Dollar.

Das hört sich personalintensiv an. Wer kümmert sich um die Mikrofinanzanlagen?

Wrenger: Unsere Auslandskundenabteilung beschäftigt fünf Mitarbeiter, vier davon sind im Grunde permanent auf Reisen, um die Mikrofinanzinstitute zu besuchen. Daneben haben wir Spezialisten in der Kreditabteilung, was uns klar von anderen Managern in diesem Segment differenziert: Die Vergabe von Mikrofinanzkrediten ist Bestandteil unseres originären Kreditprozesses, das heißt, sie unterscheidet sich nur in Nuancen von einem Kredit, der beispielsweise an eine Kirchengemeinde vor Ort vergeben wird. Wir pflegen dort die klassische Ma-Risk-konforme Trennung von Markt und Marktfolge bis in den Vorstand hinein, so dass sichergestellt ist, dass nur die Mikrofinanzinstitute Kredite von uns erhalten, von denen wir auch fundamental überzeugt sind. Darüber hinaus muss natürlich gewährleistet sein, dass in der Revision eine adäquate Überprüfung sichergestellt ist. Wir im Treasury sind für das Währungsmanagement verantwortlich, denn die Kredite sind überwiegend in US-Dollar denominated.

Können Sie Darlehen zwischen dem Bankbuch und den Fonds hin- und herschieben? Und wie wird sichergestellt, dass hier keine unangemessene Selektion stattfindet?

Wrenger: Das Wort hin- und herschieben hat eine negative Konnotation, aber wir glauben, dass dies sogar ein Wettbewerbsvorteil ist. Wir können als Bank und gleichzeitiger Asset Manager flexibel auf die Liquiditätsbedürfnisse des Fonds reagieren. Haben wir Zuflüsse im Fonds, können wir aus unserem Kreditpool Kredite mit einem entsprechenden Volumen sehr schlank an den Fonds verkaufen. Zu Ihrer Frage nach einer eventuellen Selektionsproblematik: Wir haben in allen unseren Mikrofinanzfonds nennenswerte eigene Bestände, würden uns also selbst schaden, wenn wir minderwertige Kredite auf dem Bankbuch oder in einem der Fonds halten. Beim Verkauf an einen Fonds findet selbstverständlich eine entsprechende Prüfung der Werthaltigkeit statt.

Wachsen Ihre Mikrofinanzfonds?

Wrenger: Ja. Man muss allerdings wissen, dass der Mikrofinanzmarkt einerseits ein Nischenmarkt und andererseits noch nicht voll ausgeschöpft ist. Daher muss man in



» Die Vergabe von Mikrofinanzkrediten ist Bestandteil unseres originären Kreditprozesses. «

René Wrenger, Bank im Bistum Essen

diesem relativ kleinen Marktsegment vorsichtig agieren. So ist unser Wachstum nicht aggressiv getrieben, sondern wir nehmen nur so viele Mittel entgegen, wie wir auch in Form von Krediten wieder investieren können. Aktuell könnten wir viel mehr Kapital von Investoren einsammeln und auf der anderen Seite Kredite vergeben, wir achten aber auf die Qualität der Kredite. Es findet kein Wachstum um jeden Preis statt. Im Depot A sind wir in allen drei Fonds investiert, und wir haben natürlich auch Mikrofinanzdarlehen im klassischen Bankkreditbuch.

Wie steht es um die Cash-Bestände im Depot A? Sind Sie schon von negativen Zinsen betroffen?

Wrenger: Aktuell sind wir von negativen Zinsen nicht betroffen. Zum 1.7.2016 werden wir durch unsere genossenschaftliche Zentralbank mit negativen Zinsen konfrontiert sein. Die WGZ Bank AG informierte uns darüber, dass der Guthabenzins auf minus 0,20 Prozent sinken wird. Dass wir bald mit negativen Zinsen belastet werden, war keine Frage des Ob, sondern nur eine der Zeit. Kunden mit einem negativen Einlagenzins gibt es bei der BIB aktuell nicht.

Halten Sie im Depot A außer Mikrofinanzdarlehen andere alternative Assets?

Wrenger: Nein. Wir sind der Meinung, dass die Risiken aus vielen alternativen Investments nicht adäquat gemessen werden können. Da wird beispielsweise versucht, auf Basis von Wind- oder Sonneneinstrahlungsgutachten einen Value at Risk herzuleiten; das halten wir für anfällig gegenüber externen Prüfern. Sicherlich liegt es auch an der Art und Weise, wie wir unser Risikolimitsystem strukturiert haben und Risiken quantifizieren. Daher sind wir der Meinung, dass solche Assets für unser Depot A größtenteils nicht investitionsfähig sind. Wir kreditieren aber Projekte aus dem Segment erneuerbare Energien direkt. Das heißt, als Treasurer genügt es nicht, das Depot A zu kennen. Sie müssen eine höhere Flughöhe einnehmen und das Kreditgeschäft ebenso betrachten.

Wie sieht es bei Ihnen aus mit dem Thema Engagement? Wie aktiv sind Sie hier?

Wrenger: In Bezug auf unsere Nachhaltigkeitskriterien haben wir seit einigen Jahren guten Erfolg bei der Kontaktaufnahme zu Unternehmen. Beim Nachhaltigkeits-Screening werden wir unterstützt von imug in Hannover. Es fängt bereits damit an, dass nicht jedes Unternehmen gewillt ist, Nachhaltigkeitsfragebögen auszufüllen. Dort versuchen wir anzusetzen und den Kontakt zu intensivieren.

Union Investment ist ja bekannt für sein Engagement. Betreiben Sie Ihr Engagement

gemeinsam mit Ihren Verbundpartnern?

Wrenger: Nein, als Bank im Bistum Essen betreiben wir unser eigenes Engagement. Wir gehen auf diejenigen Unternehmen zu, deren Bonds aufgrund unserer Fundamentaldatenanalyse investierbar wären, die aber gegen unsere Nachhaltigkeitskriterien verstoßen. Denen verdeutlichen wir unseren Standpunkt und zeigen auf, was geändert werden muss, damit wir dort investieren können. Beispielsweise haben wir mit der finnischen Pohjola-Bank gesprochen, die daraufhin mit imug ins Gespräch kam darüber, was geändert werden muss, um den Nachhaltigkeitskriterien zu entsprechen. Darüber hinaus hatten wir unter anderem Kontakt zur Hypo NOE, Abbey National und aktuell zur niederländischen ING Bank.

Was erwarten Sie von Ihrem Engagement?

Wrenger: Wir erwarten nicht, dass wir das Geschäftsmodell eines Unternehmens ändern können, aber wir wollen zumindest klar Position beziehen. Nachhaltigkeit ist ein Anliegen, das uns sehr unter den Nägeln brennt.

Sie sind ja kein so großer Investor. Werden Ihr Engagement und Ihre Bemühungen trotzdem wahrgenommen?

Wrenger: Bisher haben wir bei allen unseren Engagement-Aktivitäten Erfolg gehabt, und wir machen damit definitiv weiter. Für uns ist Nachhaltigkeit zum einen ein Mittel zum Risikomanagement und zum anderen soziale Verpflichtung.

Wir danken für das Gespräch.

ANKE DEMBOWSKI 