

Bankenaufsicht

Eine neue BaFin

Der Ort war derselbe. Traditionell bittet die BaFin zum Neujahrsempfang in die Räumlichkeiten der Wertpapieraufsicht in Frankfurt. Neu war zum einen der Präsident, denn es war der erste Auftritt in diesem Rahmen von Felix Hufeld, der nun seit elf Monaten an der Spitze der obersten Aufsichtsbehörde steht. Und anders war auch die Präsentation, die merklich kürzer und prägnanter war, als man das von der Vorgängerin, aber vor allem dem Vorvorgänger noch kannte. Es fehlten die mitunter fast feuilletonistischen Ausführungen, es fehlten die relativ unverhohlenen Drohungen, es fehlte auch ein bisschen die Arroganz der früheren Tage. Aber es mangelte keineswegs an der gebotenen Eindeutigkeit und Dringlichkeit.

Die Banken dürfen sich den Worten des Präsidenten zufolge künftig auf eine innige Zuneigung ihrer Aufsichtsbehörde freuen. Er sprach von Manddeckung, die umso enger werde, wenn die Risiken größer sind, als sie sein sollten, oder sich zumindest in diese Richtung entwickeln. Die BaFin werde flächendeckend im Auge behalten, was die Banken unternehmen, um das Steuer herumzureißen, so Hufeld. Man werde beobachten, ob die Institute die Kosten senken, ob sie ihre Geschäftsmodelle auf den Prüfstand stellen und etwa das nichtzinstragende Geschäft ausbauen, was wahrlich keine leichte Übung ist, ob sie adäquate Preise für ihre Dienstleistungen verlangen (hier sieht der Präsident offensichtlich noch größeren Spielraum) oder ob sie ihr Eigenkapital rechtzeitig stärken. All das seien Möglichkeiten, um auf die drohende Ertragserosion aus der Niedrigzinsphase zu reagieren. Nichts zu tun, so betonte Hufeld, und einfach abzuwarten, sei für einige Institute „Selbstmord auf Raten“. Er kann also auch deutlich und plakativ, der neue Präsident. Ob all das Aufgaben einer Aufsichtsbehörde sein sollten oder ob diese mitunter schon zu tief in die Befugnisse von Vorständen und Geschäftsführern eingreifen? Die einen sagen so, die anderen so.

Großes Aufsichtsthema im laufenden Jahr werden die Zinsänderungsrisiken im Anlagebuch sein. Dies sei der „dickste Brocken“ im Rahmen des SREP (Supervisory Review and Evaluation Process), durch den Risiken der Säule II erfasst und geprüft werden, die nicht in Säule I adressiert sind. Vermutlich ähnlich wie bei der Niedrigzinsumfrage aus dem vergangenen Jahr wird die BaFin hierzu sukzessive bei allen 1 500 direkt von ihr beaufsichtigten Instituten mittels Szenarien die Auswirkungen auf die Institute bei bestimmten Zinsentwicklungen abfragen. Entscheidend wird sein, ob ein Institut genug Eigenkapital hat, um alle seine Risiken abzudecken.

Dabei, so Hufeld, werde die Aufsicht auf jeden Fall darauf achten, dass Reserven nicht mehrfach ins Feld geführt werden, sondern tatsächlich nur einmal zur Risikoabdeckung eingesetzt werden. Ob das zu Einschränkungen für die deutsche Langfristkultur führen wird und wie groß die Folgen aus der wachsenden Diskrepanz zwischen all zu kurzfristigen Einlagen auf der einen und langen Ausleihungen auf der anderen Seite sein werden – wer weiß!

Darüber hinaus gilt es für die BaFin, sich weiterhin strukturell, organisatorisch und personell auf die veränderten Rahmenbedingungen einzustellen. Das beginnt damit, sich in dem neuen Geflecht der europäischen Bankenaufsicht erfolgreich zu positionieren, die Abstimmungsverfahren weiter zu vereinfachen und Schnittstellen so effizient wie möglich zu gestalten. Auch das junge Verbraucherschutzmandat muss noch mit Leben gefüllt werden. Dafür wurde eigens eine neue Abteilung an beiden BaFin-Standorten bei der Wertpapieraufsicht gebildet. Die Verhaltensregulierung, so Hufeld, sei ebenso wichtig wie die prudenzielle, bilanzgestützte Aufsicht. Auch hier gibt es gleich eine Warnung an die Finanzwirtschaft: „Verhaltensregulierung als ‚soft stuff‘ abzutun, wäre jedenfalls kurzfristig. Sie gar als überflüssig zu betrachten, wäre ignorant.“ Es schwingt aber auch der notwendige Pragmatismus mit, wenn der Präsident anmerkt, dass der Anlegerschutz die Institute mitunter stark belasten und tief in Vertriebsprozesse eingreifen kann, die über Jahre gewachsen sind, es aber kein sinnvolles politisches Ziel sein könne, Bedingungen zu schaffen, unter denen Wertpapierberatung gar nicht mehr oder nicht mehr flächendeckend angeboten würde. Mit den eine größere Rolle spielenden Fintechs soll sich künftig ebenfalls eine spezialisierte Abteilung befassen, die auf die speziellen Wünsche dieser Branche besser eingehen soll, sprich möglichst auf elektronischem Weg kommunizieren, schnell agieren und reagieren und Inhalte so vermitteln kann, dass sie auch ohne große Rechtsabteilung lesbar sind.

Nein, neu ist und wird die BaFin nicht. Aber sie passt sich den Herausforderungen an. Das wird die Finanzwirtschaft zu spüren bekommen – mit hoffentlich positiven Folgen für alle Beteiligten.

Kreditgenossenschaften

Eine Frankfurter Volksbank

Die Frankfurter Volksbank ist die Frankfurter Volksbank schon lange. Doch das hinter Berlin zweitgrößte genossenschaftliche Primärinstitut ist auf gutem Weg auch die eine Frankfurter Volksbank zu

werden. Denn die amtierende Vorstandschefin Eva Wunsch-Weber macht erfolgreich da weiter, wo ihr Vorgänger im Amt, Hans-Joachim Tonnellier, aufgehört hat. Dieser fusionierte sage und schreibe vierzehn Mal in seiner Amtszeit. Das Geschäftsbereich erstreckt sich mittlerweile von Kelkheim im Westen bis Hanau im Osten, von Weilburg im Norden bis eben Griesheim im Süden.

Dieses flächendeckende Netz baut Wunsch-Weber nun noch weiter aus. Die Fusion mit der Höchster Volksbank ist der erste Coup der amtierenden Frau an der Spitze. Im März sollen die Vertreterversammlungen zustimmen, spätestens im Sommer soll dann rückwirkend zum 1. Januar dieses Jahres fusioniert werden. Für die rund 75 Mitarbeiter der Volksbank Höchst gibt es eine Beschäftigungsgarantie für die kommenden fünf Jahre, allesamt „erfahrene Mitarbeiter, die sich im Verbund bestens auskennen“, wie die Vorstandschefin betonte. Die acht Geschäftsstellen der Höchster im Frankfurter Westen sowie den angrenzenden Gemeinden Flörsheim und Hattersheim sollen ebenfalls nicht geschlossen, sondern in das Netz der Frankfurter Volksbank integriert werden. Zum Jahresende 2015 belief sich die Bilanzsumme der Volksbank Höchst, immerhin auch schon 153 Jahre alt, auf 315 Millionen Euro, das Volumen der Einlagen lag bei 217 Millionen Euro, das der Kundenkredite bei 220 Millionen Euro. Unter dem Strich verblieb ein Ergebnis von 2,4 Millionen Euro.

Sollte der Zusammenschluss gelingen, woran es kaum Zweifel geben kann, fehlt nicht mehr viel zu der einen Frankfurter Volksbank. Mit der Volksbank Griesheim gibt es noch ein eigenständiges Institut im Stadtgebiet, mit der Volksbank Bad Vilbel noch eines im direkten Umland. Und auch die Raiffeisenbank Oberursel erfreut sich in dem Tausendstädtchen noch der Unabhängigkeit. Wunsch-Weber betonte zwar, dass bis zur erfolgreichen Bewältigung der Fusion mit den Kollegen aus Höchst die „ganze Aufmerksamkeit und Zuneigung den Mitarbeitern, Kollegen und Kunden der Volksbank Höchst“ gehören wird, Annäherungswünschen der weiteren Kollegen wird sie sich aber sicher nicht verschließen. Dabei muss es aber passen, geschäftlich wie menschlich. In die Hände spielt der großen Volksbank der Druck, der aus dem aktuellen Niedrigzinsumfeld und der Regulatorik für die kleineren Häuser entsteht. Für Manfred Ruhs, den Vorstandsvorsitzenden der Höchster Volksbank, war dies jedenfalls einer der Hauptgründe, sich für eine Fusion mit den Frankfurtern zu entschließen: „Tagtäglich bekommen wir von den verschiedensten Adressaten rund 15 Rundschreiben, Zahl und Umfang haben in den letzten Jahren in ihrer Komplexität deutlich zugenommen.“ Dies erfordere Spezialisten-Know-how, binde erhebliche personelle und zeitliche Kapazitäten und erhöhe das

Haftungsrisiko für den Vorstand enorm. Wunsch-Weber berichtete von zwei Millionen Euro pro Jahr und 15 Mitarbeitern, die die Erfüllung der regulatorischen Vorgaben ihr Haus kostete.

Das ärgert zwar, schlägt sich in den Zahlen aber noch nicht nennenswert nieder. Dafür ist die inzwischen mitgliederstärkste deutsche Volksbank einfach zu erfolgreich. Wären nicht einige Millionen in die stillen Reserven gepackt, die Pensionsverpflichtungen an den neuen Zinssatz angepasst und durch die Auflösung alter Zinsswaps Millionenentlastungen für die Zukunft geschaffen worden, 2015 wäre ein neues Rekordjahr gewesen. Aber das wollte die kluge und umsichtige Wunsch-Weber nicht, Rekordergebnisse passen einfach nicht in eine Zeit, in der stetig vor der Niedrigzinsphase und den daraus resultierenden Belastungen gewarnt wird. Nichtsdestoweniger: Das Kundenkreditvolumen mit 4,82 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres, die Einlagen um 20 Millionen Euro auf 6,93 Milliarden Euro gesteigert, der Zinsüberschuss stabil bei 193 Millionen Euro, das Provisionsergebnis ausgeweitet auf 51,3 Millionen Euro und nur marginal erhöhte Verwaltungsaufwendungen – all das demonstriert ein Spitzenjahr. „Wir haben ein tragfähiges Geschäftsmodell, eine klare Strategie und eine sehr gute Grundkonstitution. All das kann man als Bank in 2016 auch gut gebrauchen.“ Diesen Schlussworten von Eva Wunsch-Weber kann man nichts hinzufügen.

Sparda-Banken

Weitere Abkehr vom kostenlosen Girokonto

Der Druck steigt. Erste ausgewählte Zahlen zu ihrer Ertragslage im Jahr 2015 haben aus der Gruppe der Sparda-Banken die Institute in Frankfurt (Sparda-Bank Hessen) und Nordbayern (Sparda-Bank Nürnberg) vorgelegt. Dabei berichten die Nürnberger von einem um 4,1 Prozent reduzierten Zinsüberschuss (69,4 Millionen Euro nach 72,4 Millionen Euro im Vorjahr) und einem leicht gesunkenen Provisionsüberschuss (8,5 Millionen Euro nach 8,76 Millionen Euro). Ihren Jahresüberschuss hat die Bank hingegen um 0,3 Prozent auf 8,1 Millionen Euro erhöht. Auch die Sparda-Bank Hessen hat ihren Jahresüberschuss gesteigert – um 2,8 Prozent auf 12,1 (11,8) Millionen Euro. Das Teilbetriebsergebnis ist aber rückläufig: höhere Kosten durch Investitionen in das Filialnetz und weitere Belastungen durch die Regulatorik sorgten dafür, dass das operative Ergebnis bei 31,1 Millionen Euro nach 33,8 Millionen Euro lag. Das Zinsergebnis der Bank ist von 86,7 Millionen Euro auf 89,9 Millionen Euro

gestiegen, das Provisionsergebnis auf 14,8 Millionen Euro nach 16,3 Millionen Euro zurückgegangen. Die Cost Income Ratio hat sich von 67,2 Prozent im Vorjahr auf 70,3 Prozent erhöht. Dass der Jahresüberschuss dennoch etwas höher als im Vorjahr ist, wird in der Bank insbesondere auch auf einen erhöhten Ertrag aus der Eigenanlage zurückgeführt.

Gerade die Gruppe der Sparda-Banken steht im Niedrigzinsumfeld stark unter Ertragsdruck. Zur Erinnerung: Die Banken sind lediglich im Privatkundengeschäft tätig und fokussieren sich auf wenige Produkte. In ihrem Passivgeschäft dominieren die (kurzfristigen) Kundeneinlagen, auf der Aktivseite die (langfristigen) Baufinanzierungen. Die Abhängigkeit der Spardas vom Zinsergebnis ist dementsprechend hoch. Um den Druck zu mildern, den Niedrigzins und regulatorische Kosten derzeit verursachen, gehen die zwölf zu der Gruppe gehörenden Institute, die zum Jahresende 2014 auf eine gemeinsame Bilanzsumme von 65,57 Milliarden Euro kamen, zwar verschiedene Wege, eine gemeinsame Richtung lässt sich aber durchaus erkennen. Besonders deutlich wird das derzeit an der Bepreisung der zum Girokonto gehörenden Debitkarte.

Seit Anfang dieses Jahres berechnet die Sparda-Bank Hannover ihren Kunden für die bisher gebührenfreie Bankkarte zwölf Euro jährlich, die Sparda-Bank West setzt ab 1. April eine Jahresgebühr von zehn Euro an. Damit rücken diese Kreditinstitute faktisch vom kostenlosen Girokonto ab. Das ist in der Gruppe nicht wirklich neu, sondern tatsächlich schon geübte Praxis, beispielsweise seit dem Jahr 2015 bei der Sparda-Bank Berlin, die die Debitkarte mit 7,50 Euro pro Jahr bepreist. Seit mehreren Jahren machen das auch die beiden eher kleineren Spardas Ostbayern (8,45 Euro Jahresgebühr) und Münster (zwölf Euro Jahresgebühr) vor. Konzepte für transaktionsabhängige Kostenmodelle sind in der Gruppe ebenfalls bereits seit Längerem im Einsatz: Die Sparda-Bank Nürnberg verlangt von ihren Kunden eine Jahresgebühr von 7,50 Euro für die Debitkarte, sie erstattet diese aber zurück, wenn mindestens 50 Handelsumsätze damit angestoßen werden. Dadurch sollen die Kunden dazu angeregt werden, die Karte auch wirklich zu nutzen und damit für die Bank profitabler zu machen. Die nach Bilanzsumme größte der zwölf Sparda-Banken, die Sparda-Bank Baden-Württemberg, berechnet 10 Euro im Jahr und legt die Messlatte für die Rückerstattung dieses Betrages bei 100 bargeldlosen Umsätzen mit der Karte pro Jahr an. In Frankfurt ist das Erheben einer derartigen Gebühr – transaktionsabhängig oder nicht – übrigens derzeit nicht vorgesehen. Auch Südwest, Hamburg und München scheinen (vorerst?) beim Modell der Gebührenfreiheit zu bleiben.

Die sich verstärkende Abkehr vom kostenlosen Girokonto lässt sich dennoch erkennen. BaFin-Präsident Felix Hufeld gab zuletzt in der Januar-Ausgabe dieser Zeitschrift zu Protokoll, er zweifele daran, ob die Gratiskultur rund um das Girokonto Bestand haben könne. Auch andere deutsche Bankenaufseher wie beispielsweise Bundesbank-Vorstandsmitglied Andreas Dombret betonen seit geraumer Zeit ihr Interesse an profitableren Kreditinstituten. In diesem Sinne dürften sie die neuesten Schritte in der Sparda-Bankengruppe durchaus positiv sehen. Eine gewisse Häme oder doch zumindest ein kleines Schmunzeln mögen sie hingegen so manchem Primärbanker der genossenschaftlichen Finanzgruppe entlocken. Mit Blick auf das Girokonto nähern sich die Spardas den stärker filialbasierten Volks- und Raiffeisenbanken nun an – nachdem sie jahrelang „freundlich & fair“ und dabei doch ganz offensiv mit dem kostenlosen Girokonto geworben und damit auch den Primärbankern im eigenen Finanzverbund Konkurrenz gemacht haben.

Heta

Kärnten spricht vom eigenen Untergang

Landschaftlich ist Kärnten ein Traum: Es locken Berge und glasklare Seen mit Trinkwasserqualität, die sich im Sommer locker auf 26 Grad erwärmen und regelmäßig Scharen deutscher Urlauber anziehen. Finanziell ist das österreichische Bundesland, das viel deutsches Geld ins Land geholt hat, dagegen am Ende, zumindest nach eigener Darstellung – nämlich dann, wenn die Halter von Anleihen der Heta Asset Resolution (dem Abwicklungsinstitut der Hypo-Alpe-Adria-Gruppe) das Angebot zum Rückkauf der von ihnen gehaltenen Anleihen nicht annehmen sollten. Über den Kärntner Ausgleichsfonds wird den Besitzern von unbesicherten Anleihen nun ein Rücknahmekurs von 75 Prozent und denjenigen von Nachranganleihen von 30 Prozent geboten. Damit die Annahme erfolgreich ist, müssen die Gläubiger von mindestens zwei Dritteln des Anleihevolumens von insgesamt 10,8 Milliarden Euro zustimmen. Das Angebot beläuft sich in Summe auf bis zu 7,8 Milliarden Euro. Die Anleger sollen sich bis 1. März dieses Jahres entscheiden. Mit der Kollapswarnung will Kärnten offensichtlich den Druck erhöhen.

Folgt man den Aussagen der Vertreter der diversen Zusammenschlüsse von betroffenen Gläubigern ist mit einer Annahme allerdings kaum zu rechnen. Aber was passiert, wenn die Investoren dem Land die Gefolgschaft verweigern? Im Prospekt heißt es

hierzu, dass in Österreich keine gesetzlichen Vorschriften über die Durchführung von Insolvenzverfahren existieren, die ein österreichisches Bundesland zum Gegenstand haben. Ohne ein formelles Insolvenzverfahren aber wäre die Durchsetzung von Ansprüchen gegen das Land Kärnten aller Voraussicht nach kostspielig und langwierig und der Ausgang eines solchen Verfahrens wäre ungewiss.

Es ist folglich schwer zu sagen, ob Kärnten jetzt einfach nur hoch pokert und letztendlich auf einen Kompromiss hinsteuert (beispielsweise einen Rückkauf der Senior-Unsecured-Anleihen zu 80/85 Prozent) oder ob eine Insolvenz wirklich eine Alternative ist. Für das Bundesland wären die Folgen unabsehbar. Gravierend wären sie auch für die Republik Österreich und für das in sie gesetzte Vertrauen als solider Partner im Kapitalmarkt. Bei einem Scheitern der aktuellen Offerte wird die Republik selbst sehr schnell zum Buhmann. Dies resultiert zum einen aus ihrer Gesamtverantwortung für einen funktionierenden österreichischen Kapitalmarkt und ist zum anderen der Tatsache geschuldet, dass sie eine massiv involvierte Partei ist, was sich an ihrer Rolle als langjähriger indirekter Eigentümer der Hypo-Alpe-Adria-Gruppe und zuletzt auch in dem Bundeskredit für Kärnten zeigt. Spätestens kurz nach dem 21. März wissen alle Parteien Bescheid.

Für die betroffenen Banken gilt es ebenfalls abzuwägen. Gut in Erinnerung – vor allem wohl dem Vorstand der Düsseldorfer Hypothekenbank – dürfte noch die „Empfehlung“ der EZB und der Bundesbank vom vergangenen Jahr sein, dass sie ihre Heta-Engagements auf 50 Prozent abschreiben sollen. Das war für viele Häuser damals schmerzhaft. Ob das Rücknahmeangebot zu 75 Prozent nun in der Wertaufholungsperiode noch bilanzielle Effekte für den 2015er-Abschluss haben wird, dürfte zu verneinen sein. Zu ungewiss ist es, ob wirklich zu den Konditionen abgeschlossen wird oder letztendlich Kärnten doch den Weg ins finanzielle Desaster geht.

Bank Lending Survey

„One-size-fits-all“-Geldpolitik der EZB zu Recht umstritten

Seit September 2014 verharrt der Hauptrefinanzierungssinnsatz der Europäischen Zentralbank auf einem historischen Tiefstand von lediglich fünf Basispunkten. Ziel der im November 2011 begonnenen Zinssenkungen, die durch als „außergewöhnlich“ verstandene Maßnahmen flankiert werden, ist unter anderem die (Wieder-)Belebung der

zögerlichen Kreditvergabe der Geschäftsbanken. Dieses Eingeständnis eines Versiegens des Kreditkanals stellt die generelle Funktionsweise geldpolitischer Transmissionsmechanismen in der Eurozone infrage.

Nach Maßgabe des vierteljährlich durchgeführten Bank Lending Survey scheint sich die Lage zu verbessern. Die Ergebnisse der repräsentativen Stichprobe (141 von der EZB im Dezember 2015 befragte Geschäftsbanken) deuten darauf hin, dass sich die Bedingungen für Unternehmenskredite weiter lockerten. Aufgrund des allgemein niedrigen Zinsniveaus erfuhr die Nettokreditnachfrage eine Belebung. Diese ist auf den Finanzierungsbedarf von Anlage- und Umlaufvermögen sowie die Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten zurückzuführen.

Ein Blick in das nichtaggregierte Zahlenwerk jedoch fällt schon ernüchternder aus. In den gesondert ausgewiesenen fünf größten Volkswirtschaften der Eurozone kam es im Vergleich zum Vorquartal zu keinerlei Lockerung der Bedingungen für Unternehmenskredite. Entsprechende Entwicklungen sind eher auf den wachsenden Wettbewerb als auf konkrete geldpolitische Maßnahmen zurückzuführen. Und auch wenn es in Deutschland und Spanien zu einem Anstieg der Nachfrage nach Unternehmenskrediten kam, darf das nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die Werte in Frankreich und den Niederlanden spürbar eintrübten. Ähnlich die Entwicklung im Falle der Immobilienkredite: Während sich die Nachfrage in Spanien langsam erholt, kam es in Deutschland zuletzt zu einer Abkühlung. Darüber hinaus zeigt der Bank Lending Survey, dass das Interesse der Banken an Targeted Longer-Term Refinancing Operations (TLTROs) einbricht. Begriffen vor Jahresfrist noch mehr als die Hälfte der Banken TLTROs als Refinanzierungsinstrument, war es im Dezember 2015 nur noch ein Fünftel. Da den Banken ungeachtet einer erneuten Verschlechterung des Zugangs zu den Geldmärkten aktuell jedoch keine Finanzierungsengpässe drohen, nutzen sie TLTROs vornehmlich aus Gründen der Profitabilität – und weniger als Refinanzierungsinstrument.

Ungeachtet vereinzelter Lichtblicke darf der Bank Lending Survey nicht darüber hinwegtäuschen, dass die geldpolitische Lage in der Eurozone reichlich verworren bleibt. Es wäre verfrüht, Entwarnung zu geben. Die Gefahr einer Liquiditätsfalle ist nicht gebannt. Die Geldpolitik der EZB kann für die Volkswirtschaften der Eurozone nicht gleichermaßen adäquat sein. Der Ansatz einer Geldpolitik nach dem Motto „one-size-fits-all“ ist zu Recht umstritten.

Prof. Dr. Leef H. Dierks, Professur für Finanzierung und Internationale Kapitalmärkte, Fachhochschule Lübeck