



Periodisierte Ausgleichszahlungen im variablen Geschäft

■ Aktuelle Informationen aus laufenden Projektaktivitäten

von Dennis Bayer und Stefanie Wolz

Seit Beginn der Finanzmarktkrise beobachten viele Kreditinstitute starke Volumenzuwächse in variabel verzinsten Passivprodukten. Hiervon betroffen sind insbesondere Sicht- und Spareinlagen.

Die Anteile an langen Laufzeiten in den Mischungsverhältnissen versprechen hohe Margen, die weder der Realität entsprechen noch am Markt erreicht werden können. Daher rückt immer mehr die Frage in den Fokus, wie realistische Neugeschäftsmargen kalkuliert werden können, um falsche Impulse im Markt zu vermeiden.

Die hohen ausgewiesenen Margen wirken sich zudem bei der Aufteilung in Struktur- und Konditionsbeitrag aus. Teilweise sind die ermittelten Konditionsbeiträge so hoch, dass der Strukturbeitrag – in der Regel als Restgröße aus Zinsüberschuss abzüglich Konditionsbeitrag ermittelt – in manchen Instituten negativ wird.

In Gesprächen mit mehreren Sparkassen haben wir den Wunsch einer zeitnahen Umsetzung im Rahmen einer Projektlösung diskutiert und uns mit ihnen – losgelöst von der Frage nach einer Implementierung in der Standardsoftware – auf die Entwicklung einer Übergangslösung in Excel verständigt.

Bei der Umsetzung wurde darauf geachtet, möglichst konform zu bereits am Markt bestehenden Lösungen zu bleiben, da innerhalb der Sparkassenorganisation bereits unterschiedliche Umsetzungsvarianten existieren. Zudem wurden innerhalb der Pilotgruppe weitere sinnvolle Kennzahlen identifiziert, die in der Lösung berücksichtigt werden. Die zentralen Kennzahlen werden im Folgenden kurz dargestellt:

Periodisierte Ausgleichszahlung: die Differenz der Zinszahlungen aus dem „reinen (historischen) Gleitzins“ und den Zinszahlungen einer Investition in die Gleitzinsstruktur zu Ist-Zinsen. Diese Größe wird genutzt, um die laufenden Margenergebnisse im Rahmen der GuV-Planung zu korrigieren. Dadurch werden die Verschiebungen zwischen Struktur- und Konditionsbeitrag ausgeglichen.

Neugeschäfts-Bewertungszins: Um die Frage nach der Rentabilität eines Neugeschäfts beantworten zu können, wird der Neugeschäfts-Bewertungszins benötigt. Dieser stellt den durchschnittlichen Zins aller Papiere dar, die auf der aktuellen Zinsstruktur gekauft oder verkauft werden müssten. Auf Basis dieser Größe kann die Neugeschäftsmarge ermittelt werden. Mithilfe dieser Information kann beurteilt werden, ob ein Neugeschäft tatsächlich profitabel ist, und potenzielle Fehlsteuerungen im Marktbereich durch zu hohe Kundenzinsen basierend auf dem historischen Gleitzins werden vermieden.

Portfolio-Bewertungszins: Auf Basis der aktuellen und aller in den Vormonaten beobachteten Volumenschwankungen entsteht ein Portfolio mit zahlreichen Papieren mit unterschiedlichen Volumentranchen, Laufzeiten und Kupons. Der volumengewichtete Durchschnitt all dieser Papiere stellt den Portfolio-Bewertungszins dar. Auf Basis dieser Größe kann die aktuelle Marge der Gesamtposition ermittelt werden. Hierdurch kann – analog zu den Ausführungen zum Neugeschäfts-Bewertungszins – die Profitabilität des gesamten Bestandes innerhalb eines Produkts beurteilt werden. Auch diese Größe verhindert die Vergabe zu hoher Kundenkonditionen im Marktbereich.

Bonus/Malus: Die Differenz aus dem „reinen (historischen) Gleitzins“ und dem Portfolio-Bewertungszins stellt den Bonus oder Malus dar. Dieser kann in den Folgesystemen dazu genutzt werden, um den ermittelten Gleitzins auf das gewünschte Niveau anzupassen.

> Heute schon die Einführung planen

Die beschriebene Lösung wird bis zum vierten Quartal 2016 fertiggestellt. Interessierte Kunden können sich bereits jetzt mit uns in Verbindung setzen, um über den Fertigstellungstermin informiert zu werden oder eine Einführung im Haus zu planen.

Wir stehen Ihnen für weitere Informationen und Ihre Fragen gerne zur Verfügung:



Dennis Bayer

Lead Business Consultant,
Strategische Markt- & Themenentwicklung

- > +49 (0) 7252 / 9350 - 158
- > dennis.bayer@msg-gillardon.de



Stefanie Wolz

Senior Business Consultant,
Business Consulting

- > +49 (0) 7252 / 9350 - 283
- > stefanie.wolz@msg-gillardon.de