

ZENTRALER KREDITAUSSSCHUSS

MITGLIEDER: BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN VOLKSBANKEN UND RAIFFEISENBANKEN E.V. BERLIN • BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN E.V. BERLIN
BUNDESVERBAND ÖFFENTLICHER BANKEN DEUTSCHLANDS E.V. BERLIN • DEUTSCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND E.V. BERLIN-BONN
VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN E.V. BERLIN

Committee of European Banking Supervisors
Tower 42 (level 18)
25 Old Broad Street
London EC2N 1HQ
United Kingdom
CP36@c-eps.org

10. Juni 2010

Konsultationspapier „CEBS Guidelines on Liquidity Cost Benefit Allocation“ (CP36)

Sehr geehrte Damen und Herren,

CEBS hat am 10. März 2010 das Konsultationspapier zu den „Guidelines on Liquidity Cost Benefit Allocation“ veröffentlicht. Die Gelegenheit zur Stellungnahme nehmen wir hiermit gerne wahr.

Allgemeine Anmerkungen

Die Leitlinien stehen unseres Erachtens weitgehend im Einklang mit den allgemeinen Anforderungen an ein Liquiditätsmanagement. Die Anforderung eines kostenbasierten Transferpreismechanismus auf der Grundlage einer institutsspezifisch definierten Risikotoleranz stellt hingegen eher ein „Best Practice“ im Liquiditätsrisikomanagement der Institute dar. Darüber hinaus bleiben einzelne Anforderungen unklar und gehen inhaltlich über das sachlich gebotene Maß hinaus.

CEBS konkretisiert mit den vorliegenden Guidelines die Empfehlung 2 seiner Technical Advice zum Liquiditätsrisikomanagement (CEBS 2008 147). Nach unserer Einschätzung sollte diese Konkretisierung nicht zu einer Verschärfung der bisherigen CEBS-

Empfehlung führen. So ist beispielsweise in der Empfehlung von einem die Institute unterstützenden „transfer pricing mechanism“ die Rede. In den Guidelines wird hingegen ein „transfer pricing system“ (z. B. Tz. 2, Anhang 1) gefordert. Wir bitten um die weitere Verwendung des Begriffs „transfer pricing mechanism“.

Die von CEBS vorgeschlagene Definition der Liquiditätskosten ist zunächst nachvollziehbar. Danach umfassen diese nicht nur die regulären Refinanzierungskosten, sondern auch die indirekten Kosten, die sich aus der zusätzlichen Liquiditätsbeschaffung im Fall eines Liquiditätsengpasses ergeben können. Indirekte Kosten können unter anderem durch das Halten einer Liquiditätsreserve anfallen. Zusätzlich unterscheidet CEBS zwischen marginalen und den durchschnittlichen marginalen Refinanzierungskosten. Vor dem Hintergrund dieser sehr weiten Definition geben wir zu bedenken, dass sich eine stringente Anwendung des Liquiditätsallokationsmechanismus nicht gleichermaßen auf alle direkten und indirekten Kosten erstrecken kann. Insofern plädieren wir innerhalb der Guidelines für eine stärkere Differenzierung zwischen den einzelnen Liquiditätskostenkategorien. Es kann beispielsweise nicht in jedem Fall sichergestellt werden, dass bei der Produktkalkulation neben den direkten Refinanzierungskosten zusätzlich die indirekten Liquiditätskosten berücksichtigt werden.

Die Definition der marginalen und der durchschnittlichen marginalen Refinanzierungskosten ist nicht nachvollziehbar. Sie gibt insbesondere im Zusammenhang mit der Anforderung der Tz. 25 keine ausreichende Erklärung für die Kalkulation der Verrechnungspreise. Wir bitten um eine Klarstellung. Ansonsten regen wir an, auf das Begriffspaar zu verzichten.

Der Verweis auf das Proportionalitätsprinzip wird von uns ausdrücklich begrüßt. Bei der Anwendung dieses Prinzips sollte jedoch nicht nur die Größe oder das Geschäftsmodell des Instituts eine Rolle spielen. Gerade im Zusammenhang mit der Identifizierung von Liquiditätskosten sollte insbesondere auch die Refinanzierungssituation maßgeblich sein können. Entsprechend könnte die Formulierung in Satz 2 des Gliederungspunktes 3 (Seite 3) lauten: „Respecting the proportionality principle, they are intended to apply to a wide range of institutions in terms of size, business model and funding structure” (siehe auch Tz. 18). Außerdem fehlen im Konsultationspapier konkrete Aussagen, wie in einem Verrechnungspreismechanismus des Liquiditätsrisikos das Proportionalitätsprinzip risikobasiert angewandt werden kann.

Wir unterstützen die von CEBS vorgeschlagene Flexibilität bei der Umsetzung der Guidelines. Sie gibt den Instituten den notwendigen Freiraum, um institutsspezifische Beson-

derheiten bei der Implementierung zu berücksichtigen. Darüber hinaus möchten wir zu Bedenken geben, dass eine vollständige Umsetzung des Konzepts der Liquiditätskosten weitreichende Auswirkungen auf die Kreditvergabe der Institute haben kann.

Die allermeisten Kreditinstitute haben, auch als Reaktion auf die Finanzmarktkrise, bereits heute Verfahren etabliert, um die Kosten der Liquidität im innerbetrieblichen Prozess zu allozieren und im Preisbildungsprozess zu berücksichtigen. Dessen ungeachtet wird die Umsetzung der Leitlinien in vielen Instituten erhebliche Umstellungen erfordern. Die geplante Anwendung der Richtlinien ab dem 30. März 2011 erscheint uns daher sehr ambitioniert. Wir schlagen statt dessen vor, die Leitlinien erst ab dem 1. Januar 2012 anzuwenden.

Die folgenden Anmerkungen beziehen sich vor allem auf die fünf Guidelines des Konsultationspapiers.

Besondere Anmerkungen

Guideline 1 - Liquidity management framework

Tz. 2

Der in Tz. 2 dargestellte Verweis, wonach vor allem große Institute ein „transfer pricing system“ besitzen, das zur Produktkalkulation oder zur Bewertung des Nettozinsertrags genutzt wird, bitten wir zu streichen. Es könnte der Eindruck erweckt werden, dass nur große Banken einen solchen Mechanismus einsetzen bzw. einsetzen müssen.

Tz. 4

Gemäß Tz. 4 soll ein Institut seine Risikotoleranz festlegen. Wir bitten um Klarstellung, dass sich diese Anforderung in diesem Zusammenhang lediglich auf die Liquiditätsrisiken bezieht. Die Formulierung sollte danach lauten: „Institutions must have a clear definition of liquidity risk tolerance.“ Auf diese Weise wird sichergestellt, dass sich das Konzept der Risikotoleranz nicht unmittelbar auf die Liquiditätskosten bezieht.

Guideline 2 - Governance structure

Tz. 7

Der Mechanismus zur Allokation der Liquiditätskosten und -nutzen soll „kontrolliert“ und „überwacht“ werden, um die mit Hilfe des Mechanismus ermittelten internen Preise für die sie verwendenden Geschäftsbereiche zu „legitimieren“ und zu „rechtfertigen“. Diese Vorschrift ist unseres Erachtens vollkommen unklar. Zum einen ist nicht ersichtlich, wer

die Kontrolle ausüben soll. Zum anderen ist nicht klar, welcher Unterschied zwischen „Kontrolle“ und „Überwachung“ besteht. Unklar ist ferner der Zweck der Überwachung (oder Kontrolle). Nicht zuletzt wird nicht deutlich, ob es einen Unterschied zwischen „Legitimation“ und „Rechtfertigung“ von internen Preisen gibt.

Wir interpretieren diese Vorschrift dergestalt, dass der Prozess des Transferpricings aktiv gesteuert werden soll, um eine sachgerechte Belastung bzw. Vergütung der liquiditätsbeanspruchenden bzw. liquiditätsgenerierenden Geschäftseinheiten sicherzustellen. Wir möchten CEBS daher bitten, die Anforderung klarer und eindeutiger zu formulieren. In diesem Zusammenhang regen wir an, anstelle des Terminus „end-user business area“ den Begriff „liquidity users“ (im Gegensatz zu „liquidity providers“) zu verwenden.

Tz. 9

Der Allokationsmechanismus soll basierend auf der festgelegten Risikotoleranz zusammen mit anderen Managementwerkzeugen ein Werkzeug zur effektiven Planung der Bilanzstruktur darstellen. Hierzu möchten wir anmerken, dass das Bilanzstrukturmanagement nicht allein auf der Steuerung der Liquidität basiert, sondern weitere Steuerungsgrößen einschließt (u. a. Kapital- oder Risikoaktiva-Allokation). Gemeint ist wahrscheinlich, dass der Allokationsmechanismus zur Planung der Liquiditätsstruktur der Bilanz genutzt werden soll. Dies sollte entsprechend klargestellt werden.

Wegen des thematischen Zusammenhangs wäre es darüber hinaus besser, die Tz. 9 an die Tz. 4 in Guideline 1 anzuschließen.

Tz. 10

Die Geschäftsbereiche, welche mit der Umsetzung und Überwachung der internen Preise beauftragt sind, sollen nicht gewinnorientiert arbeiten. Mitarbeiter in diesen Bereichen sollten keine Gewinnziele vorgegeben bekommen. Die hiermit verbundene Zuordnung des Liquiditätsmanagements der Institute ist grundsätzlich zu begrüßen. Unklar ist jedoch, wie weitgehend diese Vorschrift zu interpretieren ist. Sollte die „Umsetzung“ der internen Preise mit der Preisstellung gleichgesetzt werden, so wäre die Anforderung nicht zwingend zielführend. In der Regel werden Transferpreise von Treasury-Einheiten gestellt. Diese Einheiten haben oftmals auch Profit-Center- bzw. Cost-Center- Vorgaben und agieren marktnah. Diese Marktnähe ist auch zwingend erforderlich, um Marktpreise oder vom Markt ableitbare Preise zu stellen. Die Transferpreise sind ein Instrument, Risiken - in diesem Fall Liquiditätsrisiken - innerhalb des Instituts weiterzureichen, damit diese (zentral) gesteuert werden können. Diese Risiken werden anhand eines Limitsystems gesteuert und marktunabhängig überwacht. Eine Einschränkung darüber hinaus, wie in der Leitlinie gefordert, ist nicht sinnvoll und schränkt die Institute in ihrer Organisationsfreiheit ein.

Tz. 11

Die Forderung nach konsistenten Rahmenbedingungen (Transferpricing, Policies) innerhalb einer Institutsgruppe begrüßen wir ausdrücklich. Allerdings dürfte die implizite Zuordnung der Liquiditätsmanagement-Funktion zu einer zentralen Treasury-Einheit nicht für jede Institutsgruppe zutreffend sein. Generell sind die Funktionen (geschäftstrategische Entscheidung, Steuerung oder Überwachung) der am Liquiditätsmanagement einer Institutsgruppe beteiligten Einheiten in dem Konsultationspapier nicht trennscharf dargestellt. Wir regen daher an, die Funktionsbezeichnung zu verallgemeinern. Darüber hinaus bedarf es der Transparenz nicht nur hinsichtlich der bilanziellen sondern auch der außerbilanziellen Positionen.

Guideline 3 - Output from allocation

Tz. 12

Nach Tz. 12 soll der Allokationsmechanismus so ausgestaltet sein, dass die Endnutzer die Ergebnisse verstehen und wissen, wie sie für Entscheidungen, die letztlich die finanzielle Lage des Instituts beeinflussen, zu nutzen sind. Der Bezug zur finanziellen Situation eines Instituts erscheint missverständlich, denn er suggeriert, dass sich das Design des Allokationsmechanismus und der Entscheidungsprozess nur auf solche Entscheidungen beziehen sollen. Wir bitten daher um Streichung dieses Bezuges.

Weiterhin sollen die internen Preise sogar bis zu den Entscheidungsträger auf Transaktionsebene weitergereicht werden. Nach unserer Auffassung ist diese Anforderung zur Sicherstellung der richtigen Anreizwirkung entbehrlich und darüber hinaus nur mit Schwierigkeiten umzusetzen. Insbesondere für großvolumige Handelsbereiche ist nicht die im Tagesverlauf vorgenommene Refinanzierung einzelner Transaktionen im Fokus, sondern die mit der Gesamtposition verbundenen Liquiditätskosten. Eine Allokation der internen Preise auf Ebene der Geschäftsfelder ist nach unserer Ansicht ausreichend, um sicherzustellen, dass der „Business Manager“ den Entscheidungsträgern auf Transaktionsebene die relevanten Kostenkomponenten weiterreicht. Dies würde auch gewährleisten, dass der Handelsbereich ein umfassendes Verständnis der Auswirkungen der Aktivazusammensetzung auf deren Refinanzierungsposition hat.

Wir bitten daher um die folgende Umformulierung des zweiten Satzes: „The internal prices should percolate down to business line decision makers to ensure maximum impact.“

Tz. 14

In Tz. 14 wird gefordert, dass jede Refinanzierungstransaktion einen zugeordneten Preis haben soll. Hierzu sollte zunächst klargestellt werden, dass es möglich ist, Geschäfte mit

einem gleichartigen Liquiditätsprofil zusammen zu fassen. Darüber hinaus verstehen wir die Anforderung so, dass der einer Transaktion zugeordnete Preis nicht unmittelbar alle Komponenten des CEBS-Liquiditätskostenkonzeptes enthalten muss.

Darüber hinaus sollen sich die internen Preise an den Preisen für Markttransaktionen orientieren („should be aligned with market transaction prices“). Hier bitten wir zunächst um Klarstellung, was CEBS an dieser Stelle unter „market transaction prices“ versteht. Wir möchten in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, dass nicht für alle Produkte, die im kommerziellen Kreditgeschäft angeboten werden, direkte Marktpreise vorhanden sind. Im Gegensatz zur Zinssicherung existiert kein Markt für Liquiditätsoptionen. Deshalb werden die meisten Preise für die Kundenseite aus mehreren Produkten abgeleitet.

Guideline 4 - Scope of application

Tz. 15

Tz. 15 stellt auf die korrekte Bewertung der Sichteinlagen eines Instituts ab. Diese explizite Erwähnung der Sichteinlagen und die pauschale Forderung nach einer Berücksichtigung des Risikos eines Sichteinlagenabzugs lehnen wir ab. Es sollte dem Institut überlassen bleiben, die indirekten Liquiditätskosten entsprechend ihres Geschäftsmodells oder ihrer Refinanzierungssituation angemessen zu berücksichtigen. Insofern bitten wir für die Tz. 15 um eine allgemeine Formulierung.

Tz. 16

Wir stimmen mit CEBS überein, dass in den internen Preisen die Marktliquiditätsrisiken und nicht die aktuellen vertraglichen Laufzeiten berücksichtigt werden müssen. Jedoch sind die erwartete Halteperiode und das Marktliquiditätsrisiko nach unserer Auffassung nicht gleichzeitig in den Preisen abbildbar. Jede dieser Größen würde zu unterschiedlichen Preisen führen. Ob die Einbeziehung der erwarteten Halteperiode oder des Marktliquiditätsrisikos in den internen Preis für ein Vermögensgegenstand sachgerecht ist, sollte je Transaktion festgelegt werden. Zum Beispiel könnte für Positionen des Anlagebuches oder für gehandelte Kredite die erwartete Halteperiode bepreist werden, während die Preisermittlung für aktiv gehandelte Wertpapiere auf das Marktliquiditätsrisiko abstellen könnte. Gleichwohl scheint für gehandelte Wertpapiere, die länger gehalten werden sollen als ihre Marktliquidität es erfordern würde, die Berücksichtigung der erwarteten Halteperiode in den internen Preise als sachgerecht. Nach unserer Auffassung sollten zwar sowohl die erwartete Halteperiode als auch das Marktliquiditätsrisiko Bestandteile des Transferpreismodells sein, aber nicht notwendigerweise beide parallel in die Ermittlung einzelner Preise einbezogen werden müssen. Satz 2 sollte daher wie folgt umformuliert werden:

„The funding price charged should reflect either the expected holding period or the market liquidity risk (change in marketability).”

Nach den Vorstellungen von CEBS sollen bei der Ermittlung der internen Preise für marktfähige Aktiva Abschläge vorgenommen werden, welche plötzliche negative Veränderungen der Liquidität der Märkte, auf denen diese Aktiva gehandelt werden, widerspiegeln. Hierzu könnten nach Ansicht von CEBS auch die Ergebnisse von Stresstests herangezogen werden. Unseres Erachtens stellen die Ergebnisse von Stresstests keine angemessene Ausgangsbasis für die Bemessung der Liquiditätskosten dar. Dies würde in normalen Marktphasen zu nicht marktgerechten Preisen führen. Darüber hinaus würden die nach diesen Vorgaben ermittelten Preise zu einer Doppelbelastung der Institute führen, da das Volumen der vorzuhaltenden Liquiditätsreserve dieses Stressszenario bereits berücksichtigt. Der letzte Satz sollte daher gestrichen werden.

Tz. 17

Im Falle einer widerruflichen Kreditzusage sollen die Geschäftsbereiche wie bei zugesagten Kreditlinien belastet werden. Nach unserer Auffassung sind jedoch widerrufliche Kreditzusagen mit einem niedrigeren Risiko verbunden als zugesagte Kreditlinien und sollten daher zu niedrigeren Belastungen führen. Während der Finanzkrise konnten unterschiedliche Verhaltensweisen der Institute beobachtet werden: Unbesicherte widerrufliche Geldmarktlinien wurden manchmal gestrichen. Jedoch wurden die widerruflichen Kreditzusagen gegenüber Nichtbanken aus Reputationsgründen meistens beibehalten. Diese Erfahrungen zeigen, dass widerrufliche Kreditzusagen nicht zwangsläufig mit dem impliziten Versprechen der Beibehaltung verbunden sind. Daher schlagen wir folgende Neuformulierung des dritten Satzes vor: „For credit lines with an evident implicit support, the business units granting the facilities...“. In der Praxis der Kreditinstitute ist regelmäßig zu beobachten, dass widerrufliche Kreditzusagen in Abhängigkeit der Bonität des Kreditnehmers auch tatsächlich angepasst werden.

Darüber hinaus möchten wir anmerken, dass die Mehrzahl der Institute derzeit keine internen Verrechnungspreise für unwiderrufliche Kreditzusagen erhebt. Sollten nicht alle Institutsarten diese Vorgabe erfüllen, wird es zu Wettbewerbsverzerrungen kommen. Die Kosten für diese Produktart wird unseres Erachtens vom Kunden zu tragen sein. Dies könnte zu einer Verteuerung widerruflicher Kreditzusagen führen.

Tzn. 19, 20

Die Anforderungen der Tz. 20 stellen im Wesentlichen eine Konkretisierung der Tz. 19 dar. Die spezifischen Ausführungen der Tz. 20 sind nach unserer Einschätzung aber nicht

notwendig. Wir bitten daher, die Tz. 20 vollständig zu streichen. Darüber hinaus sollten nur die relevanten Liquiditätskosten berücksichtigt werden müssen. Die Formulierung der Tz. 19 könnte lauten: „The transfer prices should reflect current market and stressed funding conditions as well as the actual institution-specific circumstances, and should reflect - according to type, size and business model - both relevant direct and indirect costs, including the cost of a liquidity buffer⁵ (see the example in Annex 2).”

Guideline 5 - Robust methodologies

Tz. 23

Für die Ermittlung der internen Preise sollen die Institute zunächst eine durch den Markt bestimmte Zinsstrukturkurve verwenden. Der dabei dargestellte Hinweis, wonach viele Institute für die Kalkulation variabler Produkte EURIBOR- oder LIBOR-Kurven und für fixe Produkte die Swap-Kurve verwenden, erscheint uns willkürlich. Die Verwendung von Kalkulationszinssätzen ist in den Praxis vielfältiger, als das allgemeine Beispiel die Guideline 5 besser erklärt. Wir bitten daher um Streichung des Beispiels.

Tz. 24

Der Neue-Produkte- und der interne Bepreisungsprozess sollen integriert sein. Diese Vorgabe ist unseres Erachtens unklar.

Tz. 25

Die Definition von „marginal“ ist uns im Kontext der Guidelines unklar, da der Durchschnittssatz nicht immer die marginalen Kosten der Liquidität darstellt. Positionen, die bis zum Ende der Laufzeit gehalten werden sollen, können die aktuellen Kosten über eine laufzeitkongruente Passivposition ermittelt werden. Die aktuellen Refinanzierungskosten der Passivposition sollten in dem internen Preis dieser Position Berücksichtigung finden. Dagegen sollte für Positionen, die nicht bis zum Ende der Laufzeit gehalten werden, ein Preismodell entwickelt werden, das das Marktliquiditätsrisiko misst. Die Refinanzierungskosten entsprechen in diesem Fall einem Durchschnittswert der aktuell existierenden Refinanzierungskosten über verschiedene Laufzeiten. Obwohl die homogenen sowie die aktuellen Refinanzierungskosten in dem Transferpreismechanismus berücksichtigt werden sollten, ist es aus unserer Sicht nicht zielführend, beide gleichzeitig in die Ermittlung einzelner interner Preise einzubeziehen, da sie unterschiedliche Liquiditätsrisiken repräsentieren. Wir schlagen die folgende Neuformulierung der Sätze 1 bis 4 vor: „The internal prices used should reflect the external cost of funding. The transfer pricing model should capture the cost of existing funding as well as the current funding costs. To achieve a reliable internal funding price, an institution's transfer pricing model must have the flexibility

to adjust pricing variables to capture changes in costs for new funding, mainly, when calculating the contingent liquidity cost price.”

Die Forderung einer Neukalkulation der Transferpreise nach jedem neu hinzugekommenen Aktiv- oder Passiv-Geschäft erweist sich weder als sinnvoll noch als praxisgerecht. Zur Steuerung sowohl des Kreditneugeschäfts als auch der Refinanzierungen (Einlagen, Wertpapieremissionen) benötigen die Institute eine verlässliche Kalkulationsgrundlage. Kunden erwarten eine gewisse zeitliche Konstanz der Preisstellung. Steuerungsimpulse infolge geänderter Transferpreise erfolgen daher regelmäßig in größeren Zeitabständen, wobei Änderungen von einem auf den anderen Tag die Ausnahme darstellen. Auch aus technischer Sicht würde die Forderung nach einer „Real-Time“-Anpassung des Transferpreises erhebliche Aufwendungen verursachen. Entsprechend sollte der letzte Satz gestrichen werden.

Annex 1 - Liquidity cost allocation - examples

Im Anhang 1 wird der Stand der Umsetzung des Transferpricings in ausgewählten Banken dargestellt. Hierbei wird aber keine Aussage getroffen, inwieweit die vorgefundenen Verfahren mit den neuen Anforderungen im Einklang stehen oder diese vielleicht sogar vollständig erfüllen. Eine "Benchmark-Umsetzung" ist damit nicht abzuleiten. Aus dem Umfang des Papiers kann aber geschlossen werden, dass die neuen Anforderungen derzeit nur von sehr wenigen Banken vollständig erfüllt werden. Es ist daher zu erwarten, dass Banken zukünftig in der Regel erhebliche Einmal- und Daueraufwände in IT und Personalressourcen aufbringen müssen, um die Anforderungen umzusetzen. Möglicherweise begründet das Transferpricings eine eigene neue Funktion in der Bankorganisation. CEBS wird gebeten, Aussagen hinsichtlich der allgemeinen Erwartung des Komitees zu den Umsetzungsaufwänden in Banken zu treffen. Diese sollten grob nach dem Grad der Komplexität von Banken gestaffelt sein. Solche Erwartungen könnten es den Banken erleichtern, den Umfang der notwendigen Arbeiten abzuschätzen und die eigene Umsetzung zu planen. Außerdem wird angeregt, auf den Anhang komplett zu verzichten.

Mit freundlichen Grüßen

Für den ZENTRALEN KREDITAUSSCHUSS

Hartmut Kämpfer