



Yearbook 2014
Jahrbuch 2014

FIRM 
Frankfurter Institut für
Risikomanagement und Regulierung

Risk transparency of large banks in the U.S. and Europe

Wolfgang Hartmann

During my time in the U.S., I was struck by the level of criticism, sometimes fierce, regarding the risk transparency of large, systemically important banks, the solvency of which is crucial to financial market stability. The continued ferocity of this criticism is particularly surprising in that, in the U.S., the big banks have all been steadily reverting toward pre-crisis levels. This article addresses the question of whether the U.S. and Europe have a similar need for actions to address risk transparency and whether the risk reporting of banks, as it now stands, can be assessed through the use of objective measurement criteria based upon “best practice”.

In an article in the January/February issue of *The Atlantic Monthly* entitled “What’s Inside America’s Banks?”, Prof. Frank Partnoy and Jesse Eisinger examine the risk transparency of U.S. banks, and the words with which they begin are harsh indeed: “Some four years after the 2008 financial crisis, public trust in banks is as low as ever. Sophisticated investors describe big banks as ‘black boxes’ that may still be concealing enormous risks – the sort that could again take down the economy. A close investigation of a supposedly conservative bank’s [Wells Fargo] financial records uncovers the reason for these fears – and points the way towards urgent reforms.”

The article is also distressing for a quote which it includes from Don Young, a member of the Financial Accounting Standards Board from 2005 to 2008: “After serving on the board [...] I no longer trust bank accounting.”

In a survey conducted by Barclays Capital, one half of institutional investors expressed the view that they no longer had confidence in banks’ assessments of the risks on the asset side of their balance sheets. Again referring to the example of Wells Fargo, the “supposedly conservative” bank which at present has the world’s greatest market capitalisation, Partnoy and Eisinger come to a further devastating conclusion: “[...] Yet current disclosure requirements don’t illuminate banks’ financial statements; instead they let the banks turn out the lights. And in that darkness all sorts of unsavory practices can breed.”

The criticism which these two financial experts levy against Wells Fargo is primarily based upon an examination of its trading positions, with a particular focus on its Level 2 assets (market-based estimates) and Level 3 assets (model-based estimates). The writers, however, also criticise the degree of latitude which banks enjoy in the valuation of their loan assets. Some of their criticisms are thus really more about accounting standards than they are about transparency in the more literal sense of disclosure standards.

Recommendations of the Financial Stability Board

In a report dated 10 December 2012, rating agency Standard & Poor’s likewise takes a highly critical position on the disclosure of U.S. banks: “[...] still we find that current disclosures lack completeness, transparency and consistency [...].” BlackRock, the world’s largest investment manager, stakes out a similar point of view in a publication from Febru-

ary 2013 arguing for “Enhanced Risk Disclosure by Banks”: “BlackRock believes that banks can better serve the broader economy if investors gain a better understanding of banks’ risks and of the complexity of their business models.”

Both Standard & Poor’s and BlackRock strongly endorse the principles set out by the Enhanced Disclosure Task Force (EDTF) of the Financial Stability Board (FSB), published on 29 October 2012 in a 132-page report entitled “Enhancing the Risk Disclosures of Banks”. Some 30 representatives of renowned international financial institutions took part in the preparation of this document. The fact that the members of the EDTF were largely comprised of working professionals from reputable banks, insurance companies and investment funds should leave little doubt that these recommendations are both practical and workable. The FSB subsequently reported on 21 August 2013 that in the 2012 annual reports of major banks, the percentage of these recommendations which had been implemented was already up to 50 per cent, compared to 34 per cent in 2011 - and for year-end 2013, this figure should further rise to 72 per cent of the recommendations. This document has thus clearly helped to drive risk disclosure forward, even in absence of any regulatory obligation for its implementation.

In my own view, however, the importance of high standards for risk transparency of banks extends beyond just the enabling of correct market assessments by investors which help to raise confidence, thus acting as a determinant of market capitalisations (price-to-book ratios) and the opportunities which banks have to access the capital markets.

The risk report as “calling card” of the risk function

One might describe the risk report within a bank’s annual report as the “calling card” of the risk function. The importance of the ways in which the activities of the risk committee feed back into the management and risk governance within a bank can hardly be overstated. Or to put things more cynically: If a bank kicks sand into the eyes of its investors regarding its risk position, whether intentionally or unintentionally, it runs a grave risk of getting this same sand into its own gears. The clarity, completeness, consistency and materiality of its risk report has not only an external but also an internal impact, helping to focus the attention of investors and supervisory board members alike onto the relevant issues – or where this is not the case, failing to do so.

Within Europe, the implementation of Basel II into European law has been an important driver of market transparency (Pillar 3), which has found its way into Germany's banks through sections 319 to 337 of the Solvency Regulation (Solvabilitätsverordnung). I find it positive that ever more German banks are taking the approach of integrating the issue of disclosure into the risk report sections of their annual reports, instead of publishing a separate annual disclosure report. In this way, the issues of risk are addressed in their entirety.

With the Capital Requirements Regulation (CRR) and the Fourth Capital Requirements Directive (CRD IV) now binding for all banks throughout the European Union within effect from 1 January 2014, how has this changed things?

Among the first of the resulting changes within Germany has been the repeal of the Solvency Regulation with effect from 31 December 2014. In its place, Section 26a of the German Banking Act (Kreditwesengesetz, KWG), the section which governs disclosure, has been entirely recast, now instead referring henceforth to Articles 435 to 455 of EU Regulation No. 575/2013, as the CRR is officially entitled. I would, however, strongly urge observance also of the General Principles, to be found in Articles 431 to 434 of the CRR ("Disclosure by Institutions"). It should be noted that Article 432 specifically states: "EBA shall [...] issue guidelines by 31 December 2014 on how institutions have to apply proprietary and confidentiality in relation to the disclosure requirements of Titles II and III [= Art. 435 ff]." Thus, further clarifying guidelines will in any case be issued to market participants. Since the EBA, in drafting these guidelines, might choose to draw upon the recommendations of the EDTF, it would certainly seem worth taking a closer look at these.

Risk disclosure in the U.S. versus Europe

In view of these significant regulatory changes, one might well ask whether European banks are further along in risk disclosure. At first glance, there are a number of factors that suggest that this may well be the case. For one thing, Basel II was implemented only half-heartedly in the U.S., and Basel III addresses primarily the first and second pillars. To help answer this, I would like to take a closer look at a sample of four large banks regarded as risk management leaders, two from the U.S. and two from Europe, to come to some conclusions as to whether there are significant differences in the quality of risk reporting by big global banks on either side of the Atlantic. The article will also attempt to assess how far these four banking giants remain from the "best practice" recommendations of the EDTF.

Although seven European banks were represented in the EDTF, its membership included only one U.S. bank: JPMorgan Chase. In undertaking this transatlantic comparison, I thus faced the decision of selecting a second U.S. bank. I opted for Wells Fargo, which in terms of market capitalisation is currently the world's largest bank. My interest in Wells Fargo was further piqued by the criticism levied by Partnoy and

Eisinger (see above). As to JPMorgan Chase, this vast financial institution was for a long time considered the best U.S. bank in risk management – although needless to say, this reputation has been considerably tarnished by its loss of some USD 6 billion in the recent London trading scandal, as well as the massive USD 13 billion settlement for providing false information about subprime mortgages. That being said, JPMorgan Chase remains hugely profitable and has been able to cover these enormous costs. All four banks are classified by the Financial Stability Board as "global systemically important banks" (G-SIBs). If we wish to protect the global economy against yet another systematic crisis induced largely by moral hazard, the 29 financial institutions designated as G-SIBs must, I strongly believe, lead the way in setting these "best practice" standards for risk disclosure.

Differences in length and scope of risk reports

Measured against their earnings power and return to financial stability, it would thus seem that the two chosen U.S. banks cannot have failed entirely in their past risk management practices. As European representatives, I have chosen Deutsche Bank and HSBC from among the candidates, again focusing on their published risk reports. I selected these two, in particular, because of their leading roles in the work of the EDTF and therefore the strong voices which they presumably had in establishing its "best practice" recommendations.

Taking first a look at the aggregate length of the risk report section (including capital report) of each bank's annual reports for 2012 and 2007 (prior to the outbreak of the financial crisis), as summarised in ▶ Table 01, one can make some initial inferences.

One immediately sees the dramatic increase over the past five years of the risk management discussion sections, for each of the four banks. There is, however, a second striking observation, which was already evident even in the 2007 annual reports, namely the difference in overall risk report length between the U.S. and European banks. The increase in report length and scope over the five-year period is, of course, to be expected in the aftermath of the financial market crisis, with the greater need for explanatory information on

Table 01: Number of risk report pages within annual reports of sample banks

	2012	2007
JPMorgan Chase	71	39
Wells Fargo	69	18
Deutsche Bank	166	41
HSBC	288	94

this subject. That the risk report length of the two major European banks has grown now to three or even four times the length of comparable banks in the U.S. is a glaring disparity which cries out for further analysis.

It goes without saying that the aggregate length of a bank's risk report is hardly a deciding criterion. The quality of its content is far more important than its quantity. The length of this section, however, certainly provides an initial indication of the intensity of a bank's engagement in the theme of risk management.

In order to assess the scope and quality of a risk report's contents, these must be assessed against some uniform set of standards. On this score, it was only natural for me to turn to the EDTF recommendations. Under these, risk disclosure should follow the following seven principles:

- 1) "[...] should be clear, balanced and understandable: for investors, analysts and stakeholders with an appropriate balance between qualitative and quantitative disclosures [...];
- 2) [...] should be comprehensive and include all of the bank's key activities and risks: give an overview of the bank's activities and its key risks, give informative explanations of important processes and procedures – as well as underlying cultures, sensitivity or scenario analysis [...];
- 3) [...] should present relevant information: bank should explain its business model, be focussed only on material risks, providing averages, high and low balances during the period [...];
- 4) [...] should reflect how the bank manages its risks: Disclosures should be based on the information that is used for internal strategic decision making by the board and the board's risk committee [...];
- 5) [...] should be consistent over time to enable users to understand the evaluation of the bank's business, risk profile and management practices, allowing for inter-period comparisons [...];
- 6) [...] should be comparable among banks: so it must be sufficiently detailed to enable users to perform meaningful comparisons of businesses and risks between different banks, for large banks across various national regulatory regimes [...];
- 7) [...] should be provided on a timely basis: the bank should release to the market all relevant and important risk-based information at the same time (e.g. annual report and Pillar 3 Disclosure [...])."

The recommendations go on to provide concrete tips, examples and suggested formats to improve reporting on risk governance, on risk management strategies, on the bank's business model, on capital adequacy, on the calculation of risk-weighted assets (RWAs), on liquidity, on funding and on the various specific types of risk. These tips and examples are oriented around actual practice and directed to the risk function of banks, who should take careful note of them. I have no doubt that these are a veritable treasure trove of ways to improve risk reporting. However, as criteria to assess the quality of the banks' risk reports, neither the seven principles nor the concrete tips and examples provided me with the concise measuring stick which I required.

Qualitative and quantitative assessment criteria

For this reason, and towards this objective, I drew upon the EDTF recommendations to develop a set of six qualitative and six quan-

titative assessment criteria. In terms of their relative importance, these should carry roughly equal weight. This is, admittedly, a discretionary decision; the proposed weightings as well as the specific assessment criteria are based upon the expertise and many years of experience of a seasoned risk management professional. Next, a suitable measuring stick must be defined to score each bank against the 12 assessment criteria. To do this, I employed a simple system of awarding up to a maximum of three points for each criterion, with three points awarded for full attainment, two points for largely fulfilling the respective criterion, one point for partial fulfilment, and zero points for general inadequacy. Under this scheme, the maximum overall score for any one bank is thus $12 \times 3 = 36$ points. By extending this approach to a larger sample of banks, an interesting question for further study might be to determine whether there is a positive correlation between the quality of a bank's risk report (here, measured against a "perfect score" of 36) and its financial performance and stability (for example, measured in terms of its price-to-book ratio or financial returns). It is hoped that such an analysis might provide the impetus for further scholarly investigations.

A) The six qualitative criteria used to assess the risk reports are as follows:

A1) Risk management and risk governance

- Transparent working together of risk management entities/committees, independent risk function up to the board level (diagrams of the organisational structure are helpful),
- CRO function at the highest management level,
- pronounced, qualified and independent leadership of risk committee (which in my view must begin with the separation of roles between Chair of the (Supervisory) Board and Chair of the Risk Committee),
- relationship to the supervisory authorities (e.g. in Germany: "section 44 audits"),
- group-wide portfolio transparency,
- all entities must be under control of the central risk management function,
- transparency about conduits, and
- stress testing methodologies and action measures.

A2) Overall risk positioning based on market structure and business model

- Description of main business activities by segments and regions based on core risk parameters,
- explanation and diagrams of the key risk drivers under current and future economic environments (macroprudential risk),
- planned versus realised risk results (aggregate as well as broken down),
- explanations of risk models used, as well as instruments and parameters, and
- management of tail risks

A3) Regulatory and economic capital management

- Utilisation/targets based on internal and regulatory risk limits/target levels,

- structure of the capital basis (tiers) and utilisation across different risk types,
- market capitalisation versus book value,
- ability to access the capital markets,
- usage of internal steering mechanisms, and
- leverage ratio.

A4) Risk – steering, strategy, policy and appetite

- Is the overall risk strategy transparent and operational?
- Is the planning and decision-making process explained? What are the targeted segments (products, customers), and what are the “no goes“?
- Information about risk appetite, warning zones and critical positions,
- stress test analysis with results based on (historical or hypothetical) scenarios, risk models/instruments/parameters/regulatory approaches,
- risk concentrations and their-management in a forward-looking way (by product, segment, region, country – and both within or across risk types),
- enterprise risk management,
- liquidity and funding risk management,
- living wills.

A5) Risk culture

- Behavioural leadership from the top to produce desired risk results at all management levels,
- risk awareness and personal responsibility,
- efficient conflict management and escalation procedures, principles for good risk management,
- working together of market and risk functions,
- management/staff training, internal communication (open-minded, risk-oriented, timely), and
- guidelines for critical accounting policies.

A6) Outlook, developments, and challenges

- Lessons learned, adjustments to comply with new regulatory requirements.
- Projects to improve the risk management function, risk procedures, and risk governance.
- What are the major challenges ahead (key risks, emerging risks)?

B) As to the quantitative assessment criteria, first a few words of explanation:

In a rapidly changing environment, it is crucial to see the dynamics at work, and to understand the changes taking place, so that the investor can reach a conclusion as to whether things are getting better or worse. For this reason, a bank should present not only the current value for each parameter but also its value and change from the previous year.

Where there are different ways to characterise risk, it may be helpful to split a parameter into sub-parameters, or to present sensitivities in different ways. This could, for example, be presented in the discussion of regulatory or economic capital, or in terms of the interest rate risk

of the banking book (which could be measured by either sensitivity analysis or VaR analysis). In this case, the bank should disclose the risk based on both approaches.

To properly manage a bank, it is essential to understand how the determinants of its risk parameters are distributed throughout the bank – or in other words, what the drivers of its risk parameters are. To take one example, the regulatory capital of a bank is influenced by its different risk types, by the specific activities within the bank’s business segments, by the geographical regions in which the bank does business, by its risk modelling, by new regulation, by macroprudential risk developments which influence pricing and ratings, and so on. Likewise, an investor can only understand where a bank’s key risk drivers are to be found – and can only have some degree of confidence that the relevant parameters are being actively used for risk management purposes (e.g. defining the risk strategy by setting warning zones or limits) – if the bank calculates these risk parameters and clearly shows how they are distributed.

It is necessary to divide credit risk into the two general categories of traditional credit risk (lending) and counterparty risk, these still comprising, in my own experience, the dominant risks facing a banking institution, even as other risk types have gained in recognition and importance in recent years. Under the Basel III regime, it is the regulatory core capital requirement which serves as the binding constraint on a bank’s balance sheet, and thus its growth, and this calculation is greatly influenced by the portfolio distribution across the risk categories (rating, probability of default) employed by the bank. As to non-performing loans (NPLs), inadequate reserves present the risk of a 100 per cent hit against regulatory capital, and for this reason, the issue of NPLs is separately addressed in a dedicated category.

While there are clearly other risks – such as income volatility, reputational risk, investment risk, staff risks (culture, education, staff turnover, pension risk) and corporate governance risk – which are indeed playing an ever increasing role, there are no generally agreed quantitative metrics available for these, and thus these risks only lend to discussion in the qualitative section of the risk report.

This being said, the six quantitative risk disclosure assessment criteria are as follows:

B1) Disclosure of regulatory and economic capital for the entire banking group

- Current values, targets, adequacy, composition according to capital levels (flow statement),
- utilisation of capital by risk type, by segment, and by region,
- analysis of RWA and regulatory capital utilisation using different methods and approaches (standardised, foundation, advanced), and
- stress test results based on scenario analysis.

B2) Disclosure of liquidity and refinancing risks

- By maturity analysis of assets and liabilities, which also specifically shows the risk structure of external refinancing (e.g. retail vs. wholesale), and
- by showing the structure of liquidity reserves, along with stress analysis.

B3) Disclosure of market risk

- Based on VaR for the entire group, showing average, high and low values,
- VaR structured by relevant risk factors (e.g. equity prices, interest rates, FX, commodity prices, currency), with stress testing results,
- the interest rate risk of the banking book using both sensitivity analysis (e.g. -100 bp, +100 bp) and VaR analysis (average, minimum, maximum),
- disclosure of the portfolio structure of the bank's derivative business and ABS portfolio,
- further analysis of the bank's derivative business (by instrument, by OTC vs. clearing house),
- book values of derivative contracts along with nominal/notional amounts,
- fair values of derivative contracts broken down into levels 1, 2, and 3 – as well as broken down by product type (e.g. equities, interest rates, FX, commodities), and
- the bank's ABS portfolio broken down by rating category, by underlying category, by type, by holding category (originator, sponsor,

investor), along with repo transactions and description of collateral management.

B4) Credit and counterparty risk of performing (or overall) loan portfolio

- Disclosure of portfolio structure using relevant parameters (e.g. EaD, RWA, PD, LGD, EL/UL) for segments, regions, industries, and model approaches, along with structure of credit portfolio by default probability (PD) classes (linked to external rating categories),
- structure of loan portfolio (e.g. broken down by maturity, collateralisation, undrawn limits, senior vs. subordinated),
- counterparty risk,
- participations and
- identification of significant risk concentrations.

B5) Credit and counterparty risk of non-performing loan (NPL) portfolio

- Impaired/distressed loans reported by total amounts,

Table 02: Scoring of risk disclosure based on 12 individual criteria (maximum of 3 points in each category)

Category	JPMorgan Chase	Wells Fargo	Deutsche Bank	HSBC	all
A1) Mgmt./Gov.	1.5	0.5	2.0	2.5	6.5
A2) Overall Risk	1.0	0.0	2.0	3.0	6.0
A3) Capital Mgmt.	2.0	0.5	2.0	2.0	6.5
A4) Risk Strategy	1.0	0.5	2.5	2.5	6.5
A5) Risk Culture	1.0	0.5	1.5	1.5	4.5
A6) Outlook	0.0	0.5	1.0	2.0	3.5
Subtotal – qualitative	6.5	2.5	11.0	13.5	33.5
B1) Capital	1.5	1.0	2.0	2.5	7.0
B2) Liquidity	1.0	0.0	2.0	2.0	5.0
B3) Market Risk	1.5	1.0	1.5	2.0	6.0
B4) Credit Risk	1.0	1.0	2.5	3.0	7.5
B5) Credit NPLs	1.5	1.5	2.5	2.5	8.0
B6) Op Risk	0.0	0.0	1.0	1.5	2.5
Subtotal – quantitative	6.5	4.5	11.5	13.5	36.0
Total	13.0	7.0	22.5	27.0	69.5
Max. possible points	36.0	36.0	36.0	36.0	144.0
As a percentage	36%	19%	63%	75%	48%

- identification of collateral held and allowances taken (asset analysis),
- net loan loss provisions (LLPs), i.e. which impact the bank's current earnings, by segment, region and industry, along with changes in the bank's allowance for expected loss (EL), i.e. new or released LLPs, and
- write-downs and write-offs, along with LLPs at both the aggregate and individual level..

B6) Disclosure of operational risk (including legal risk)

- Expected loss (EL) and standard deviation for various risk types (e.g. legal, fraud, failures, IT risks, insurance risk, outsourcing risk, compliance risk, actions by regulators) and for key segments, along with realised op risk (likewise by risk type and segment), and
- comparison of expected (EL) and realised op risk by risk type and segment - or better yet, differentiation between EL and unexpected loss (UL).

Results of analysis

Based on the risk report sections in their 2012 annual reports, the four banks in the sample were scored as summarised in ► Table 02 (which shows points awarded for each of the 12 individual risk disclosure assessment criteria as well as totals).

Needless to say, analysing and assessing these risk reports across the 12 criteria was no easy matter, not least because of the great differences in the way in which the information was presented and structured within the reports, in many cases being spread across a number of different sections within a report. It is recognised that this scoring inherently involves a certain degree of subjectivity. One might consider alternative approaches to assessment which avoid this. Whatever the case, the overall assessments of risk disclosure should bear some resemblance to the prevailing opinion among independent industry experts – or in other words: Is a sufficient body of those who agree with these conclusions, i.e. that these two U.S. banks fall below their European counterparts in terms of overall risk disclosure as well as, to varying extents, in these 12 individual categories? Of the four banks in the sample, the risk report provided by Wells Fargo in its 2012 annual report was by far the weakest under this assessment, receiving only 19 per cent of the maximum possible points. With an overall score of 36 per cent, JPMorgan Chase ranked significantly above Wells Fargo, but nevertheless far behind Deutsche Bank at 63 per cent and top-ranked HSBC at 75 per cent. I will not mince words: In terms of the quality of their risk disclosure, the two U.S. banks and the two European banks are worlds apart. The two European institutions have, as they state at the start of their risk reports, expressly aligned themselves to the EDTF recommendations, and they have committed to work towards further improvements. I do not see any language of this kind in the risk reports of their two U.S. counterparts.

Conclusion and outlook

Despite the fact the risk reports provided by the two U.S. banks are significantly shorter in overall length, it must also be said that a considerable amount of the information presented is general in nature, or even reads like a textbook on risk, and says little about the specific risk position and risk management of the bank. This is particularly true of the Wells Fargo annual report. The two European banks, however, also have room for improvement in their risk reports. Their discussions on establishing a strong risk culture were rather meagre, as were their quantitative estimates of operational risks. That being said, the two U.S.

banks provided virtually no hard figures at all on operational risks. This is particularly surprising in the case of JPMorgan Chase, which has evidently had some major weaknesses in this area, as shown by the recent hit to its earnings. As components of operational risk, it would certainly seem that legal risks and compliance risks are generally gaining in significance, as banking regulations proliferate while at the same time the penalties for compliance failures become ever more expensive. This being the case, greater qualitative and quantitative detail on these two particular risks would be helpful.

The introduction of uniform standards for the organisation of these risk reports, along with minimum reporting requirements, would undoubtedly be a considerable aid to analysts and institutional investors, as they struggle to evaluate banks in a consistent and comparable way. Given the current state of affairs, this is now only possible at a rudimentary level.

Particularly within the U.S., I see a pressing need for regulators to act in order to improve the risk reporting of large banks through the setting of requirements. To the extent that banks are now "flying blind", this could well lead us back into a major new financial market crisis – and this is something which we cannot allow to happen. Furthermore, the international rating agencies should keep in mind that the financial market crisis of recent years had its origins in the United States. Looking at Europe, we would seem to be on a much stronger path right now. And insofar as the EBA adopts the EDTF recommendations as a basis for future minimum standards, this will serve to drive further improvement in the risk disclosure of European banks. I have certain that, over the long term, investors will reward European banks for this greater transparency with higher price-to-book ratios. Specifically with regard to German banks, it should also be noted that Prof. Thomas Hartmann-Wendels et al. recently published an illuminating analysis entitled "Die Risikoberichterstattung deutscher Banken: Erhebung des Branchenstandards, Mai 2013" ("The Risk Reporting of German Banks: Raising of Industry Standards, May 2013"). While this study finds a general improvement in the level of reporting standards since 2007, it also finds that major differences persist among individual banks. There remains much to be done, not only internationally but also within Germany. As to the former, I would strongly encourage the FSB to require that quality checks be regularly performed on the risk disclosures of G-SIBs – and where these risk disclosures fail to meet established quality standards, to require higher capital buffers.

As to meeting the disclosure needs of individual investors who cannot cope with this kind of complexity, I can only say this: Financial institutions are, and will remain, opaque and confusing entities, the risks of which can only be understood with concentrated effort. Those who nonetheless wish to invest in them must clearly understand that these are high-risk investments.

Author



Wolfgang Hartmann, Chairman
of the Executive Board, Society for Risk
Management and Regulation, Frankfurt

Risikotransparenz großer Banken in den USA und in Europa

Wolfgang Hartmann

Bei meinem Aufenthalt in den USA fiel mir die teils heftige Kritik an der Risikotransparenz großer systemrelevanter Banken auf, deren Solvenz für die Finanzmarktstabilität von entscheidender Bedeutung ist. Dies ist erstaunlich, da sich in den USA die großen Banken inzwischen wieder durchweg auf dem Niveau vor der Finanzmarktkrise bewegen. Die nachfolgenden Ausführungen gehen der Frage nach, ob in den USA und Europa gleichermaßen Handlungsbedarf hinsichtlich Risikotransparenz besteht und ob es inzwischen objektivierbare Kriterien (quasi eine „best practice“) für die Beurteilung der Risikoberichterstattung gibt.

In der Zeitschrift ‚The Atlantic Monthly‘ vom Januar/Februar 2013 setzen sich Prof. Frank Partnoy und Jesse Eisinger in einem Essay „What’s Inside America’s Banks?“ mit der Risikotransparenz US-amerikanischer Banken auseinander und kommen zu einem besorgniserregenden Urteil: „Ungefähr vier Jahre nach Ausbruch der Finanzkrise 2008 ist das öffentliche Vertrauen in Banken so gering wie eh und je. Erfahrene Investoren beschreiben die Großbanken als ‚Blackbox‘, die immer noch enorme Risiken bergen kann – und zwar die Art von Risiken, die schnell wieder zu wirtschaftlichen Verwerfungen führen könnte. Die Finanzausweise einer angeblich konservativen Bank [Wells Fargo] enthüllen nach genauer Prüfung den Grund für diese Besorgnis und machen damit einmal mehr deutlich, wie dringend notwendig Reformen sind.“

Bemerkenswert ist auch das in dem Essay angeführte aktuelle Zitat von Don Young, der von 2005 bis 2008 Mitglied des Financial Accounting Standards Board war: „Nach meiner Tätigkeit für das Board [...] habe ich in die Buchführung der Banken kein Vertrauen mehr.“

In einem Survey von Barclays Capital hat sich die Hälfte der institutionellen Investoren geäußert, dass sie der Risikobewertung von Banken bezüglich ihrer Assets kein Vertrauen mehr schenken. Am Beispiel der Bank mit der weltweit zurzeit höchsten Marktkapitalisierung, der als sehr konservativ eingeschätzten Wells Fargo, kommen Partnoy/Eisinger zu einer vernichtenden Einschätzung: „[...] Die aktuellen Disclosure-Pflichten bringen kein Licht in die Finanzausweise von Banken; stattdessen gestatten sie es den Instituten, weiter in der Dunkelheit zu operieren. Und in dieser Dunkelheit können alle möglichen unschönen Praktiken gedeihen.“

Die Kritik der beiden an Wells Fargo richtet sich hierbei vor allem auf die Positionen des Handelsbuches und nimmt die Level-2- (basierend auf Marktschätzungen) und die Level-3-Assets (basierend auf Modellschätzungen) kritisch unter die Lupe. Aber auch die Freiheitsgrade, die Banken bei den Bewertungen ihres Kreditbuches haben, werden kritisch bewertet. Einige der Kritikpunkte gehen somit stärker in Richtung Accounting Standards als in Richtung Disclosure Standards.

Empfehlungen des Financial Stability Board

Aber auch die Ratingagentur Standard & Poor’s setzt sich in einer Veröffentlichung vom 10. Dezember 2012 sehr kritisch mit dem Disclosure US-amerikanischer Banken auseinander: „[...] sind wir dennoch

der Meinung, dass es den derzeitigen Offenlegungen an Vollständigkeit, Transparenz und Konsistenz fehlt [...].“ In die gleiche Richtung äußert sich BlackRock als der weltgrößte Investmentfund in einer Veröffentlichung vom Februar 2013 zu „Enhanced Risk Disclosure by Banks“: „Wir bei BlackRock sind davon überzeugt, dass Banken der Gesamtwirtschaft besser dienen können, wenn Investoren ein besseres Verständnis von den Bankrisiken und der Komplexität ihrer Geschäftsmodelle bekommen.“

Sowohl Standard & Poor’s als auch BlackRock machen sich für die Anwendung der von der „Enhanced Disclosure Task Force“ (EDTF) des Financial Stability Board (FSB) aufgestellten Prinzipien stark, die diese am 29. Oktober 2012 in einem 132-seitigen Report zu „Enhancing the Risk Disclosures of Banks“ veröffentlicht hat. An diesem Report haben 30 Vertreter namhafter internationaler Finanzinstitutionen mitgewirkt. Für die Praxisnähe der Empfehlungen spricht, dass es sich bei den Mitgliedern der EDTF größtenteils um Vertreter namhafter Banken, Versicherungen und Investmentfonds handelt. Am 21. August 2013 hat der FSB ergänzend mitgeteilt, dass nach 34 Prozent in 2011, in den 2012er Abschlüssen bereits 50 Prozent der Empfehlungen von den großen Banken umgesetzt wurden; und in den 2013er Abschlüssen gar 72 Prozent der Empfehlungen umgesetzt sein sollen. Das Papier hat somit einen wichtigen Anstoß zur Verbesserung der Risk Disclosure gegeben, wengleich es zu seiner Umsetzung bisher keine regulatorische Verpflichtung gibt.

Aus meiner Sicht ist ein hoher Standard bei der Risikotransparenz von Banken aber nicht nur wichtig für eine richtige, sowie vertrauensbildende Markteinschätzung der Investoren; und damit für die Marktkapitalisierung (Price to Book Ratio) und die Möglichkeiten der Kapitalmarktfinanzierung durch Banken.

Risikobericht als Visitenkarte der Risikofunktion

Der Risikobericht im Geschäftsbericht ist quasi die Visitenkarte der Risikofunktion. Die Rückkoppelung in Richtung Bankmanagement und Risk Governance durch den Risikoausschuss sind nicht zu unterschätzen. Oder negativ ausgedrückt: Der Sand, den man den Investoren bezüglich der Risikolage der Bank gewollt oder ungewollt in die Augen streut, kann leicht zum Sand im eigenen Getriebe werden. Klarheit, Vollständigkeit, Konsistenz und Wesentlichkeit der Risikoberichterstattung wirken eben nicht nur nach außen, sondern

auch nach innen und helfen sowohl Investoren als auch Aufsichtsräten bei der Ausrichtung auf die relevanten Fragen; oder eben auch nicht.

Immerhin wurde in Europa im Rahmen der Basel-II-Umsetzung der EU wesentliche Impulse zur Markttransparenz (Säule 3) geschaffen, die für deutsche Institute in den §§ 319-337 der Solvabilitätsverordnung (SolV) ihren Eingang fanden. Ich halte es für gut, dass immer mehr deutsche Institute davon abgehen, jährlich einen gesonderten Offenlegungsbericht zu erstellen und diesen stattdessen in den Risikobericht ihres Jahresabschlusses integrieren. Hierdurch entsteht eine Risikoberichterstattung aus einem Guss.

Was hat sich nun im Zuge der Verabschiedung von CRR (Capital Requirements Regulation) und CRD IV (Vierte Capital Requirements Directive) getan, die ab 1. Januar 2014 für alle Banken der Europäischen Union wirksam sind? Zunächst einmal hat sich in Deutschland die Solvabilitätsverordnung zum 31. Dezember 2013 komplett erledigt. Im Gegenzug wurde der für die Offenlegung relevante §26a KWG komplett überarbeitet; er verweist zukünftig auf die Artikel 435-455 der EU-Verordnung Nr. 575/2013, das heißt auf die CRR.

Ich empfehle aber auch, die allgemeinen Grundsätze der CRR zu beachten, die unter Artikel 431 bis 434 veröffentlicht sind („Offenlegung durch Institute“). Immerhin steht in Artikel 432: „Die EBA gibt [...] bis zum 31. Dezember 2014 Leitlinien dazu heraus, wie Institute die Kriterien des Geschäftsgeheimnisses bzw. der Vertraulichkeit in Bezug auf die Offenlegungspflichten der Titel II und III [= Art. 435 ff.] anzuwenden haben.“ Hier wird noch einiges auf die Marktteilnehmer zukommen. In diesem Kontext ist nicht auszuschließen, dass sich die EBA an den Empfehlungen der EDTF orientiert, es lohnt sich auch deshalb, sich mit diesen im Detail zu beschäftigen.

Risk Disclosure in den USA versus Europa

Es stellt sich die Frage, ob die europäischen Banken bei der Risk Disclosure – in der Folge der regulatorischen Anstöße – weiter als die US-amerikanischen Wettbewerber sind? Auf den ersten Blick spricht einiges dafür. Basel II wurde schließlich in den USA nur halbherzig umgesetzt und Basel III beschäftigt sich überwiegend mit der ersten und zweiten Säule. Nachstehend möchte ich nun exemplarisch anhand von je zwei im Risikomanagement als führend angesehenen Institute aus den USA und aus Europa der Frage nachgehen, ob es tatsächlich bei großen internationalen Instituten über den Atlantik signifikante „Qualitätsunterschiede“ in der Risikoberichterstattung gibt. Außerdem wird die Frage untersucht, wie weit die vier Institute von der durch die EDTF aufgezeigten „best practice“ noch entfernt sind.

Bei der EDTF hat mit JPMorgan Chase nur eine amerikanische Bank mitgewirkt, aus Europa waren es immerhin sieben Banken. Insofern hatte ich für den transatlantischen Vergleich eine zweite US-Bank auszuwählen. Meine Wahl fiel auf Wells Fargo, die von der Marktkapitalisierung

derzeit größte Bank weltweit. Die Bank weckte mein Interesse gerade auch mit Blick auf die kritische Auseinandersetzung mit diesem Institut durch Partnoy/Eisinger (siehe oben). JPMorgan Chase galt lange Zeit als die beste US-amerikanische Bank im Risikomanagement; allerdings hat das Institut durch seine jüngsten Verluste im Londoner Handel von rund sechs Mrd. US-Dollar und der Strafzahlung von 13 Mrd. US-Dollar wegen falscher Angabe zur Qualität von „Ramschhypotheken“ an Ansehen eingebüßt. Andererseits ist JPMorgan Chase hochprofitabel und konnte die enormen Belastungen wegstecken. Alle vier Institute werden vom Financial Stability Board als „global systemrelevante Banken“ (G-SIB) eingestuft. Wenn wir die Weltwirtschaft vor noch einer größtenteils durch Moral Hazard ausgelösten systemischen Krise bewahren wollen, müssen – davon bin ich fest überzeugt – die 29 designierten G-SIBs bei der Festlegung von „best practices“ für die Risk Disclosure eine Vorreiterrolle übernehmen.

Länge der Risikoberichte sehr unterschiedlich

Gemessen an der Ertragskraft und der Stabilität können die beiden US-Institute im Risikomanagement in der Vergangenheit ja nicht alles falsch gemacht haben. Als europäische Vertreter habe ich die externen Risikoberichte der Deutschen Bank und der HSBC ausgewählt. Die Wahl fiel auf diese beiden Institute, da sie im Lead der EDTF mitgewirkt und insofern federführend an der Entwicklung einer „best practice“ mitgearbeitet haben.

Schaut man sich zunächst die Länge der Risk Report (inklusive Capital Report) der Jahresabschlüsse 2012 und 2007 (vor der Finanzmarktkrise) an, so ergibt sich das in ► Tab. 01 zusammengefasste Bild.

Auffällig ist zum einen die starke Zunahme der Berichtslänge zu Risikomanagement-Fragen innerhalb der letzten fünf Jahre. Zum anderen aber auch der Längenunterschied, der bereits im Risikobericht des Jahres 2007 zwischen den US- und den europäischen Instituten bestand. Die Zunahme der Berichtslänge ist sicher eine Folge des wachsenden Erklärungsbedarfes im Zuge der Finanzmarktkrise. Dass aktuell die Berichtslänge der beiden europäischen drei bis viermal so lang ist wie die der US-amerikanischen Großbanken, sticht ins Auge und soll Gegenstand der weiteren Analyse sein.

Tab. 01: Seitenzahl des Risikoberichts im „Annual Report“

	2012	2007
JPMorgan Chase	71	39
Wells Fargo	69	18
Deutsche Bank	166	41
HSBC	288	94

Nun ist die Länge eines Berichtes sicher nicht das entscheidende Kriterium. Es kommt vielmehr auf die Qualität des Inhalts an. Aber die Länge des Risikoberichts ist wohl ein erster Indikator für die Intensität der Beschäftigung mit dem Thema Risikomanagement.

Für die inhaltliche Auseinandersetzung wird ein einheitlicher Maßstab benötigt. Hier lag es für mich nahe, die Orientierungshilfen der EDTF zu verwenden. Die Risk Disclosure soll gemäß EDTF folgenden sieben Prinzipien folgen:

- 1) „[...] sollte klar, ausgewogen und verständlich sein: für Investoren, Analysten und Stakeholder und mit einem ausgewogenen Verhältnis zwischen qualitativen und quantitativen Angaben [...];
- 2) [...] sollte umfassend sein und alle wesentlichen Aktivitäten und Risiken der Bank beinhalten: Die Bank sollte einen Überblick über ihre Aktivitäten und Hauptrisiken geben und wichtige Prozesse und Abläufe, einschließlich zugrunde liegender Kulturen, Sensitivitäts- bzw. Szenarioanalysen, informativ erläutern [...];
- 3) [...] sollte relevante Informationen beinhalten: Die Bank sollte ihr Geschäftsmodell erläutern, sich ausschließlich auf wesentliche Risiken konzentrieren und unterperiodisch Durchschnitts-, Höchst- und Niedrigstsalen liefern [...];
- 4) [...] sollte widerspiegeln, wie die Bank ihre Risiken steuert: Die Angaben sollten auf den Informationen basieren, die das Board und sein Risikoausschuss intern für den strategischen Entscheidungsprozess nutzen [...];
- 5) [...] sollte im Zeitablauf konsistent sein, damit Nutzer die Bewertung der Geschäfte der Bank, ihres Risikoprofils und ihrer Managementpraktiken verstehen können und so interperiodische Vergleiche möglich werden [...];
- 6) [...] sollte zwischen Banken vergleichbar sein: Die Angaben müssen hinreichend detailliert sein, damit Nutzer aussagekräftige Vergleiche zwischen den Geschäften und Risiken verschiedener Institute ziehen können – bei großen Banken sind dabei noch die verschiedenen nationalen Regulierungsregime zu berücksichtigen [...];
- 7) [...] sollte zeitnah zur Verfügung gestellt werden: Die Bank sollte alle relevanten und wichtigen Risikoinformationen zeitgleich veröffentlichen (beispielsweise Geschäftsbericht und Angaben der Säule 3) [...].“

Des Weiteren werden konkrete Hinweise, Beispiele und Musterformate zur Verbesserung der Berichterstattung über die Risk Governance, die Risk Management Strategies, das Business Model, die Capital Adequacy, die RWAs (Risikogewichtete Aktiven, risk weighted assets), der Liquidität und dem Funding sowie den diversen Risikoarten gegeben. Die praxisorientierten Hinweise sollten von den Risikofunktionen der Banken sorgfältig geprüft werden. Ich bin sicher, dass diese eine wahre Fundgrube zur Verbesserung der Risikoberichterstattung sind. Aber als Beurteilungskriterien für die Qualität der Risikoberichte von Banken waren mir sowohl die sieben Prinzipien als auch die konkreten Hinweise nicht griffig genug.

Qualitative und quantitative Beurteilungskriterien

Ich habe deshalb auf Basis der Empfehlungen der EDTF sechs qualitative und sechs quantitative Beurteilungskriterien mit dem Ziel herausgearbeitet. Diese sollten in ihrer Bedeutung in etwa gleichgewichtig sein. Dies ist zugegebenermaßen eine Ermessensentscheidung. Die vorgeschlagene Gewichtung sowie die konkreten

Ziele basieren auf Basis eines langjährigen Expertenwissens. Für die Bewertung der zwölf Beurteilungskriterien muss ein adäquater Maßstab definiert werden. Basierend auf einem Scoringverfahren, habe ich mich entschieden, maximal drei Punkte pro Kriterium bei Vollerfüllung zu vergeben, zwei Punkte bei einer weitgehenden Erfüllung, ein Punkt bei einer teilweisen Erfüllung und 0 Punkte bei einer unzureichenden Erfüllung. Die maximal erreichbare Gesamtpunktzahl liegt somit bei $12 \times 3 = 36$ Punkten. Bei einer Ausweitung der Zahl der beurteilten Institute könnte auf dieser Basis dann ggf. auch der Frage nachgegangen werden, ob es eine positive Korrelation zwischen der Qualität des Risk Reports einer Bank und ihrer Performance (beispielsweise gemessen am „Price to Book Ratio“ oder der Rendite) gibt. Es wäre wünschenswert, wenn mit der Analyse ein Anstoß für eine weitergehende wissenschaftliche Beschäftigung mit dem Thema gegeben würde.

A) Zur Beurteilung der Risikoberichte unterscheide ich folgende sechs qualitative Kriterien:

A1) Risikomanagement und Risiko-Governance

- Transparente Zusammenarbeit von Risikosteuerungseinheiten/-ausschüssen, unabhängige Risikofunktion bis hinauf zur Board-Ebene (Organigramme sind hilfreich);
- CRO-Funktion auf der höchsten Managementebene;
- starke, qualifizierte und unabhängige Leitung des Risikoausschusses (setzt meines Erachtens in erster Linie die funktionale Trennung zwischen Vorsitz des (Supervisory) Board und Risikoausschussvorsitz voraus);
- Beziehung zu den Aufsichtsbehörden (etwa in Deutschland Prüfungen nach § 44 KWG);
- gruppenweite Portfoliotransparenz;
- alle Einheiten müssen unter der Kontrolle der zentralen Risikosteuerungsfunktion stehen;
- Transparenz bezüglich der Zweckgesellschaften sowie
- Stresstestmethoden und Maßnahmenpläne.

A2) Gesamtrisikoposition basierend auf Marktstruktur und Geschäftsmodell

- Beschreibung der wichtigsten Geschäftsaktivitäten nach Segmenten und Regionen basierend auf den zentralen Risikoparametern;
- Erläuterung und Darstellung der zentralen Risikotreiber unter den aktuellen und künftigen wirtschaftlichen Gegebenheiten (makroprudenzielles Risiko);
- geplante versus realisierte Risikoergebnisse (aggregiert sowie aufgeschlüsselt);
- Erläuterung der verwendeten Risikomodelle sowie Instrumente und Parameter und
- Steuerung von Tail-Risiken.

A3) Regulatorisches und ökonomisches Kapitalmanagement

- Inanspruchnahme/Ziele basierend auf internen und regulatorischen Risikolimiten/Zielwerten;
- Struktur der Kapitalbasis (Tiers) und Inanspruchnahme über verschiedene Risikoarten hinweg;
- Marktkapitalisierung versus Buchwert;

- Kapitalmarktfähigkeit;
- Einsatz interner Steuerungsmechanismen und
- Leverage Ratio.

A4) Risiko – Steuerung, Strategie, Politik und Appetit

- Ist die Gesamtrisikostrategie transparent und operational anwendbar?
- Wurde der Planungs- und Entscheidungsprozess dargelegt? Welches sind die Zielsegmente (Produkte, Kunden), und was sind die „No-Gos“?
- Informationen über Risikoappetit, Warnbereiche und kritische Positionen;
- Stresstestanalyse mit Ergebnissen basierend auf (historischen oder hypothetischen) Szenarien, Risikomodellen/-instrumenten/-parametern und regulatorischen Ansätzen;
- Risikokonzentrationen und deren vorausschauende Steuerung (nach Produkt, Segment, Region, Land sowie innerhalb einer Risikoart oder über mehrere Risikoarten hinweg);
- Enterprise Risk Management;
- Liquiditäts- und Finanzierungsrisikomanagement und
- Notfallpläne.

A5) Risikokultur

- Vorbildverhalten der Führungsspitze zur Generierung der gewünschten Risikoergebnisse auf allen Managementebenen;
- Risikobewusstsein und Eigenverantwortung;
- effizientes Konfliktmanagement und wirksame Eskalationsverfahren, Grundsätze für gutes Risikomanagement;
- Zusammenwirken von Markt- und Risikofunktionen;
- Schulung von Führungskräften/Mitarbeitern, interne Kommunikation (aufgeschlossen, risikoorientiert und rechtzeitig) und
- Richtlinien für die wichtigsten Rechnungslegungsgrundsätze.

A6) Aussichten, Entwicklungen und Herausforderungen

- Erkenntnisse, Anpassungen zur Erfüllung der neuen Regulierungsanforderungen;
- Projekte zur Verbesserung der Risikosteuerungsfunktion, Risikoverfahren und Risiko-Governance und
- welche großen Herausforderungen stehen bevor (wesentliche und absehbare Risiken)?

B) Für die quantitative Risikoanalyse zunächst einige allgemeine Hinweise:

In einem vom raschen Wandel geprägten Umfeld ist ein Verständnis der dahinterstehenden Dynamik und der stattfindenden Veränderungen für Investoren wichtig, um zu erkennen, ob sich die Dinge zum Besseren oder Schlechteren entwickeln. Aus diesem Grund sollte eine Bank für die einzelnen Parameter nicht nur aktuelle Werte zur Verfügung stellen, sondern auch die jeweils entsprechenden Vorjahres- und Veränderungswerte.

Sofern es verschiedene Möglichkeiten der Risikobeschreibung gibt, kann sich die Unterteilung eines Parameters in Subparameter oder die unterschiedliche Darstellung von Sensitivitäten als hilfreich erweisen. Eine Umsetzung in diese Richtung könnte ich mir beispielsweise bei

der Diskussion um das regulatorische versus ökonomische Eigenkapital oder in Bezug auf das Zinsrisiko im Bankbuch (messbar anhand von Sensitivitäts- oder VaR-Analysen) vorstellen. In diesem Fall sollte die Bank das Risiko jeweils auf der Grundlage beider Ansätze offenlegen.

Für die richtige Führung einer Bank ist es wichtig zu verstehen, wie sich die Determinanten ihrer Risikoparameter bankintern verteilen – oder anders ausgedrückt: von welchen Faktoren die Risikoparameter getrieben werden. Das regulatorische Kapital einer Bank etwa wird beeinflusst von den verschiedenen Risikoarten des Instituts, den Aktivitäten der einzelnen Geschäftssegmente, den geografischen Regionen, in denen die Bank operiert, ihren Risikomodellen, neuen Regulierungsvorschriften, Entwicklungen des makroprudenziellen Risikos, die wiederum Einfluss auf das Pricing und die Ratings haben, usw. Auch Investoren können nur dann erkennen, wo die wichtigsten Risikotreiber einer Bank zu finden sind – und auch nur dann einigermaßen sicher sein, dass die relevanten Parameter aktiv zu Risikosteuerungszwecken verwendet werden (beispielsweise Definition der Risikostrategie durch Festlegung von Warnbereichen oder Limiten) – wenn die Bank diese Risikoparameter berechnet und ihre Verteilung deutlich sichtbar ausweist.

Es ist notwendig, das Kreditrisiko in die zwei allgemeinen Kategorien „klassisches Kreditrisiko“ (Kreditvergabe) und „Kontrahentenrisiko“ zu unterteilen. Diese repräsentieren – wie ich aus eigener Erfahrung weiß – nach wie vor die vorherrschenden Risiken in einem Bankeninstitut, auch wenn in den letzten Jahren andere Risikoarten zunehmend an Beachtung und Bedeutung gewonnen haben. Unter dem Basel-III-Regime dient die Anforderung an das regulatorische Kernkapital als verbindliche Begrenzung der Bilanzsumme und damit des Wachstums einer Bank, wobei diese Berechnung sehr stark von der Portfolioverteilung über die von der Bank verwendeten Risikokategorien (Rating, Ausfallwahrscheinlichkeit) beeinflusst wird. In puncto notleidende Kredite (NPL) besteht bei unzureichender Rückstellung die Gefahr, dass diese zu 100 Prozent von den regulatorischen Eigenmitteln abgezogen werden. Ich habe den Problemkrediten deshalb eine eigene Kategorie gewidmet.

Zweifelsohne gibt es eine ganze Reihe weiterer Risiken – etwa die Einkommensvolatilität, das Reputationsrisiko, das Anlagerisiko, das Personal- (Kultur, Ausbildung, Fluktuation, Rente) und Corporate-Governance-Risiko – die auch eine ständig zunehmende Rolle spielen. Da es hier jedoch an allgemein anerkannten Metriken zur quantitativen Messung fehlt, lassen sich diese Risiken nur im qualitativen Teil des Risikoberichts erörtern.

Zu den sechs quantitativen Kriterien im Einzelnen:

B1) Offenlegung des regulatorischen und ökonomischen Eigenkapitals für die gesamte Bankengruppe

- Aktuelle Werte, Ziele, Adäquanz, Zusammensetzung gemäß Kapitalquoten (Kapitalflussrechnung);
- Kapitalinanspruchnahme nach Risikoart, Segment und Region;
- Analyse der RWA und der Inanspruchnahme von regulatorischem Kapital unter Verwendung verschiedener Methoden und Ansätze (standardisiert, Basis, fortgeschritten) und
- Stresstestergebnisse basierend auf Szenarioanalysen.

B2) Offenlegung des Liquiditäts- und Refinanzierungsrisikos

- Durch Fälligkeitsanalyse der Aktiva und Passiva, die speziell auch die Risikostruktur der externen Refinanzierung aufzeigt (beispielsweise Retail versus Wholesale) und
- durch Aufzeigen der Struktur der Liquiditätsreserven, einschl. Stressanalyse.

B3) Offenlegung des Marktrisikos

- Basierend auf dem VaR für die gesamte Gruppe, jeweils mit Durchschnitts-, Höchst- und Niedrigstwert;
- VaR strukturiert nach relevanten Risikofaktoren (beispielsweise Aktienkurse, Zinsen, FX, Rohstoffpreise, Währung), inkl. Stress-testergebnisse;
- Zinsrisiko im Bankbuch unter Einsatz von Sensitivitätsanalysen (beispielsweise -100 Bp., +100 Bp.) und VaR-Analysen (Durchschnitt, Minimum, Maximum);
- Offenlegung der Struktur des Derivate- und ABS-Portfolios der Bank;

- weitergehende Analyse des Derivategeschäfts der Bank (nach Instrument und OTC versus Clearingstelle);
- Buchwerte der Derivatekontrakte, inkl. Nominalbeträge;
- Marktwerte der Derivatekontrakte, gegliedert in die Stufen 1, 2 und 3 sowie nach Produktart (beispielsweise Aktien, Zinsen, FX, Rohstoffe) und
- ABS-Portfolio der Bank, gegliedert nach Ratingkategorie, zugrunde liegendem Geschäft, Art und Haltekategorie (Originator, Sponsor, Investor), einschl. Repo-Geschäfte und Beschreibung des Sicherheitenmanagements.

B4) Kredit- und Kontrahentenrisiko des intakten (bzw. gesamten) Kreditportfolios

- Offenlegung der Portfoliostruktur unter Verwendung relevanter Parameter (etwa EaD, RWA, PD, LGD, EL/UL) für Segmente, Regionen und Branchen sowie von Modellansätzen, inkl. Struktur des Kreditportfolios nach PD (Ausfallwahrscheinlichkeit)-Klassen (gebunden an externe Ratingkategorien);

Tab. 02: Beurteilung der Risk Disclosure basierend auf zwölf Einzelkriterien (maximal 3 Punkte in jeder Kategorie)

Kategorie	JPMorgan Chase	Wells Fargo	Deutsche Bank	HSBC	alle
A1) Mgmt./Gov.	1,5	0,5	2,0	2,5	6,5
A2) Gesamtrisiko	1,0	0,0	2,0	3,0	6,0
A3) Kapitalmgmt.	2,0	0,5	2,0	2,0	6,5
A4) Risikostrategie	1,0	0,5	2,5	2,5	6,5
A5) Risikokultur	1,0	0,5	1,5	1,5	4,5
A6) Aussichten	0,0	0,5	1,0	2,0	3,5
Zwischensumme qualitativ	6,5	2,5	11,0	13,5	33,5
B1) Kapital	1,5	1,0	2,0	2,5	7,0
B2) Liquidität	1,0	0,0	2,0	2,0	5,0
B3) Marktrisiko	1,5	1,0	1,5	2,0	6,0
B4) Kreditrisiko	1,0	1,0	2,5	3,0	7,5
B5) Kredit NPL	1,5	1,5	2,5	2,5	8,0
B6) OpR	0,0	0,0	1,0	1,5	2,5
Zwischensumme quantitativ	6,5	4,5	11,5	13,5	36,0
Gesamtsumme	13,0	7,0	22,5	27,0	69,5
Max. möglich	36,0	36,0	36,0	36,0	144,0
Erreicht in %	36%	19%	63%	75%	48%

- Struktur des Kreditportfolios (beispielsweise gegliedert nach Fälligkeit, Besicherung, ungenutzten Limiten, vorrangig versus nachrangig);
- Kontrahentenrisiko;
- Beteiligungen und
- Ausweis der wesentlichen Risikokonzentrationen.

B5) Kredit- und Kontrahentenrisiko des notleidenden Kreditportfolios

- Wertgeminderte/gefährdete Kredite, ausgewiesen nach Gesamtsumme;
- Ausweis der gehaltenen Sicherheiten und in Anspruch genommenen Rückstellungen (Asset-Analyse);
- Netto-Risikovorsorge (LLP), die die aktuelle Ertragslage der Bank belastet, nach Segment, Region und Branche sowie Änderungen in der Rückstellung der Bank für erwartete Verluste (EL), das heißt neue oder aufgelöste LLP und
- Abschreibungen und Wertberichtigungen sowie LLP auf aggregierter und Einzelebene.

B6) Offenlegung des operationellen Risikos (inkl. Rechtsrisiko)

- Erwarteter Verlust (EL) und Standardabweichung für verschiedene Risikoarten (beispielsweise Rechts-, Betrugs-, Störungs-, IT-, Versicherungs-, Outsourcing-, Compliance- und Regulierungsrisiko) und für Kernsegmente, inkl. realisiertes OpR (ebenso nach Risikoart und Segment) und
- Vergleich von EL und realisiertem OpR nach Risikoart und Segment – oder besser noch: Differenzierung zwischen EL und UL (unerwarteten Verlusten).

Ergebnisse der Analyse

Anhand der Risikoberichte in ihren Geschäftsberichten 2012 wurden die vier Beispielbanken wie in ► Tab. 02 zusammenfassend dargestellt bewertet (► Tab. 02 zeigt die Punkte, die für jedes der zwölf Einzelkriterien zur Beurteilung der Risk Disclosure vergeben wurden, sowie die jeweilige Punktesumme).

Es war nicht einfach, die Risikoberichte nach diesen zwölf Kriterien zu analysieren, zumal die Informationen sich qualitativ und strukturell stark unterscheiden und häufig nur verteilt in den Berichten zu finden sind. Insofern kommt der Scoringbewertung zweifellos Subjektivität zu. Eine alternative Bewertung würde sicherlich zu geringfügig abweichenden Ergebnissen kommen. Aber in der Tendenzaussage dürfte auch ein Dritter zu keiner anderen Bewertung kommen. Die Bewertungen der beiden US-Institute fallen doch gegenüber den beiden europäischen Banken sowohl in ihrer Gesamtheit als auch bezüglich aller zwölf Einzelkategorien mehr oder weniger deutlich ab. Hierbei liefert Wells Fargo von allen vier Instituten mit Abstand den schwächsten Risikobericht ab und erreicht nur 19 Prozent der möglichen Gesamtpunktzahl. JPMorgan Chase liegt mit immerhin 36 Prozent zwar deutlich besser als Wells Fargo, die Grabenbreite zu den 63 Prozent der Deutschen Bank bzw. den 75 Prozent der HSBC ist aber groß. Ich vergreife mich sicher nicht in der Wortwahl, wenn ich sage, dass zwischen der Qualität der Risikoberichterstattung der beiden US-amerikanischen Banken und den beiden europäischen Marktteilnehmern „Welten liegen“. Die beiden europäischen Institute haben, wie sie eingangs ihrer Risk Reports ausführten, sich auch an den Empfehlungen der EDTF orientiert und zugesagt an weiteren Verbesse-

rungen zu arbeiten. Diesen Hinweis vermisste ich in den Risikoberichten der beiden US-Institute.

Fazit und Ausblick

Obwohl die Risk Reports der beiden US-Institute ohnehin deutlich kürzer sind, bleiben viele Darstellungen doch recht allgemein, haben Lehrbuchcharakter und sagen über die Risikolage und das Risikomanagement des Instituts wenig aus. Das gilt insbesondere für Wells Fargo. Aber auch bei den europäischen Instituten sehe ich weiteren Verbesserungsbedarf. Etwas dürftig sind ebenfalls die Ausführungen zur Etablierung einer leistungsfähigen Risikokultur und die quantitativen Aussagen zum Thema operationelle Risiken. Auffällig ist aber auch hier, dass es seitens der beiden US-Institute praktisch keine Zahlen zu operationellen Risiken gibt. Dies ist erstaunlich, da es zumindest bei JPMorgan Chase (siehe die Ertragsbelastungen der jüngsten Vergangenheit) in diesem Bereich große Schwächen gab. Als Bestandteil von operationellen Risiken scheinen Rechtsrisiken und Compliance-Risiken allgemein im Zuge der wachsenden regulatorischen Vorgaben und der höheren Strafen bei Verstößen an Bedeutung zuzunehmen. Insofern wären detaillierte qualitative wie quantitative Aussagen zu den beiden Risiken zu wünschen.

Einheitliche Gliederungs-Standards und Anforderungen an die Mindestberichterstattung wären für Analysten und institutionelle Investoren sicher gleichermaßen hilfreich, um zu einer vergleichenden Bewertung der Institute zu kommen. Diese ist auf der aktuellen Basis nur rudimentär möglich.

Insbesondere in den USA sehe ich somit den Regulator gefordert, durch Vorgaben die Risikoberichterstattung der großen Banken deutlich zu verbessern. Denn einen „Blindflug“ in eine erneute Finanzmarktkrise können wir uns alle nicht erlauben. Und die internationalen Ratingagenturen sollten nicht vergessen, dass die jüngste Finanzmarktkrise ihren Ursprung aus den USA genommen hat. Für Europa scheinen wir aktuell auf einem deutlich besseren Weg zu sein. Soweit die EBA die Hinweise der EDTF konsequent für Mindeststandards nutzt, erhalten die Banken weitere Impulse. Und ich bin sicher, dass die Investoren langfristig dies mit besseren „Price to Book Ratios“ der europäischen Banken honorieren werden. Bezogen auf deutsche Banken haben Prof. Hartmann-Wendels und andere kürzlich eine Analyse zu „Die Risikoberichterstattung deutscher Banken: Erhebung des Branchenstandards, Mai 2013“ veröffentlicht. Auch hier stellt man eine allgemeine Verbesserung der Berichtsstandards seit 2007 bei allerdings weiterhin großen Unterschieden zwischen den Banken fest. Es bleibt somit national wie international viel zu tun. Was den „einfachen“ privaten Aktionär angeht, kann ich nur sagen: Banken sind und bleiben „undurchsichtige und komplexe“ Adressen, deren Risiken nur schwer zu durchschauen sind. Wer sich dennoch engagiert, muss wissen, dass es sich hier um ein hochriskantes Investment handelt.

Autor



Wolfgang Hartmann, Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft für Risikomanagement und Regulierung e.V., Frankfurt am Main