

Bankenaufsicht

Zwischen Handeln und Abwägen

„Ständig steigende Anforderungen der Bankenaufsicht.“ „Der erhöhte Aufwand ist nicht mehr zu bewältigen.“ „Bürokratie, Wettbewerb und Kostendruck.“ „Größere Bankeinheiten sind unabdingbar, um langfristig ein adäquater und leistungsfähiger Partner zu sein.“ So oder so ähnlich hört es der Chronist dieser Tage immer wieder, wenn sich landauf, landab Sparkassen und Volksbanken/Raiffeisenbanken zu einer Fusion entschließen. Auch wenn es nicht das primäre Ziel der Aufsicht ist, so führt aufsichtliches Handeln doch mehr und mehr zu einer Marktberingung gerade bei den kleineren Banken der Bundesrepublik. Laut Jahresbericht der BaFin sank die Zahl der Volks- und Raiffeisenbanken in den vergangenen beiden Jahren bis Ende 2016 um insgesamt 76 Institute auf 976, die der Sparkassen um 13 auf nunmehr 412 Häuser. Im laufenden Jahr verstärken sich die Fusionstendenzen sogar noch, allein die Frankfurter Volksbank hat in den vergangenen Wochen zwei Übernahmen angekündigt.

Das zeigt, wie wichtig der deutsche Ruf nach einer größeren Proportionalität in der europäischen Regulierung ist. Und der Zeitpunkt ist günstig. „Derzeit führt die EU-Kommission den Review-Prozess hinsichtlich der CRD IV und der CRR durch. Das ist das gesetzgeberische Fenster, durch das man hindurch muss“, erläuterte Felix Hufeld anlässlich der Jahres-Pressekonferenz, der eine stärkere Aufspaltung der Vorschriften für richtig und sinnvoll hält und sich nachhaltig dafür einsetzen will. Aber der BaFin-Präsident mahnt auch zu größtmöglicher Einigkeit und Geschlossenheit: „Alles andere als eine einheitliche deutsche Position wäre mit Blick auf die europäische Gesetzgebung nicht vorteilhaft. Es bedarf einer gewaltigen Kraftanstrengung, die anderen Länder von der Bedeutung der Proportionalität zu überzeugen.“ Klar ist, in anderen Ländern gibt es ein ähnlich kleinteiliges Bankensystem wie in Deutschland nicht. Hier herrschen andere Probleme wie beispielsweise die sehr hohe NPL-Quote gerade bei Teilen der südeuropäischen Banken. Klar ist auch, wie immer in europäischen Verhandlungen es ein Geben und Nehmen, wie immer werden Zugeständnisse an die Deutschen an anderer Stelle etwas kosten.

Die sinkende Anzahl der Institute ist aber nur eines der derzeit brennenden Themen für die deutsche Bankenaufsichtsbehörde BaFin. Ein weiteres ist die Geldpolitik der EZB und ihre unangenehmen Folgen. „Mehr als die Hälfte aller Banken haben den Schwellenwert gerissen, den wir mit Blick auf die

Zinsänderungsrisiken als kritisch ansehen“, so Raimund Röseler, Exekutivdirektor Bankenaufsicht der Behörde, durchaus besorgt. Um sich ein genaues Bild der Dramatik machen zu können, führen Bundesbank und BaFin derzeit einen erneuten Stress-test zu den Zinsänderungsrisiken durch. Banken müssen in den kommenden zwei Monaten explizite Antworten auf die Auswirkungen bestimmter Modellszenarien geben. Die Ergebnisse werden Folgen haben, Röseler kündigte jetzt schon an, dass alle Institute mit erhöhten Zinsänderungsrisiken im Rahmen des deutschen SREP mit einem Kapitalaufschlag rechnen müssen.

Etwas weniger rigide ist die BaFin bei der allgemeinen Beurteilung und den speziellen Fit & Proper-Beurteilungen von Aufsichtsräten. Einerseits ist Hufeld die besondere Bedeutung qualifizierter Aufsichtsräte natürlich bewusst, erst recht in Zeiten wachsender regulatorischer und damit auch rechtlicher Anforderungen. Und der BaFin-Präsident kann auch schon ein erstes ungestütztes positives Fazit der höheren Anforderungen an die Qualifikation ziehen: „Die Qualität der Aufsichtsräte entwickelt sich gefühlt positiv.“ Aber der gelehrte Jurist ist klug und erfahren genug, die Gefahren einer zu stringenten Anwendung der Vorschriften zu sehen. „Wir dürfen die Daumenschrauben nicht überdrehen, denn man muss bedenken, dass es auch immer noch genug Menschen geben muss, die diesen Job machen wollen. Kein anderes Land in Europa hat einen ähnlich hohen Bedarf an Aufsichtsräten in der Finanzbranche wie Deutschland.“ Spötter könnten jetzt anmerken, dass die anhaltende Fusionswelle den Bedarf ja verringert. Arme Aufsicht.

Verbundinstitute

Regionalprinzip: Sparda-Bank als Präzedenzfall

„Sparda-Bank Baden-Württemberg wagt großen Schritt“. Unter dieser Überschrift verbreitete die in Stuttgart ansässige Genossenschaftsbank zwei Änderungen am Geschäftsmodell. Zum einen will die bislang allein auf das „reine“ Privatkundengeschäft konzentrierte Bank künftig auch Selbstständige in ihrer Eigenschaft als Privatkunden betreuen, obwohl bei ihnen oft nicht an jeder Stelle klar zwischen Privatem und Geschäftlichem unterschieden werden kann. So will man künftig eine Immobilie auch dann finanzieren, wenn sich dort sowohl Wohnung als auch Geschäftsräume des Kunden befinden. Damit befinden sich die Baden-Württemberger in der Gruppe der Sparda-Banken bereits in guter Gesellschaft. Auch die Kollegen in

Hessen etwa haben ihr Geschäftsmodell entsprechend angepasst.

Mit der zweiten Neuerung hingegen schaffen die Baden-Württemberger einen Präzedenzfall: Sie wollen künftig auch bundesweit antreten. Teilweise wird das Geschäftsmodell damit dem angepasst, was faktisch bereits Realität ist. Denn ungeachtet des genossenschaftlichen Grundsatzes „ein Markt – eine Bank“ wird Kunden, die aus dem Geschäftsgebiet einer Bank fortziehen, ohne die Bank zu wechseln, üblicherweise nicht gekündigt. Sondern sie werden meist stillschweigend über die digitalen Kanäle weiterbetreut. So praktizieren das auch für viele Volks- und Raiffeisenbanken.

Im Internet ist das Regionalprinzip somit zumindest aufgeweicht. Bei Kunden, die über das Internet nach einem Bankangebot suchen, ist das bisher anders. Suchmaschinenmarketing etwa oder auch die Zusammenarbeit mit Portalen lohnt sich für regionale Institute deshalb oft nur bedingt, da ein Großteil jener, die auf diesem Weg auf ihr Angebot stoßen, durch die regionale Begrenzung als „Streuverlust“ gewertet werden muss. Das will die Sparda-Bank Baden-Württemberg künftig ändern. Wenn ihr Angebot künftig etwa auf einem Vergleichsportal auftaucht, dann soll der Kunde auch abschließen können, ganz gleich, wo er wohnt.

Mit dem Verband der Sparda-Banken ist dieses Vorgehen abgestimmt und wird nach Aussage des Verbands auch mitgetragen. Auch der BVR weist darauf, dass das Regionalprinzip anders als bei den Sparkassen nicht verbindlich vorgegeben ist. Die „regionale Schwerpunktsetzung“, die sich vor allem aus dem Genossenschaftsprinzip ergebe, werde „weder kontrolliert noch sanktioniert.“ Trotzdem hat der bundesweite Antritt natürlich Implikationen – werden doch damit die bemerkenswert einigen Sparda-Banken im Internet zu Wettbewerbern. Das mag bei der eher beratungsintensiven Baufinanzierung vielleicht nicht die ganz große Rolle spielen, kann bei anderen Produkten aber durchaus zu Verdruss führen.

An dieser Stelle stellt sich für die genossenschaftliche Organisation die Frage, wie sich das bundesweite Werben um Kunden in den digitalen Kanälen auf das Thema Mitgliedschaft auswirken wird. Gut möglich, dass jene Kunden, die sich über das Internet eine Regionalbank aus einer anderen Region aussuchen, eher zu den „Schnäppchenjägern“ zählen als zur Gruppe jener, die das Genossenschaftsprinzip zu schätzen wissen und eine entsprechende Loyalität zu ihrer in der Region verankerten Bank mitbringen; denn es ist ja nicht die eigene Region. Eine völlige Verwässerung des

Genossenschaftsprinzips ist durch solche Kunden sicher nicht zu befürchten, solange die Filialen in der eigenen Region (und zwar weiterhin nur dort) den Löwenanteil der neuen Kunden beisteuern. Und doch könnte es mindestens schwieriger werden, die Bedeutung der Mitgliedschaft zu vermitteln.

Förderbanken

L-Bank – weiter unter direkter EZB-Aufsicht

Weshalb steht die Förderbank des Landes Baden-Württemberg, die sich einer Gewährträgerhaftung und Anstaltslast erfreut und sich an den Kapitalmärkten ähnlich günstig refinanzieren kann, wie ihr Bundesland, unter der direkten Aufsicht der Europäischen Zentralbank? Weshalb muss die direkte EZB-Beaufsichtigung auch künftig so bleiben? Bei ihrer Bilanzpressekonferenz Mitte der zweiten Maiwoche wollte die Bank auf die erste Frage wegen des noch laufenden Verfahrens vor dem Europäischen Gericht verständlicherweise nicht eingehen. Die zweite Frage konnte sie seinerzeit noch gar nicht seriös beantworten, weil das ablehnende Urteil auf ihre Klage erst eine knappe Woche später, nämlich Mitte Mai verkündet wurde. Gleichwohl behalten beide Fragen auch nach dem Urteilsspruch aus Luxemburg der Sache nach ihre Berechtigung.

Dass rein formal bei der L-Bank mit Blick auf eine direkte EZB-Aufsicht das Bilanzsummenkriterium greift, steht außer Frage. Und es mag sicher auch gute Argumente geben, davon nicht ohne Not abzurücken. Aber gibt es nicht ebenso sachliche Gründe, Förderbanken anders zu behandeln als Geschäftsbanken? Wieso sind nationale Förderinstitute wie die KfW, die französische Bpifrance, die Cassa depositi e prestiti in Italien und der Instituto de Credito Oficial in Spanien von der direkten Aufsicht befreit, nicht aber eine NRW-Bank, eine L-Bank und eine sogar überwiegend in Bundesbesitz befindliche Landwirtschaftliche Rentenbank?

Einmal mehr bleibt für außenstehende Beobachter das Gefühl, als fehle es den europäischen Instanzen in vielen Bereichen an der notwendigen Sachkenntnis über höchst unterschiedliche Bankstrukturen in den Mitgliedsländern. Oder werden derzeit einfach viele richterliche Entscheidungen sehr stark von dem Ansinnen geprägt, die europäischen Institutionen nicht schädigen zu wollen?

Schlüssige Antworten für die Ablehnung ihrer Klage hat offenbar auch die L-Bank nicht. In ersten kurzen Statements hat deren Vorstandsvorsitzen-

der Axel Nawrath lediglich verkündet, gespannt auf die ausführliche Urteilsbegründung zu warten und in Ruhe zu überlegen, ob weitere Rechtsmittel ausgeschöpft werden sollten. Anlässlich der Bilanzpressekonferenz seines Hauses hatte er in diesem Zusammenhang noch einmal ausdrücklich darauf hingewiesen, kein Präzedenzfall für die anderen betroffenen Landesförderbanken sein zu können, weil die Aufgabenbereiche, Geschäftsmodelle und die organisatorische Aufstellung zu unterschiedlich sind – teils mit und teils ohne Banklizenz, teils als Anstalt in der Anstalt.

Bemerkenswerterweise beklagt sich von den hierzulande betroffenen Banken auch keine über die Ungleichbehandlung gegenüber den nationalen Förderinstituten in Europa. Letztere ebenfalls dem direkten Aufsichtsregime der EZB unterwerfen zu wollen, kann auch nicht das Ziel sein. Es sollte ausschließlich darum gehen, die Risikolage der Förderbanken abzuschätzen und letztlich die Auswirkungen auf die Finanzstabilität zu erfassen. Und die sind bei Instituten mit klar festgelegten staatlichen Haftungsgarantien und den in der sogenannten Verständigung II zwischen der EU-Kommission und der deutschen Bundesregierung festgelegten Regelungen möglicherweise anders zu bewerten als bei Geschäftsbanken.

Dass die Anforderungen der direkten Aufsicht der Europäischen Zentralbank unter den derzeitigen Marktbedingungen für die drei hierzulande betroffenen Förderbanken vom Aufwand her verkraftbar sind, solle jedenfalls kein Argument sein. Bei Regulierungskosten, die bei der L-Bank früher im niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Bereich lagen und sich heute allenfalls auf einen niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag einpendeln, ist man es allein schon dem Steuerzahler schuldig, solche Kosten-Nutzen-Überlegungen anzustellen. Angesichts des seinerzeit bevorstehenden Urteils hat die Bank selbst dieses Thema bei ihrer Bilanzpressekonferenz übrigens betont unaufgeregt behandelt und von sich aus überhaupt nicht erst angesprochen.

Castell-Bank

Bewahrung von Vermögen als Anreiz für Neukunden

Ein Minus von 5,9 Millionen Euro beim Zinsüberschuss und ein Plus von 3,1 Millionen Euro beim Provisionsüberschuss. Das ist eine Entwicklung, wie sie der Tendenz nach im Berichtsjahr 2016 für hiesige Banken nicht unüblich ist. Das abschmel-

zende Zinsgeschäft kann in Zeiten der Niedrigzinsen durch Provisionen nicht aufgefangen werden.

Bei der Fürstlich Castell'schen Bank dokumentieren diese Zahlen freilich nicht die Entwicklung des vergangenen Jahres, sondern die Änderung der beiden zentralen Ertragsquellen seit 2012. In diesem Lichte zeigt sich dann doch deutlich klarer als bei der Betrachtung einzelner Jahre die von der Bank angestrebte Entwicklung. Stand zum Stichtag 2012 einem Zinsüberschuss von 23,3 Millionen Euro ein Provisionsüberschuss von 11,7 Millionen Euro entgegen, lauten die Vergleichswerte per 31. Dezember vergangenen Jahres 17,4 Millionen Euro und 14,8 Millionen Euro. Anders ausgedrückt. Der Anteil des Zinsüberschusses am Rohertrag ist in diesen Jahren von 66,57 Prozent auf 54,03 Prozent zurückgegangen. Entsprechend ist der Anteil des Provisionsüberschusses am Rohertrag von 33,43 Prozent auf 45,97 Prozent gestiegen.

Mit diesen Relationen bewegt sich die Entwicklung der voll im Besitz der beiden Fürstenfamilien Castell-Castell und Castell-Rüdenhausen befindlichen Privatbank sichtbar in die seit einigen Jahren angepeilte Richtung. 20 Millionen Euro an Provisionsüberschuss halten die Eigner und der Vorstand in den kommenden Jahren für realistisch. Und damit würden sie dann gerne ein hoffentlich wieder in diese Größenordnungen zurückgekehrtes Zinsergebnis übertreffen, das zunehmend zum Engpass wird. Dass dieses Wachstum des Provisionsgeschäftes überhaupt angepeilt werden kann, ist der vor einigen Jahren auf den Weg gebrachten strategischen Neuausrichtung zu verdanken. Die Fokussierung auf das mittelständische Firmenkundengeschäft in der Stammregion rund um Würzburg soll dabei die Basis für bessere Jahre des Zinsgeschäftes bringen und der Ausbau der Vermögensverwaltung bundesweit, das heißt nicht nur über die zwölf eigenen Geschäftsstellen, sondern auch über Drittanbieter bundesweit, schafft Raum für den Ausbau des Provisionsgeschäftes.

Vom Produktangebot her ist dabei die Vermögensverwaltung als vergleichsweise neuer Arm des dualen Geschäftsmodells maßgeblich auf ein höchst übersichtliches Angebot von drei Anlagekonzepten ausgerichtet, nämlich drei vermögensverwaltende Fonds der Varianten defensiv, ausgewogen und seit vergangenem Jahr auch dynamisch. Die Grundphilosophie der Bewahrung von Vermögen für die beiden fürstlichen Eigentümerfamilien spiegelt sich freilich auch in deren Anlagekonzepten, die angesichts ihrer Risikobudgets von 5, 10 und 15 Prozent der Verlustvermeidung einen hohen Stellenwert einräumen. Mit einer Wertentwicklung von 2,8 Prozent per annum für

die defensive und 3,6 Prozent per annum für die ausgewogene Anlagevariante wurden in den vergangenen Jahren zwar keine astronomischen Renditen erreicht, aber die Beständigkeit in den vergangenen gut drei Jahren hat mittlerweile neben Privatkunden auch den einen oder anderen institutionellen Kunden angelockt.

Ganz so hart wie einige andere Institute wird die Castell-Bank möglicherweise auch durch die weitere Entwicklung im Zinsgeschäft nicht getroffen. Dass sie im harten Konditionenwettbewerb im Firmengeschäft schon in den vergangenen Jahren auf Geschäfte verzichtet hat, die sich am Markt nicht rechnen, hat sich schon im Berichtsjahr 2016 an der erforderlichen Auflösung eines Teils der in den Vorjahren gebildeten Risikovorsorge gezeigt. Diese konnte von 4,8 Millionen Euro im Vorjahr auf 1,3 Millionen Euro im Berichtsjahr zurückgeführt werden. Und auch die Aufsicht hat in ihrer SREP-Bewertung offensichtlich keine auffälligen Zinsänderungsrisiken festgestellt und auf einen individuellen Kapitalzuschlag verzichtet.

Technik

Blockchain – großes Potenzial zum Wandel

Kommt die Blockchain-Technologie eher der Gesellschaft zugute oder verschafft sie im Idealfall auch Banken Wettbewerbsvorteile? Diese Frage soll im Folgenden beantwortet werden. Eine Blockchain ist eine auf viele Rechner verteilte Datenbank, die dezentralisiert Geschäftsvorgänge aufbewahrt – ein Protokoll darüber, wem was gehört und was er damit tut. Die Transaktionshistorie ruht fest in einzelnen kryptografisch miteinander verbundenen, sicheren Datenblöcken. Niemand kann diese Daten zerstören oder manipulieren, dafür kann jedes Netzwerk-Mitglied dieses unveränderbare, fälschungssichere Transaktionsprotokoll einsehen. Nicht auf Vertrauen fußt das System also, sondern auf Transparenz und Überprüfung. Wer profitiert wie von dieser Technologie?

Für die Gesellschaft besitzt die Blockchain großes Potenzial zum Wandel. Sie raubt Transaktionen Unsicherheit und Unsicherheit wirkt als größtes Hemmnis des Handels. Viele politische und wirtschaftliche Institutionen wie Banken, Unternehmen, Regierungen oder Gerichte wurden genau aus diesem Grund gebildet – um Unsicherheiten beim Austausch von Werten zu mindern. Die Blockchain verringert diese Unsicherheiten allein durch Technologie. Sie schafft Sicherheit bei den

Transaktionsparteien und stellt Transparenz über den tatsächlichen Transaktionsverlauf sowie bei Regressansprüchen im Falle eines Fehlers her.

Für Konsumenten bedeutet das eine ganz neue Welt der Transaktionsklarheit. Es bedeutet auch, dass wirtschaftliche Aktivitäten automatisiert werden und damit sowohl die Anzahl der Institutionen als auch deren Aktionsradius verringert wird. Das spart Kosten und könnte, zumindest theoretisch, zu Steuersenkungen führen.

Die Vorteile stehen in direkter Relation zur Akzeptanz der Blockchain-Technologie. Setzt sich ihr Gebrauch allgemein durch, sodass zum Beispiel mit Bitcoins die alltäglichen Einkäufe erledigt werden können, revolutioniert sie den Handel. Transaktionen über die Blockchain brauchen weniger Zeit, weniger händische Prozesse und weniger Geld. Der Austausch von Werten wird schneller und offener.

Aber – Märkte sind dem Wandel gegenüber resistent und ändern sich unmöglich über Nacht. Die Blockchain-Technologie ist noch jung. Betrachtet man das Bankwesen, so erscheint es realistisch, dass es zirka fünf bis zehn Jahre dauert, bis alle Banken die Blockchain nutzen. Diese Zeit brauchen sie, um zu verhandeln, um sich über Konditionen zu einigen und ihr vorhandenes technisches System zu modernisieren. Ripple.com zum Beispiel ist ein globales Netzwerk zwischen Banken, das dazu dient, Transaktionen unmittelbar durchzuführen. Es soll signifikant die Kosten von Devisengeschäften und grenzüberschreitenden Zahlungen reduzieren. Doch der Erfolg hängt auch hier von der globalen Akzeptanz ab. Auch wenn Finanzdienstleister zu den ersten gehören, die die neue Technologie begrüßen und nutzen, geht DataArt davon aus, dass die Blockchain jeder Branche Vorteile bringt.

Die Blockchain baut die Wettbewerbsvorteile von einzelnen Gesellschaften aus, da es sowohl die Transaktionen selbst als auch deren begleitende rechtliche Abläufe automatisiert. Als Beispiel dienen hier die Smart Contracts, die sich quasi automatisch selbst ausführen, wenn einmal die Konditionen gesteckt sind. Auch bei der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften unterstützt die Blockchain Einzelgesellschaften, insbesondere wenn alle Transaktionen Aufsichtsbehörden und Auditoren gemeldet werden müssen – wie im Bankwesen oder bei außerbörslichem Eigenkapital. Die fälschungssicheren, unveränderbaren Verträge gehen externen Auditoren und Aufsichtsbehörden zu. Die Blockchain-Technologie verfügt über großes Potenzial, das Bankwesen zu transformieren und viele Prozesse zu ersetzen.

Kirill Timofeev, Principal Architect,
DataArt, München