

Private Banken

Schwierige Präsidentenkür

Wenn sich in den kommenden Wochen und Monaten Vorstandsmitglieder des privaten Bankenverbandes in der Öffentlichkeit zeigen, dürften sie des Öfteren mit der Frage der im weiteren Jahresverlauf anstehenden Nachfolgeregelung im Amt des BdB-Präsidenten konfrontiert werden. Theodor Weimer war dieser Prozedur schon in der Telefonkonferenz zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2015 der Hypovereinsbank ausgesetzt. Dass er dabei deutlich artikuliert hat, nicht für die Präsidentschaft zur Verfügung zu stehen, ist wahrscheinlich eine kluge Entscheidung. Denn von der Sache her sind Interessenunterschiede zwischen den deutschen Privatbanken und der italienischen Muttergesellschaft möglicherweise nicht auszuschließen, auch wenn man diese Position ebenso schon beim amtierenden Präsidenten Jürgen Fitschen hätte ins Spiel bringen dürfen, dessen Haus mehrheitlich von ausländischen Anteilseignern beherrscht wird.

Viel schwerwiegender ist indes die zeitliche Inanspruchnahme, die mit dem Amt in der heutigen schnelllebigen Medienlandschaft verbunden ist. Auch wenn die derzeit drei Hauptgeschäftsführer des BdB und ihr Team die Sachthemen noch so gut abdecken, ist der BdB-Präsident selbst unter ständigem Positionierungsdruck. Bis hin zu Detailfragen muss er täglich auf einem aktuellen Informationsstand sein – nicht zuletzt hinsichtlich der zahlreichen Initiativen der internationalen Instanzen. Dieses gestiegene fachliche Anforderungsprofil hat schon in den vergangenen Wahlperioden an dem ungeschriebenen Turnus eines Präsidentenwechsels zwischen Großbanken und Privatbanken gerüttelt. Den vier letzten BdB-Präsidenten von Rolf Breuer über Klaus-Peter Müller und Andreas Schmitz bis hin zu Jürgen Fitschen konnte und kann man zeitweise anmerken, dass das Amt des BdB-Präsidenten nicht immer pure Freude bereitet. Nicht zuletzt diese Erfahrungen dürften wieder alte, neue Überlegungen nach einem hauptamtlichen Präsidenten anfeuern. Theodor Weimer ist übrigens dafür.

Hypovereinsbank

Eigene Note

Bei der Führung der Hypovereinsbank im Unicredit-Konzern legt Theodor Weimer Wert auf eine eigene Note. Wiederholt hat er als Mitglied des Executive Management Committees der Mutterge-

sellschaft betont, sich mit der großen deutschen Tochtergesellschaft zwar loyal und strategiekonform in der Gruppe zu bewegen, bei der Bearbeitung des Heimatmarktes Deutschland aber im möglichen Rahmen sehr wohl eigene Akzente setzen zu wollen. Das zeigte sich zuletzt etwa bei der Präsentation der Halbjahreszahlen 2015 seines Hauses, als er bei allen in Analystenkreisen vermuteten Restrukturierungsvorgaben des Mutterhauses für die Umsetzung des HVB-Filialkonzeptes in Deutschland gewisse Freiheiten reklamierte. Gerade mit Blick auf die deutliche Schrumpfung des Filialnetzes hat er noch einmal ausdrücklich betont, auch nicht annähernd eine flächendeckende Präsenz anstreben, sondern konsequent mit jenen Kunden arbeiten zu wollen, deren Kundenbeziehungen eine hohe Profitabilität aufweisen. Wenig ertragreiche Kundenbeziehungen zu verlieren, schmerzt ihn deshalb nicht. Das klingt übrigens deutlich anders als bei der Commerzbank, die als wesentlich größeres Institut bei der Ausgestaltung ihrer Filialpolitik noch den Anspruch hat, einigermaßen flächendeckend Präsenz zu zeigen.

Mit ihren Halbjahreszahlen 2015 darf sich die HVB zufrieden zeigen, das zweite Quartal wird sogar besonders gelobt. So konnten die operativen Erträge im Halbjahresvergleich um 6 Prozent auf 2,43 Milliarden Euro gesteigert werden, das operative Ergebnis nach Risikovorsorge gar um 27,2 Prozent auf 491 Millionen Euro, wobei das Commercial Banking 180 Millionen Euro und das Corporate und Investment Banking 316 Millionen Euro beigesteuert haben (bei minus 5 Milliarden Euro Konsolidierung).

Besonders im Blick behalten will der Vorstandssprecher der HVB die Kostenseite. Zwar möchte er den leichten Anstieg des Verwaltungsaufwandes um 0,7 Prozent auf 1,827 Milliarden Euro als konsequentes Kostenmanagement gewertet wissen. Doch hält er die Cost Income Ratio seines Hauses noch für entschieden zu hoch. 80,7 (77,7) Prozent in dem vom Filialumbau geprägten Commercial Banking und 68,1 (80,4) Prozent in dem von einem deutlichen Anstieg des Handelsergebnisses (395 nach 258 Millionen Euro) begünstigten Corporate und Investment Banking passen ganz und gar nicht in seine aktuelle Bestandsaufnahme des Bankensektors. Denn er stuft die niedrigen Zinsen, volatile Märkte sowie den Druck von Regulierung und Digitalisierung keineswegs als vorübergehende Erscheinungen, sondern als dauerhafte Herausforderung einer reifen und hochindustrialisierten Branche ein, an die sich die Institute werden anpassen müssen. Seine Botschaft: Kostenmanagement ist die Kernfähigkeit für reife Märkte, die viele Banken noch längst nicht in dem erforderlichen Ausmaß vorangetrieben haben. Für sein Haus strebt er folgerichtig eine Cost Income Ratio südlich von 70 Prozent an. Nur zum Vergleich: Das ist

eine Zielgröße, bei der die Commerzbank im Kerngeschäft heute schon ist.

Commerzbank

Dividende in Sicht

Wer hätte das nach den vielen bescheidenen Quartals- und ernüchternden HGB-Ergebnissen der letzten Jahre gedacht: Der Commerzbank droht den Zahlen des ersten Halbjahres nach für das laufende Berichtsjahr 2015 ein schöner Gewinn. Das Zwischenergebnis nach Q2 ist sogar gut genug, um erstmals seit sieben Jahren wieder eine Dividende anzupeilen. Konkret ist bei einem auf 646 Millionen Euro mehr als verdoppelten Konzernergebnis und einer Kernkapitalquote von momentan 10,5 (9,4) Prozent bei voller Anwendung der Basel-III-Regeln eine Dividendenabgrenzung von 125 Millionen Euro möglich geworden, die für das laufende Berichtsjahr 10 Cent je Aktie in Aussicht stellt.

In der Halbjahresbilanz 2015 spiegelt sich deutlich wider, was sich schon länger abzeichnet. Die Bank arbeitet in allen Segmenten kontinuierlich und vergleichsweise ungestört an der Umsetzung ihrer Strategie 2016 und wird endlich auch auf der Ergebnisseite belohnt. Die schon in den vergangenen Quartalen gut laufende Mittelstandsbank hat im ersten Halbjahr ihr operatives Ergebnis um rund 5 Prozent auf 636 Millionen Euro steigern können. Corporates & Markets haben mit 398 Millionen Euro den Vorjahreswert in etwa halten können. Und die Abbaueinheit Non-Core Assets weist zwar mit minus 342 (minus 359) Millionen Euro ein dem Vorjahreswert vergleichbares Ergebnis aus. Gleichwohl sind in den Bereichen Commercial Real Estate und Schiffsfinanzierungen weitere 10 Milliarden Euro an Exposures at Default abgebaut worden. Gegenüber dem Jahre 2012 bedeuten die verbliebenen 27 Milliarden Euro eine Halbierung.

Bemerkenswert ist das Halbjahresergebnis 2015 allerdings nicht nur wegen der wiedererlangten Dividendenfähigkeit, sondern auch wegen des Ergebnisbeitrags des Privatkundensegmentes. Man muss die erreichten 332 Millionen Euro sicherlich noch nicht als volle Ausschöpfung des Potenzials deuten, von der Bank werden sie aber als Beleg für den lange erhofften Turnaround gewertet. Zu verdanken sind diese Erfolge im Privatkundengeschäft höheren Zinserträgen im Kreditgeschäft, einem anhaltend florierenden Neugeschäft mit Baufinanzierungen – hier wird der Marktanteil inzwischen auf über 11 Prozent veranschlagt – sowie gesteigerten wiederkehrenden Kundenanlagen im Bereich von Vermögensverwaltungsprodukten und einer er-

freulichen Entwicklung bei sogenannten Premiumdeposits. Zudem konnte mit insgesamt 68 000 Nettoneukunden in Q2 dieses Jahres die diesbezügliche Bilanz seit Jahresende 2012 auf 666 000 geschraubt werden.

So eindrucksvoll dieses Zwischenresümee der Neukundenakquise isoliert betrachtet auch klingen mag: Die angestrebte 1 Million Neukunden in der verbleibenden Zeit noch zu realisieren wird ebenso als ambitioniert angesehen wie die Zielgröße einer Cost Income Ratio von 60 Prozent. Denn mit 68,3 Prozent liegt die Quote in der Kernbank aktuell noch deutlich darüber. Dabei können speziell im Segment Privatkunden die zum Q2 erzielten 79,0 Prozent sicherlich nicht das letzte Wort sein.

Ebenso wie es Martin Blessing im Februar dieses Jahres bei der Präsentation der Geschäftszahlen 2014 gehalten hatte, mochte auch Finanzvorstand Stephan Engels bei der Bewertung der Halbjahreszahlen noch keineswegs von den Vorgaben der Strategie 2016 abrücken. Und das hat durchaus seine Berechtigung. Denn allen Widrigkeiten der Zinsentwicklung und Verschärfungen der regulatorischen Auflagen zum Trotz konnte man bei der Commerzbank seit der Formulierung und Umsetzung der strategischen Ziele in allen Geschäftsbereichen Fortschritte erkennen. Dieses Signal an die Märkte ist für die weitere Entwicklung der Bank wahrscheinlich wichtiger als die ständige Anpassung der möglichen Zielerreichungsgrade an sich verändernde Rahmenbedingungen. Zwar wird man mit einiger Wahrscheinlichkeit zu gegebener Zeit erklären beziehungsweise die Märkte darauf vorbereiten müssen, dass ein Teil der Ziele nicht erreicht werden kann. Aber noch bleibt ein wenig Zeit – vielleicht sogar um weiter positiv zu überraschen.

Privatbankiers

Ein absehbares Ende

„Sind Privatbankiers nun die ‚besseren‘ Bankiers? Zumindest sind sie andere Banker. Natürlich schützen die überschaubaren Strukturen der eher kleineren Häuser und eine lange Tradition nicht vor wirtschaftlichen Fehleinschätzungen und unternehmerischen Missgriffen. Doch allein die Tatsache, dass viele Privatbanken schon mehrere hundert Jahre existieren und sich trotz Wirtschaftskrisen, Währungsreformen, Kriegen und politischen Umwälzungen erfolgreich am Markt behaupten, weist auf zwei Charakteristika des Privatbankiers hin: sein Denken in längeren Zeiträumen und sein konservatives Verhältnis zum Risiko.“ So schrieb es ein Partner des Privatbankhauses Hauck & Aufhäu-

ser vor gar nicht allzu langer Zeit. Das mag im Kern zwar stimmen, angesichts der sich doch häufenden Schieflagen bei den Privatbanken muss man aber durchaus die Frage stellen, ob das Denken in längeren Zeiträumen und der konservativere Risikoappetit wirklich immer auch gelebt werden.

Jüngstes Beispiel für das „Ableben“ altherwürdiger Privatbankhäuser ist eben Hauck & Aufhäuser. Anfang Juli nämlich übernahm der chinesische Investor Fosun, der bereits durch seinen Einstieg bei der BHF-Bank in Deutschland aufgefallen ist, achtzig Prozent der Anteile an dem Frankfurter/Münchner Bankhaus. Alle bisherigen Großaktionäre haben dem Verkauf zugestimmt und ziehen damit einen Schlusstrich unter viele magere Jahre mit mehr internen Querelen als Erfolgen am Markt. Für 2015 und 2016 wird nun eine Nullrunde in Aussicht gestellt, für die Jahre 2017 und 2018 kleine Gewinne. Wenn es überhaupt so weit kommt, denn ob und wie der neue Eigentümer Hauck & Aufhäuser schalten lässt, ist nach wie vor offen. Erste Spekulationen über eine Zusammenlegung mit der BHF-Bank kursieren bereits. Doch allein mit dem Verkauf ihrer Anteile zieht die Familie Hauck nach 219 Jahren (!) einen Schlusstrich unter ihr Engagement im Bankgeschäft. Während Georg Hauck & Sohn Bankiers, gegründet 1796, und das Bankhaus H. Aufhäuser, seit 1870 am Markt, Weltkriege, Weltwirtschaftskrisen und vieles mehr unbeschadet überstanden haben, bekam ihnen die Fusion im Jahre 1998 offensichtlich doch nicht gut. Zu unterschiedlich waren die Mentalitäten, zu verschieden die Ansprüche. Und das mit der Banklizenz ist auch so eine Sache. Denn die Ausweitung der klassischen Vermögensverwaltung hin zum ursprünglichen Bank- und damit auch Kreditgeschäft hat zwar neue Märkte erschlossen, aber auch höhere Risiken und vor allem nicht zu bewältigende Abhängigkeiten geschaffen. Denn wie sagt man einem guten Anlagekunden Nein bei unerfüllbaren Kreditwünschen? Das ist kein typisches Hauck-Aufhäuser-Schicksal, sondern bei vielen ehemaligen Privatbankhäusern zu beobachten. Aber das Streben nach mehr und Größerem machte und macht das Ende oft absehbar. Schade um solche klangvollen Namen ist es dennoch immer.

Rechtsfragen I

Endlich Klarheit wegen Heta – schön wäre es

Es ist herzerfrischend, wenn es führenden Juristen gelingt, Klartext zu sprechen. Gelungen ist dies der höchsten richterlichen Instanz in Österreich, dem Verfassungsgerichtshof. Auf zweieinhalb Seiten

Presstext watschte das Gericht den österreichischen Gesetzgeber im Falle Hypo Alpe Adria ab. Das Hypo-Sanierungsgesetz ist verfassungswidrig und wird zur Gänze aufgehoben, verkündete das Gericht unter Vorsitz von Präsident Dr. Gerhart Holzinger. Es waren letztlich zwei ganz einfache Punkte, warum das Gericht zu diesem Urteil kam. Zum Ersten ist es die Ungleichbehandlung von Nachranggläubigern, die einen Verstoß gegen das Grundrecht auf Schutz des Eigentums darstellt. Zum Zweiten dürfen die Haftungserklärungen des Landes Kärnten nicht als isolierte Maßnahme im Nachhinein durch eine gesetzliche Anordnung völlig entwertet werden. Soweit zum Urteil.

Von dem Hypo-Sanierungsgesetz waren die Halter von bestimmten Nachranganleihen mit einem Volumen von 1,7 Milliarden Euro betroffen, die ihren Einsatz komplett abschreiben sollten. Das Gesetz machte jedoch innerhalb der Gruppe der Nachranggläubiger selbst wieder Unterschiede. Nachrangverbindlichkeiten, die vor dem 30. Juni 2019 fällig wurden, sollten erlöschen, danach fällige Forderungen blieben unangetastet.

Die große Frage für die Gläubiger ist nun, wie geht es weiter. Sämtliche Forderungen gegenüber der ehemaligen Hypo Alpe Adria und der Heta Asset Resolution unterliegen dem staatlichen Zahlungsmoratorium. Spätestens im Mai 2016 will der österreichische Gesetzgeber die Modalitäten für einen möglichen Schuldenschnitt festlegen. Von einem Schnitt ist auch auszugehen, außer die österreichischen Verfassungsrichter spielen auch hier nicht mit. Die Halter von Nachranganleihen dürften dabei schlechter abschneiden als die Eigentümer von normalen Anleihen. Das große und weiterhin ungelöste Thema ist, inwieweit sich das Land Kärnten letztlich vor seinen Zahlungsverpflichtungen aus den Garantien drücken kann. Der Verfassungsgerichtshof spricht davon, dass Haftungserklärungen eines Bundeslandes nicht völlig entwertet werden dürfen. Die Frage ist, ob das Gericht hiermit schon klarstellt, dass eine teilweise Entwertung möglich ist. Falls ja, können Investoren eine vollständige Rückzahlung ihrer vom Land Kärnten garantierten Forderungen vergessen.

Für die Bayern-LB, die sich kürzlich mit dem österreichischen Staat auf eine Mindestzahlung in Höhe von 1,2 Milliarden Euro geeinigt hat, dürfte sich nichts ändern. Ihre Forderungen unterliegen dem Moratorium. Je nach Ausgang des Abwicklungsverfahrens der Heta bleibt es bei der Summe, oder die Bank erhält bei einer Auszahlungsquote von über 50 Prozent einen Nachschlag. Wahrscheinlich ist, dass das Urteil, welches auf den 3. Juli datiert ist und am 28. Juli 2015 verkündet wurde, in der Vereinbarung – die am 7. Juli der Öffentlichkeit präsentiert wurde – bereits berücksichtigt ist. Hät-

te der österreichische Staat nicht frühzeitig von dem für ihn „schlechten“ Gerichtsurteil Wind bekommen, hätte er sich vielleicht gar nicht darauf eingelassen.

Eigentlich gibt es bei Auseinandersetzungen meist Gewinner und Verlierer. Gewinner gibt es in der Sache Heta keinen. Die Investoren, die auf die Garantie des Landes Kärnten vertrauten und für ihr Engagement eher mittelmäßige Renditen erhielten, können von einer vollen Rückzahlung nur träumen. Das Land Kärnten und vor allem der österreichische Staat sparen zwar ein paar Milliarden Euro an Rückzahlungen, haben aber dafür das wertvollste Gut im Markt eingebüßt, das Vertrauen. Dass sich die Verantwortlichen in Wien und Klagenfurt jetzt besinnen und zu ihren vertraglichen Verpflichtungen stehen, ist nicht zu erwarten oder entspricht der Fantasie Hitze-Geschädigter. Glücklicherweise haben die Verantwortlichen am höchsten Gericht einen kühlen Kopf bewahrt.

Rechtsfragen II

Mehr Verständnis des BGH für die Banken – nur Anschein?

Es wäre sicher übertrieben, gleich einen Paradigmenwechsel beim Bundesgerichtshof zu vermuten, nur weil dessen Bankensenat am 21. April 2015 (Az. XI ZR 200/14) ein Urteil verkündet hat, das mehr als manche früheren Entscheidungen eine recht sorgsame Abwägung und Gewichtung der Interessen der Bank und ihres Kunden/Partners erkennen lässt. Das Urteil fällt dadurch auf, dass es offenbar der in § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB verfüigten richterlichen Generalvermutung nur zögernd folgen möchte, dass eine Bank (oder auch ein anderes Unternehmen) von vornherein dazu neige oder darauf angelegt sei, mit formularmäßigen Vertrags- und AGB-Klauseln ihre (Verbraucher-)Kunden „unangemessen zu benachteiligen“.

Der Entscheidung (sie ist abgedruckt in ZIP 2015 Seite 1332) lag der an sich alltägliche und von Begleitumständen freie Sachverhalt zugrunde, dass die klagende Bank als Sicherheit für einen Kredit von 10000 Euro an eine GmbH am 15. August 2007 die Bürgschaft des Hauptgesellschafters erhielt, die nach dem Formular der Bank zugleich mit der Hauptschuld oder mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über die GmbH fällig werden sollte. Ferner war – gemäß § 202 Abs. 2 BGB grundsätzlich zulässig – bestimmt, dass die Ansprüche aus der Bürgschaft erst nach Ablauf von fünf (nicht schon gemäß § 195 BGB von drei) Jahren verjähren sollen; die Verjährungsfrist beginne

mit dem Ende des Jahres, in dem diese Ansprüche fällig werden. Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens über die GmbH am 16. Dezember 2008 machte die Bank dem Bürgen gegenüber ihre Forderung aus der Bürgschaft rechtzeitig vor Ablauf der fünf Jahre gerichtlich geltend. Der Bürge stellte der Klage entgegen, die formularmäßige Fristverlängerung von drei auf fünf Jahre sei AGB-rechtlich unwirksam.

Der BGH folgte dem nicht; er bestätigte vielmehr das Urteil der Vorinstanz, die den Bürgen zur Zahlung der verbürgten Summe verurteilt hatte. Die Verlängerungsklausel sei zwar kontrollfähig, weil sie von der dispositiven gesetzlichen Dreijahresfrist (§ 195 BGB) abweiche, die zu den „wesentlichen Grundgedanken des Verjährungsrechts“ gehöre, sodass bei formularmäßiger Abweichung davon „im Zweifel eine unangemessene Benachteiligung des Vertragspartners anzunehmen (sei)“ Der BGH fährt nun aber fort: „Diese Vermutung ist ... widerlegt, wenn – wie hier – die betreffende Klausel auf Grundlage einer Interessenabwägung in ihrer Gesamtheit den Kunden nicht unangemessen benachteiligt“. An einer Benachteiligung fehle es, wenn die Fristverlängerung „sachlich gerechtfertigt“ und wenn sie „maßvoll“ sei. Für die inhaltliche Ausgewogenheit der Klausel spreche ferner, dass die Begünstigung für die Bank durch Vorteile für den Kunden kompensiert werde. Diese Vorteile sieht der BGH darin, dass die Klausel nicht allein die Fristverlängerung enthält, sondern auch die 10-jährige Verjährungshöchstfrist des § 199 Abs. 4 BGB auf die gleichen fünf Jahre beschränkt. Die Nachteile des Bürgen infolge der Fristverlängerung auf fünf Jahre würden auch dadurch ausgeglichen, dass der Fristbeginn nur vom Entstehen des Anspruchs abhängt und die Kenntnis des Bürgschaftsgläubigers entgegen dem dispositiven Gesetzesrecht nicht voraussetze.

Ohne auf weitere juristische Details einzugehen, über die an anderer Stelle diskutiert werden mag, kommt es hier auf den subjektiven und daher vielleicht (noch) nicht zutreffenden Eindruck an, die bankenrechtliche Grundstimmung des BGH und in der Folge auch der Oberlandesgerichte, die für die Kreditwirtschaft in den letzten Jahren doch eher belastend war, tendiere zu etwas mehr Verständnis für ihre Belange und werde dadurch bei unveränderter Objektivität doch ein wenig aufgeschlossener für sie. Schließlich hätte es sich der BGH auch einfacher machen und feststellen können, dass es schlicht unangemessen sei und gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verstoße, wenn eine Bank die vom Gesetz auf drei Jahre bestimmte Verjährung formularmäßig verlängere und sich mit dem Diktat dieser Klausel einen rechtlichen und praktischen Vorteil verschaffe.

Rechtsanwalt Dr. Claus Steiner, Wiesbaden