Öffentliche Banken

Unbequeme Wahrheiten

Die Aufgabe ist wichtig und herausfordernd, aber die Freude ist immer noch da. Mit diesen Worten hat Johannes-Jörg Riegler, im Hauptberuf Chef der Bayerischen Landesbank, kürzlich vor dem Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten seine ersten sechs Monate im Amt des Präsidenten des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) beschrieben. Die Art, mit der der Bankmanager die Lage und Wettbewerbsfähigkeit der Bankenszene in Deutschland und Europa skizziert, lässt vermutlich nur einen sehr kleinen Raum für jeglichen Spaßfaktor. Aber vielleicht hat ein Banker, der seinem eigenen Bekunden nach große Teile des Berufslebens im Maschinenraum des Bankensektors verbracht hat, das Risikomanagement, die Regulatorik und die Banksteuerung aus Passion betreibt und darüber hinaus noch das Insolvenzrecht als eine Lieblingsdisziplin begreift, einfach ein anderes Verhältnis zu dem Reiz von großen Herausforderungen. Denn die Bestandsaufnahme des Zustandes der europäischen Banken, einschließlich der von ihm vertretenen öffentlichen Banken Deutschlands, klingt erst einmal ernüchternd.

Viele europäische Banken, so jedenfalls Rieglers unbequeme Wahrheit, sind derzeit nicht in der Lage, die Kapitalkosten zu verdienen. Seiner Einschätzung nach dürfte diese These auch für ein Viertel oder gar ein Drittel der von der EZB beaufsichtigten Institute zutreffen. Im Wettbewerb sieht er die europäischen Häuser im Vergleich mit den finanzkräftigen US-amerikanischen oder auch chinesischen Instituten weit abgeschlagen. Deren verstärkt wahrzunehmenden Ambitionen, so hat er registriert, machen es am attraktiven deutschen Markt für die hiesige Branche auch von den Vergütungsstrukturen her schwer, die besten Mitarbeiter zu gewinnen. Trotz all dieser Belastungen sieht er sich in seinem neuen bankpolitischen Amt in der Pflicht und will seinen Teil zur „Bewältigung dieser Herausforderungen beitragen".

Auf der schonungslosen Bestandsaufnahme aufbauend erhofft er sich für Europa eine Verständigung über die Zielvorstellungen eines gemeinsamen Bankenmarktes. Von dem Anforderungsprofil und dem Zielbild der öffentlichen Banken hat er schon klare Vorstellungen. Er will sie als leistungsfähigen Teil eines starken Bankensektors, als Partner der Wirtschaft und als Dienstleister für die Volkswirtschaft etablieren. Dabei will er den VÖB über die Interessenvertretung gegenüber der Politik hinaus als leistungsfähigen und schlagkräftigen Verband weiterentwickeln, der seinen Mitgliedern auch in Sachen Kompetenz und Kosten einen Mehrwert gegenüber externen Dienstleistern wie den großen WP-Gesellschaften und/oder Beratungsunternehmen bietet. Mit den anderen hiesigen Verbänden und auch auf europäischer Ebene gemeinsame Interessen auszuloten, hält er für leichter machbar als die Einigung auf einen Masterplan für die europäische Bankenlandschaft. Sein Appell: Aufsicht und Banken in Europa müssen sich zusammensetzen und für starke Banken sorgen. Die Umsetzung, das weiß Johannes-Jörg Riegler nur zu gut, dürfte vermutlich für lange Zeit mehr durch harte Sanierungsarbeit geprägt sein als von der Freude an sichtbaren Erfolgen.

Sparkassen

Gequälter Optimismus

Von Grundtenor her klingt die Bestandsaufnahme der rheinland-pfälzischen Sparkassen für das Berichtsjahr 2016 ähnlich wie in anderen Regionen. Mit der Entwicklung des Kundengeschäftes dürfen die 23 Institute zufrieden sein, auf der Ertragsseite leiden sie unter den Belastungen des Zinsgeschäftes. Rechnet man die Zweigstellen der Nassauischen Sparkasse mit ihren Einheiten in Rheinland-Pfalz anteilig hinzu, haben die rheinland-pfälzischen Häuser ihre Bilanzsumme um 2,2 Prozent auf 60,7 Milliarden Euro steigern können. Bei den Kundenkrediten weisen sie mit 42,2 Milliarden Euro ein Plus von 2,2 Prozent aus und bei den Kundeneinlagen bedeuten die 46,7 Milliarden Euro einen Zuwachs von 3,3 Prozent. Diese Entwicklung der Volumina als Vertrauensbeweis für die 12 379 Mitarbeiter in den 917 Geschäftsstellen zu werten, wird man dem Regionalverband nicht absprechen wollen. Und auch die Zuversicht hinsichtlich der Tragfähigkeit des S-Geschäftsmodells für die Zukunft klingt keineswegs bemüht. Aber was nutzen solche Belege für den Kundenzuspruch beim Blick auf die Ertragslage und deren absehbaren Perspektiven. Verbandspräsidentin Beate Läsch-Weber und ihr geschäftsführender Kollege Roman Frank bereiten offen darauf vor, dass in den kommenden Jahren weitere deutliche Einschläge beim Zinsergebnis zu erwarten sind.

Um 4,2 Prozent oder 49,4 Millionen Euro auf 1,11 Milliarden Euro ist im Berichtsjahr der Zinsüberschuss zurückgegangen. Wie seit Jahren ist er allein durch ein Plus beim Provisionsüberschuss von 16,1 Millionen Euro (auf 332,1 Millionen Euro) nicht annähernd auszugleichen. Und auch die nachweisliche Kostendisziplin mit einer sogar leichten Entlastung bei den Verwaltungsaufwendungen (minus 0,3 Prozent auf 981,7 Millionen

Euro) kann keine entscheidende Trendumkehr bringen. Zwar melden die rheinland-pfälzischen Sparkassen auf ihrem Weg zur Anpassung der Vertriebswege an das veränderte Kundenverhalten allein im vergangenen Jahr ein Minus von 5,6 Prozent bei den Vollzeitkräften und die Reduktion der mitarbeiterbesetzten Geschäftsstellen um gleich 90 oder 12,3 Prozent auf 640. Wirklich sichtbare Effekte auf die Verwaltungskosten insgesamt bringt das aber nicht. Die Aufwendungen insgesamt können damit allenfalls konstant gehalten werden. Denn zum einen erwarten die Kunden flankierend zur Anpassung des Geschäftsstellennetzes den Ausbau des Multikanalangebotes. Und zum anderen zehren steigende Regulierungsaufwendungen die Kosteneinsparungen im Betriebsablauf wieder auf.

Über die notwendigen Anpassungen der IT-Technik an die veränderten Marktbedingungen beschweren sich die Verantwortlichen des rheinland-pfälzischen Sparkassenverbandes ebenso wenig wie über die notwendigen Investitionen in die Digitalisierung. Ihr Missfallen richtet sich eher gegen die regulatorischen und geldpolitischen Belastungen. Während sich an Letzteren durch das weiterhin hochgehaltene Bekenntnis zur Geldpolitik kaum etwas wird ändern lassen, zeichnet sich in Regulierungsfragen gruppenübergreifend eine gemeinsame Interessenlage für die Belange der kleinen und mittleren Institute ab. Wie die privaten Institute beim Bankentag in Berlin oder der BVR und der DSGV bei den Bilanzpressekonferenzen baut auch der Sparkassenverband Rheinland-Pfalz auf eine Small and Simple Banking Box, um eine zum Teil praxisferne Regulierung auf den Prüfstand zu stellen.

Dass von Sparkassen – wie die Verantwortlichen berichten – die Zahl der Auslandsfilialen gemeldet werden soll, ist gewiss ein besonders öffentlichkeitswirksamer Hinweis auf die Absurdität mancher Meldevorschriften. Auf eine Bereinigung der regulatorischen Agenda um solche Blüten wird man sich mit der Politik und der Aufsicht gewiss einigen können. Und dass Sparkassenvorstände vielleicht nicht gerade 70 bis 80 Prozent ihrer Arbeitszeit dazu verwenden sollten, den regulatorischen Vorschriften Herr zu werden, wird sich in der Sache ebenfalls als konsensfähig erweisen. Wie aber die Entlastung der kleinen und mittleren Häuser konkret bewerkstelligt werden soll, ist längst noch nicht einvernehmlich geklärt. Es fehlt nicht nur an der detaillierten Festlegung, welche Regelungen ausgesetzt werden sollten, sondern auch an den Kriterien für die freizustellenden Institute. Die öffentlich diskutierte, aber von der Kreditwirtschaft als viel zu niedrig kritisierte Bilanzsummengrenze von 1,5 Milliarden Euro würden Stand Ende vergangenen Jahres nur sechs rheinland-pfälzische Sparkassen unterschreiten.

Mittelstand

Führungswechsel als Chance?

Dem aktuellen Mittelstandsbarometer der KfW und des ifo-Instituts zufolge ist die Stimmung im deutschen Mittelstand derzeit hervorragend: Im April kletterte das Geschäftsklima der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland deutlich um 4,4 Zähler auf 24,9 Saldenpunkte. Es ist der höchste jemals ermittelte Wert dieses seit 1991 bestehenden Indikators. So beeindruckend diese Bestandsaufnahme auch ist, so gefährlich wäre es, sich darauf auszuruhen. Denn in schnelllebigen Zeiten ist Stillstand für die Mehrheit der KMU keine besonders empfehlenswerte Strategie: Das Aufkommen starker neuer Wettbewerber, das Agieren auf umkämpften, sich oftmals konsolidierenden Märkten sowie der Umbruch von Schlüsseltechnologien sind nur einige der Herausforderungen, die fortwährend nach neuen Antworten verlangen.

Vom anhaltenden Druck, Veränderungs- und Modernisierungsprozesse einzuleiten, zeugen auch die Ergebnisse der aktuellen Commerzbank-Studie „Next Generation: Neues Denken für die Wirtschaft", für die TNS Infratest über 2 000 mittelständische Unternehmen (mit einem Umsatz zwischen 2,5 Millionen und 100 Millionen Euro) befragt hat. 62 Prozent dieser Unternehmen erwarten in den kommenden fünf Jahren die Entwicklung neuer Geschäftsfelder, fast die Hälfte rechnet im selben Zeitraum gar mit disruptiven Veränderungen im Markt. Darüber hinaus beleuchtet die Studie einen weiteren Aspekt, der den Mittelstand auf Trab hält: der anstehende beziehungsweise bereits vollzogene Generationenwechsel an der Spitze vieler Unternehmen. Demnach rechnen 39 Prozent der Befragten in den nächsten fünf Jahren mit einem Führungswechsel, bei 35 Prozent hat dieser bereits stattgefunden. Dabei ist die altersbedingte Nachfolge der mit Abstand häufigste Grund für die Bewegungen im Topmanagement. Die Vermutung, dass simultan zum personellen Umbruch automatisch ein völlig neues, möglicherweise gar revolutionäres Denken Einzug in die Führungsetagen hält, können die Studienergebnisse dabei nicht bestätigen: So fand beispielsweise bei lediglich 24 Prozent der Unternehmen, die die Nachfolge in den vergangenen fünf Jahren bereits vollzogen haben, eine umfassende Digitalisierung aller Geschäftsprozesse statt. Das Fazit der Studie an dieser Stelle lautet: Das Potenzial eines Führungswechsels wird nicht immer genutzt.

Ein weiteres Schlaglicht wirft die Commerzbank auf die sich verändernden Erwartungshaltungen der Führungskräfte gegenüber Kreditinstituten. Vor allem an neuen digitalen Bankservices scheint

das Interesse mittelständischer Führungskräfte groß zu sein – und zwar generationsübergreifend. So äußern 59 Prozent aller Befragten den Wunsch, in Zukunft mit neuen Softwarepaketen für Banking und Buchhaltung versorgt zu werden. Ähnlich ausgeprägt ist das Bedürfnis nach Apps für alltägliche Bankdienstleistungen. 52 Prozent erwarten darüber hinaus Lösungen, um Bankservices in eigene IT-Systeme integrieren zu können. Die Bankberatung via Videochat kann sich zukünftig jede zweite mittelständische Führungskraft vorstellen. Bei der Finanzierung von Innovationen und Unternehmensneugründungen ist der klassische Bankkredit zwar weiterhin gefragt, wird jedoch nach Ansicht von immerhin 28 Prozent der Befragten in Zukunft an Einfluss verlieren. Klar im Kommen sind Inkubatoren (Gründerzentren), Peer-to-Peer-Lending oder die Innenfinanzierung aus Gewinnen und Rücklagen. Diesen alternativen Finanzierungskonzepten wurde bei der Vorstellung der Studie bescheinigt, „dramatisch" an Bedeutung zu gewinnen.

Folgt man der Studie, so geht der Beratungsbedarf des Mittelstands teilweise weit über Aspekte der Finanzierung hinaus: 38 Prozent der befragten Unternehmen, bei denen in den nächsten fünf Jahren ein Führungswechsel ansteht, erwarten von ihrem Bankpartner Unterstützung bei der Gestaltung dieses Nachfolgeprozesses. Selbst der Wunsch nach Bankberatung bei der Anpassung des Geschäftsmodells ist keine Seltenheit (30 Prozent). Das Verlangen nach einer derart umfänglichen Beratung ist einerseits überraschend, andererseits symbolisiert es die teils über Jahrzehnte gewachsenen, engen Beziehungen zwischen Mittelständlern und Banken. Auf einem ganz anderen Blatt steht allerdings, ob in den Finanzinstituten die nötige Expertise zur Beantwortung dieser eigentlich bankuntypischen Fragestellungen vorhanden ist.

Rentenbank

Förderzuschuss als Anreiz

Die Landwirtschaftliche Rentenbank hatte auf der Bilanzpressekonferenz für das Geschäftsjahr 2016 einen Klarstellungsbedarf. Richtig verstanden wissen will die mehrheitlich bundeseigene Förderbank ein neues Element ihrer Produktpolitik, nämlich die Einführung eines Förderzuschusses für einige ihrer Programmkredite. Diesen hatte die Förderbank Anfang April dieses Jahres als eine Form der Vergünstigung für bestimmte Laufzeiten und für Zinsbindungen bis zu acht Jahren eingeführt. Er wird mit dem Darlehen über die Hausbank ausgezahlt und beträgt derzeit einmalig ein Prozent der Darlehenssumme. Möglich beziehungsweise erforderlich macht diese Zugabe zur bisherigen Vergünstigung die anhaltende Nullzinspolitik. Die damit entstandenen Kapitalmarktbedingungen erschließen der Bank mit dem Bund als Träger und den besten Bonitätsnoten der Agenturen eine sehr günstige Refinanzierung zu negativen Zinsen. Diesen Vorteil will das Institut nun an seine Kunden weitergeben. Da die Durchleitung der Hausbanken zu einem negativen Zinssatz aus technischen und juristischen Gründen nicht ganz unproblematisch gewesen wäre, entschied sich die Rentenbank für den Förderzuschuss. Der Landwirt muss also weiter Zinsen zahlen, aber der Zuschuss dürfte zumindest anfangs die Zinszahlung ungefähr ausgleichen.

Maßnahmen wie der Förderzuschuss sind vielen Förderbanken im aktuellen Zinsumfeld zur bestmöglichen Erfüllung ihres öffentlichen Auftrags wichtig. Denn der Tendenz nach hat die Nachfrage nach den Programmkrediten in den vergangenen Jahren aufgrund der günstigen Kredite der Hausbanken gelitten. In diesem Sinne dient der Förderzuschuss als eine Art flankierende Maßnahme zu der ansonsten gewährten Zinsverbilligung. Er ist gleichsam als Vehikel zu verstehen, um bessere Förderbedingungen zu schaffen.

Drei weitere Themen der Bilanzberichterstattung jenseits der konkreten Zahlen betrafen die Regulierung, den Stand der hauseigenen IT-Technik sowie nicht zuletzt den Ausbau der Zentrale in Frankfurt. Dass die Rentenbank momentan zu einer der drei deutschen Förderbanken gehört, die direkt von der EZB beaufsichtigt werden, hält der Vorstand für überprüfenswert. Eine nationale Bankenaufsicht ist seiner Auffassung nach eher als die EZB in der Lage, die Besonderheiten der Förderbanken zu berücksichtigen und sich auf Einzelfälle einzustellen. Dabei klingt durch, dass die von EZB und Politik angedachten partiellen Ausnahmen von bestimmten Regelungen als nicht hinreichend empfunden werden, sprich: Aus Sicht der Förderbank gehen die finanziellen und personellen Belastungen aus Bankenabgabe und Regulierungsmaßnahmen zulasten der verfügbaren Mittel für den Förderauftrag.

Im Lichte der jüngsten IT-Pannen des Schwesterinstituts konnte die Rentenbank mit Blick auf das eigene Haus beruhigen. Der schrittweise IT-Umbau auf ein System des Softwarekonzerns SAP laufe ohne Komplikationen. Ein großer Systemwechsel wie dieser sei zwar ein langfristiges Projekt, erweise sich jedoch von den organisatorischen Abläufen wie auch von der Kostenseite her als gut verkraftbar. Von einem dreistelligen Millionenbetrag sieht sich das Institut jedenfalls weit entfernt.

Von einer länger bestehenden Baustelle kann die Rentenbank übrigens Fortschritte vermelden: Die seit Jahren geplante Aufstockung der denkmalge-

schützten Zentrale am Eschenheimer Tor von sieben auf elf Stockwerke steht wohl kurz vor der Genehmigung durch den Denkmalschutz – danach kann und soll der Bauantrag gestellt werden.

Bundesgerichtshof

Kontoüberziehung: Keine pauschale Mindestgebühr

Dass die Gerichte nicht nur „ohne Ansehen der Person" zu urteilen haben, sondern auch „ohne Ansehen der streitigen Geldbeträge", hat der BGH wieder einmal in zwei Grundsatzentscheidungen vom 25. Oktober 2016 aufgezeigt (Aktenzeichen XI ZR 9/15 und XI ZR 387/15 – abgedruckt in ZIP 2017, Seiten 73 beziehungsweise 170). Es ging darin um die von einem Verbraucherverband als Kläger behauptete Unwirksamkeit formularmäßig in AGB festgelegter und auf die anfallenden Sollzinsen anzurechnender Mindestgebühren der beklagten Banken für geduldete Kontoüberziehungen von Verbrauchern in Höhe von monatlich 2,95 Euro beziehungsweise vierteljährlich 6,95 Euro. Die Streitfrage wurde in den Tatsacheninstanzen zuvor unterschiedlich entschieden: Das OLG Düsseldorf hatte in dem einen BGH-Fall die Wirksamkeit dieser Mindestgebühren bejaht, das OLG Frankfurt sie in dem anderen verneint.

Man könnte nun den klagenden Verbraucherverbänden angesichts solcher „Minibeträge" und deren Anrechnung auf die Sollzinsen ein Übermaß an – allerdings durch das UKlaG geförderter – prozessualer Streitlust mit Kreditinstituten unterstellen. Schließlich wurden hier – wie in vielen anderen von Verbänden intendierten Streitfragen – jeweils drei Gerichtsinstanzen strapaziert. Und das trotz der Tatsache, dass diese Gebühren bei den meisten Kontenüberziehungen durch automatische Anrechnung auf die höheren Sollzinsen überhaupt nicht relevant werden. Ein wenig lebensfremd wirkt daher auch die Beispielsrechnung des BGH, dass die Gebühr von 2,95 Euro bei Kontoüberziehung um 10 Euro für nur einen Tag einem Zinssatz von über 10 000 Prozent (!) entspreche.

Unverkennbar ist, dass Verbraucherverbände (wie von Nitsch in EWiR 2015 Seite 203 beschrieben) die in Entscheidungen der OLG und des BGH zutage tretende Tendenz ausnützen, „flächendeckend gegen die Zulässigkeit von AGB-mäßigen Bearbeitungsentgelten und Kostenpauschalen bei Verbraucherdarlehen vorzugehen". Das mag zwar eine auch europaweit gewollte und politisch geförderte Aufgabe der Verbände sein, die auch durchaus positiv zu sehen ist, sofern sie mit Augenmaß und unter umfassender Interessenabwägung wahrgenommen wird. Ob das hier geschehen ist, mag offenbleiben. In den beiden Verfahren kam es auf die schon seit Jahren in zahlreichen Fällen relevante Frage an, ob es sich bei den Gebühren um eine AGB-rechtlich nicht kontrollfähige „Preishauptabrede" handelt (die unmittelbar den Preis einer vertraglichen Hauptleistung regelt) oder um eine „Preisnebenabrede", die sich nur mittelbar auf den Preis auswirkt oder mit der allgemeine Betriebskosten oder Aufwand für eigennützige Tätigkeiten auf den Vertragspartner abgewälzt werden.

Der BGH hielt die hier streitigen Mindestgebühren für kontrollfähige Preisnebenabreden, weil die beklagten Banken damit neben dem Sollzins – als „Preishauptabrede" für eine Überziehung – ein Entgelt für die bankmäßige Bearbeitung erheben würden. Die Gebührenklauseln weichen nach Meinung des BGH „von wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung ab und die Kunden der Beklagten werden entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligt". Diese Aussage zu solchen Minigebühren wird unbefangenen Betrachtern wie „ein Kanonenschuss auf Spatzen" erscheinen! Fairerweise muss man aber einräumen, dass der BGH hier nur die gleichen Argumente anwendet, die er bei Streitgegenständen von größerem Gewicht entwickelt hat! Insoweit scheint die aus der Gebühr von 2,95 Euro errechnete Verzinsung mit über 10 000 Prozent bei eintägiger Kontoüberziehung um 10 Euro die vom BGH erkannte unangemessene Benachteiligung der Kunden durch Wucherverzinsung zu bestätigen.

Aber: Werden einmalige Ein-Tages-Überziehungen um 10 Euro nicht seltene Ausnahmen sein und werden nicht bei geschätzten 99 Prozent aller Überziehungen die Pauschalgebühren durch die Sollzinsen überdeckt und damit „unangemessene Benachteiligungen" des Kunden gegenstandslos werden? Ein tieferes Eingehen auf seine eigene Kontrollfrage, ob die „Vermutung unangemessener Kundenbenachteiligung" bei umfassender Interessenabwägung nicht widerlegt sein könnte, hätte den BGH vielleicht zu einem anderem Ergebnis führen können. Das nun aber rechtskräftige Verdikt der auf anfallende Sollzinsen anzurechnenden Mindestgebühren bei geduldeter Kontoüberziehung wird die Banken veranlassen, ihre betriebswirtschaftlichen Kosten voll in die Sollzinsen „einzupreisen", eine Maßnahme, auf die sogar der BGH selbst in Nebenbemerkungen in seinen Urteilen abgehoben hat. Ob der auf 99 Prozent geschätzten Mehrheit von Mehrfach- und Oft-Überziehern gefallen wird, nun höhere Sollzinsen zur Behebung „unangemessener Benachteiligungen" von „Einmal- oder Selten-Überziehern akzeptieren zu müssen, mag bezweifelt werden.

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden