

NACHRICHTEN

**NASD plant weitere Anklagen**

Die drohende Zivilklage gegen Frank Quattrone, den früheren Star-Investmentbanker der CSFB, dürfte nicht die letzte sein. Die National Association of Securities Dealers (NASD) plane weitere Verfahren, heißt es im Umfeld des US-Händlerverbandes, der auch als Branchenaufsicht fungiert. Quattrone war im Dezember von der NASD informiert worden, sie bereite ein Verfahren gegen ihn vor. Vorgeworfen wird ihm unter anderem, er habe bei Börsengängen potenzielle Kunden bei der Zuteilung bevorzugt berücksichtigt. Außerdem habe er seine Aufsichtspflicht verletzt, indem er sowohl Analysten als auch Investmentbankern vorstand. Quattrone betont, er habe bei seiner Arbeit stets die Ständeregeln berücksichtigt. FT

**Müller hält Fusion für zu riskant**

Commerzbank-Vorstandschef Klaus-Peter Müller hat erneut bekräftigt, dass ein Zusammenschluss mit der Hypo-Vereinsbank derzeit nicht vorsteht. „Eine Fusion zum jetzigen Zeitpunkt wäre zu riskant und würde beide Häuser überfordern“, sagte Müller der Tageszeitung „Die Welt“ (Montagausgabe). Die Bank bereite sich aber auf eine zunehmende Konsolidierung in der deutschen Bankenlandschaft vor. Reuters

**Frère will Vivendi-Fonds**

Der belgische Investor Albert Frère und weitere Investoren in den Private-Equity-Fonds Viventes II des Medienunternehmens Vivendi Universal (VU) versuchen, die Kontrolle bei dem Beteiligungsfonds zu übernehmen. Das erfährt die Zeitung Les Echos. Frère habe vergangene Woche ein Gebot abgegeben, er möchte das Portfolio selbst managen. Viventes II, 2000 in der Hochphase der Technologieblase gestartet, war im Sommer wegen der Probleme von VU geschlossen worden. Weder Frère noch VU kommentierten den Bericht. FT

TERMINE DES TAGES

UNTERNEHMEN

**Dyckerhoff** (DE), vorläufiges Jahresergebnis für 2002  
**Ericsson** (S), Bilanz 2002  
**Serono** (CH), Bilanz 2002  
**Union Investment** (DE), Jahres-Pressekonferenz

KONJUNKTUR

**USA**  
 ISM-Einkaufsmanagerindex für die Verarbeitende Industrie, Januar Bauausgaben  
**Euro-Zone**  
 Erzeugerpreise für Dezember Einkaufsmanagerindizes  
**Deutschland**  
 Einzelhandelsumsätze für Dezember

# Kunden-Rating stellt Banken vor Probleme

Genossenschaftsinstitute und Sparkassen geraten in Zeitnot bei Einführung von Systemen zur Bonitätsbewertung

Von **Sabine Rössing** und **Claudia Wanner**, Frankfurt

Sparkassen und Genossenschaftsbanken geraten in Verzweiflung mit der Einrichtung zentraler Rating-Systeme zur Bonitätsbeurteilung ihrer Kreditkunden. Zwar läuft die Implementierung bei beiden Bankengruppen auf Hochtouren. Doch der Prozess ist extrem aufwändig und droht, die kleinen Mitgliedsinstitute zu überfordern.

Die Beurteilung der Kreditwürdigkeit gewinnt spätestens 2006 mit der Einführung von Basel II an Bedeutung. Die Kapitalunterlegung von Krediten erfolgt dann nicht länger pauschal, sondern abhängig von der Bonität des Schuldners. Standardlösungen werden weiter zulässig bleiben. Um aber im Wettbewerb um gute Kreditnehmer nicht zurückzufallen, haben Sparkassen und Genossenschaftsbanken beschlossen, im Verbund das so genannte interne Rating einzuführen. Dafür muss ein eigenes Verfahren entwickelt werden, das die Aufsicht abnehmen muss.

Etwas Geduld solle man üben mit manchen Bankengruppen, empfahl der Vorstandsvorsitzende der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Hans Reich, vor einigen Tagen. Er bezog sich auf die schleppende Teilnahme am Job-Floater, dem von der Bundesregierung angeschobenen Projekt „Kapital für Arbeit“. Das zinsverbilligte Darlehen zur Schaffung von Arbeitsplätzen gibt es erst nach

der Bonitätsbeurteilung, die Bemessungsgrundlage für den Zins ist. Nach Erfahrung der KfW klappt die Ermittlung der Kreditwürdigkeit nach einheitlichen Grundsätzen aber noch nicht.

Die Rating-Kompetenz im deutschen Bankensystem sei sehr unterschiedlich ausgeprägt, unterstreicht ein Sprecher.

Nach Angaben des Sparkassen-Dachverbandes DSGV verfügen inzwischen beinahe die Hälfte der 537 Sparkassen über ein funktionierendes System. Bis Ende des Jahres soll das Verfahren bei 500 Instituten im Einsatz sein.

Bei den Genossenschaftsbanken variiert der Grad der Implementierung nach Angaben des Zentralverbandes BVR von Region zu Region. So verwende ein Großteil der Mitgliedsbanken aus dem bayerischen Raum bereits das BVR-Rating. Seit Jahresbeginn stießen immer mehr Häuser aus der Mitte und dem Norden Deutschlands dazu.

Für die Bankenverbände, die die Standards entwickeln, ist das interne Rating Herkulesaufgabe und Pres-

**Schuldzuweisungen**

These Mit dem Hinweis, die Qualität interner Ratings klappe bei den Sparkassen weit auseinander, zog KfW-Chef Hans Reich vergangene Woche den Zorn der Verbandsvertreter auf sich. Reich begründete die Verzögerungen beim Job-Floater mit der schlechten Rating-Qualität.

**Antithese** Schuld seien keineswegs die Ratings, konterte der deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV). Vielmehr werde die Hälfte der Anträge von der KfW einfach abgewiesen. Ein Drittel der Mittelständler bleibe damit vom Programm „Kapital für Arbeit“ ausgeschlossen. Die KfW weist die Beschuldigung als Unsinn zurück.

Regionalbanken, aussagekräftige Kategorien zu bilden. Auf 18 Risikokategorien könne jetzt zurückgegriffen werden, preist ein Sprecher der Münchener Sparkasse das neue System.

Hier liege ein Problem, sagen Experten wie Unternehmensberater Egbert Scharck. Je feiner die Kategorienbildung, umso teurer und unhandlicher werde die Anwendung. Ist das Modell zu grob geschnitten, fielen regionale Besonderheiten heraus. Dann sei es für die Mehrheit der mehr als 1500 Volksbanken sowie die kommunal aufgestellten Sparkassen eigentlich nutzlos, sagt Scharck.

Gertrud Lieblein vom IT-Dienstleister CSC Ploenzke weist auf ein anderes Hindernis der Verbandslösungen hin: Die Ratings würden bei Pilotinstituten getestet. Sie nehmen entscheidenden Einfluss auf das Verfahren. Beispiel Sparkassen: Zum Entwicklungs-Kernteam habe nur eine Hand voll Sparkassen gezählt, darunter Hamburg, Köln und Dresden, bestätigt Michael Pecher von der Kreissparkasse Köln.

Während große Häuser Mitarbeiter für solche Sonderaufgaben abstellen können, fallen die Bedürfnisse der Kleinen leicht unter den Tisch. Auch Pecher räumt ein, dass auf kleine Häuser hohe Kosten und Zusatzarbeit zukommen.

| Eigenkapital                                   | 288.825 | 180.710 |
|--|---------|---------|
| Gezeichnetes Kapital                           | 400.051 | 467.755 |
| Kapitalrücklage                                | 197.207 | 387.000 |
| Gewinnrücklagen                                | 459.996 | 177.680 |
| Bilanzgewinn                                   | 339.878 | 177.680 |
| Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital | 175.421 | 68.354  |
| Anteile für Pensionen                          | 14.222  | 6.525   |
| Steuerrückstellungen                           |         |         |

Banken müssen die Bilanzen ihrer Kreditkunden künftig genauer unter die Lupe nehmen, um sich ein Bild von der Bonität zu machen. Doch noch stehen die Beurteilungssysteme nicht

## Charles Schwab zieht sich aus Vorstand zurück

Gründer des Direktbrokers nennt Corporate Governance als Grund

Von **Claudia Wanner**, Frankfurt

Charles Schwab zieht sich in den Aufsichtsrat des von ihm gegründeten Direktbrokers zurück. Wie das gleichnamige Institut am Freitag in San Francisco mitteilte, übernimmt der langjährige Co-Vorstandschef David Pottruck die alleinige Unternehmensleitung. Der 65 Jahre alte Schwab will aber auch weiter eine aktive Rolle im Unternehmen spielen, ließ er in einer Mitteilung wissen. Die neue Struktur soll ab dem 9. Mai, dem Tag der Aktionärsversammlung von Charles Schwab, gelten.

Zur Begründung verwies Schwab auf die wachsenden Forderungen nach einer Trennung von Unternehmensführung und Aufsichtsgremium. Bislang war er Vorstandschef und Chairman in Personalunion gewesen. „Viele Experten, von der Aufsicht über den Kongress bis zu unabhängigen Ausschüssen, haben darauf hingewiesen, dass es heute wichtig ist, die Rollen des CEO und des Chairmans zu trennen. Ich möchte das verkörpern und das Modell eines aktiven Chairmans werden“, sagte Schwab. Er hatte in der Vergangenheit immer wieder auf die Interessenkonflikte der großen US-Banken hingewiesen, die Brokerage und Investmentbanking unter einem Dach führen – und den eigenen Discount-Broker als Ausnahme dargestellt.

Schwab hat das Institut 1971 in San Francisco gegründet. 1983 verkaufte er an die Bank of America, erwarb den Broker aber vier Jahre später wieder zurück. Ebenfalls 1987 ging Charles Schwab an die Börse. Pottruck ist seit 1984 bei Schwab, seit 1998 als Co-Vorstandschef.

Während des Booms am Aktienmarkt liefen Schwabs Geschäfte glänzend. Doch die vergangenen drei Jahre, in denen die Baisse den Anlegern die Lust an der Börse vermiest hat, haben ihre Spuren hinterlassen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr schrumpfte das verwaltete Vermögen um zehn Prozent auf 765 Mrd. \$. Der Gewinn blieb mit 109 Mio. \$ um fast die Hälfte hinter dem Vorjahr zurück.

Wegen des schwierigen Marktumfelds hat Schwab am Freitag auch sein britisches Brokergeschäft an Barclays verkauft. Ein Preis wurde nicht genannt. Betroffen ist nur der Handel in britischen Pfund, das US-Geschäft wird weitergeführt.

WEITERBILDUNG / SPRACHEN

**MBA**

Validated by the University of Wales in Zusammenarbeit mit der staatlichen FernUniversität Hagen

4 Semester Fernstudium (Schwerpunkt Finanzmanagement) in deutscher Sprache ohne Unterbrechung der beruflichen Tätigkeit  
**Studienschwerpunkte:** Management, Finanzdienstleistungen, Finanzanalyse, Marketing, Recht und Steuern  
 Kosten pro Semester € 2.880,- (USt-frei)



**ALLFINANZ AKADEMIE**  
 Birkenstieg 4 • 22359 Hamburg  
 Tel.: 0 40 / 609 57 79  
 0 40 / 603 74 77  
 Fax: 0 40 / 609 56 79  
 Internet: http://www.allfinanzakademie.de  
 e-mail: hamburg@allfinanzakademie.de

FINANZKOMMUNIKATION

**DEXIA CREDIT LOCAL DE FRANCE**  
 US\$ 100,000,000 Callable Step-Down Notes due 2011 - Series 193  
 ISIN Code: XS0094357273

Notice is hereby given of the redemption prior to maturity of the US\$ 100,000,000 Callable Step-Down Notes due 22 February 2011 (the "Notes") issued by Dexia Credit Local de France (the "Issuer"). The aggregate nominal value of the Notes being redeemed by the Issuer is US\$ 100,000,000 for a consideration equal to the par value of the Notes together with the interest payable on 22 February 2003. The aggregate nominal amount of Notes outstanding after the redemption referred to shall be nil. Redemption shall take place on 24 February 2003. It is hereby confirmed that the Notes shall be cancelled upon redemption.

**EMPRISE Management Consulting AG, Hamburg**  
 WKN 571 050

Mitteilung nach den §§ 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG

Frau Vera Mannheim, Deutschland, hat nach § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass sie am 15.04.2002 die Schwelle von 5% der Stimmrechte an unserem Unternehmen überschritten hat und ihr Stimmrechtsanteil insgesamt 12,9% beträgt. Davon sind ihr 9,2% der Stimmrechte nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG zuzurechnen.

Hamburg, im Januar 2003 Der Vorstand

**Discount-Zertifikate auf Aktien der Telefonica SA**

Aufgrund einer Kapitalberichtigung verändern sich mit Wirkung vom 28.01.2003 der Höchstbetrag und das Bezugsverhältnis wie folgt:

| WKN     | Höchstbetrag in Euro |       | Bezugsverhältnis |           |
|---------|----------------------|-------|------------------|-----------|
|         | alt                  | neu   | alt              | neu       |
| 654 141 | 16,00                | 15,69 | 1:1              | 0,98039:1 |

Düsseldorf, im Januar 2003 **WestLB AG**

**WWW.FTD.DE**

## Managerhaftpflicht wird restriktiver

Versicherer leiden unter Ansprüchen von Unternehmen gegen eigene Führungskräfte

Von **Judith Csaba** und **Herbert Fromme**, Hamburg

Unternehmen müssen mit deutlich höheren Preisen und verschärften Bedingungen in der Managerhaftpflicht rechnen, die sie für leitende Mitarbeiter und Aufsichtsräte abschließen. „Der Markt hat sich in den letzten Monaten vollständig gedreht“, sagte Joachim Albers, Spezialist für die so genannte Directors and Officers Insurance (D&O) bei der Allianz Global Risks.

In Einzelfällen ist überhaupt keine Deckung zu bekommen. Armin Beier-Thomas von der Maklerfirma Gebrüder Krose sucht bisher vergeblich nach einer umfassenden D&O-Police für einen US-Manager. Er tritt seinen Vorstandsposten in Deutschland nicht an, wenn niemand ihn versichert. „Ich appelliere an die Versicherer, Preise für solche Deckungen zu nennen und Ausschlüsse zu vermeiden“, sagte Beier-Thomas.

Vor allem die Schadenersatzansprüche von Unternehmen gegen ihre eigenen Manager, die Innenansprüche, machen den Versicherern Sorgen. Hier ist die Gefahr des Missbrauchs besonders groß. „Die Nutzung von D&O-Polices zum Zweck der Unternehmenssanierung bringt den gesamten Markt in Bedrängnis“, sagte Albers.

Die Gesellschaften gehen unterschiedlich mit der Bedrohung um: Manche bestehen jetzt darauf, dass ein solcher Fall vor Gericht gebracht

wird, bevor sie zahlen. Andere verlangen, dass sich das Unternehmen von dem betreffenden Manager trennt. Eine dritte Methode ist die Verpflichtung für den Betroffenen, einen Teil des Schadens aus eigener Tasche zu erstatten.

**Horst Ihlas** vom Versicherer Chubb, nach der Allianz und vor der Allianz die Nummer zwei im deutschen Markt, will so genannte Innenansprüche grundsätzlich ausschließen. Nur unter bestimmten, genau festgelegten Bedingungen sollten sie mit abgedeckt werden. „Sonst übernimmt die D&O-Versicherung das unternehmerische Risiko. Das kann sie aber nicht leisten“, sagte Ihlas.

Bis zur Liberalisierung 1994 zeichneten nur US-Versicherer dieses Geschäft in Deutschland. In den ver-

gangenen Jahren haben deutsche Gesellschaften das scheinbar lukrative Geschäft entdeckt. Vor fünf Jahren betragen die Prämien marktweit 20 Mio. €, für das laufende Jahr schätzt Albers sie auf 250 Mio. €. Angesichts der versicherten Risiken sei das noch wenig: „Ein Großschaden könnte den ganzen Markt unter Wasser setzen“, befürchtet er.

Beim Eintritt in das ungewohnte D&O-Geschäft waren viele Versicherer im deutschen Markt großzügiger als ihre Kollegen in den USA oder Großbritannien.

Sie deckten die Innenansprüche fast immer mit ab. Erst die Pleite des US-Energiehändlers Enron machte ihnen klar, welche Risiken sie damit übernehmen. „Enron spielt für die D&O-Versicherung die Rolle, die der 11. September für die Sachversicherung spielt“, sagte Albers. Die Enron-Pleite zog 56 D&O-Klagen nach sich. In Deutschland führte der Holzmann-Konkurs zu einem Großschaden, allein die Abwehrkosten betragen 11 Mio. €.

Die Versicherer wurden in den letzten Jahren nicht nur von den Schadenhöhen überrascht, sondern auch von der Frequenz. Einerseits verweisen sie auf Wirtschaftsflaute und Firmenpleiten. Andererseits habe sich aber auch die Anspruchsmoralität von Unternehmen an ihre Manager verändert, sagte Albers.



Enron-Mitarbeiter verpackt Firmenschild. Die Pleite des US-Energiehändlers beunruhigt die Assekuranz