Bankhaus Metzler

„Wie immer"

„Wie immer" wird eine Dividende von „nur" 2,3 Millionen Euro an die Aktionäre ausgeschüttet. Dass Emmerich Müller diese Anmerkung schon in seinen ersten zehn Sätzen zur Jahresberichterstattung 2016 unterbrachte, dürfte regelmäßige Beobachter des Bankhauses Metzler kaum überrascht haben. Denn die 2,3 Millionen Euro sind seit vielen Jahren eine Konstante – unabhängig von der Inflationsrate und dem Zinsniveau an den Märkten. Sollte das Frankfurter Privatbankhaus diesen Wert eines Tages einmal verändern wollen, wird man diese Maßnahme kommunikativ sicherlich sehr genau erklären müssen.

Im übertragenen Sinne passt die Botschaft „wie immer" beim Bankhaus Metzler auch zum sonstigen Geschäftsverlauf. Die Verdopplung des Ergebnisses der normalen Geschäftstätigkeit auf 30,53 (14,12) Millionen Euro, die Einstellung von 20,7 Millionen Euro in andere Gewinnrücklagen und damit die Aufstockung des ausgewiesenen Eigenkapitals auf 183 (161) Millionen Euro sowie der fast schon obligatorische Hinweis auf eine weitere Reservedotierung nach § 340f HGB lassen erkennen, weshalb das Berichtsjahr vom Partnerkreis als erfreulich eingestuft wird. Fast hat man den Eindruck, als könne sich das Bankhaus von den Bedingungen des Niedrigzinsumfeldes und der Regulierung, also den zentralen Schwierigkeiten der Branche abkoppeln. Anders als bei vielen anderen Instituten spielten diese beiden Schlagworte in der Berichterstattung jedenfalls keine dominierende Rolle. Und auch die Digitalisierungswelle bis hin zu den Herausforderungen durch Fintechs und einen daraus entstehenden Nachholbedarf erreichen bei Weitem nicht den Stellenwert, den diese derzeit in anderen Häusern einnehmen.

Weshalb das Frankfurter Privatbankhaus ein wenig gelassener auf die Geldpolitik der Notenbanken schauen kann als andere Banken, zeigt einmal mehr der Blick auf die zentralen Ergebnisbringer der Ertragsrechnung. Mit 176 (183) Millionen Euro trägt das Provisionsergebnis 91,2 (92,0) Prozent zum Rohertrag bei, während es der Zinsüberschuss von 17 (16) Millionen Euro gerade einmal auf 8,8 (8,0) Prozent bringt. Mit der für viele hiesige Kreditinstitute gleichermaßen typischen wie bedrohlichen Erosion des Zinsgeschäftes hat das Bankhaus Metzler selbst also nur bedingt zu kämpfen. Im Gegenteil: Vor dem Hintergrund des jahrelang eingeübten zinsorientierten Anlageverhaltens der deutschen Sparer sowie der demografischen Entwicklung verbessert die zunehmende gesellschaftliche Relevanz des Themas Altersvorsorge die Geschäftschancen der Bank im Geschäftsfeld Asset Management.

Neu sind freilich auch diese Aktivitäten nicht. Das Geschäftsfeld Pension Management wurde vielmehr bereits vor rund 15 Jahren aufgebaut, also lange vor der Zuspitzung der Niedrigzinsphase in den vergangenen Jahren. Und auch hierbei konzentrierte sich die Bank mit dem stetigen Auf- und Ausbau von Dienstleistungen für institutionelle Kunden rund um die betriebliche Altersvorsorge klar auf das Provisionsgeschäft. Von überbetrieblichen Treuhandlösungen über Lebensarbeitskonten bis hin zu Fondskonzepten für kapitalunterlegte Versorgungsmodelle reicht heute die Angebotspalette. Zum Jahresende 2016 summierte sich das verwaltete Vermögen auf 14 Milliarden Euro. Für die Henkel KGaA wurde schon 2004 bei der Neuordnung ihrer betrieblichen Altersvorsorge die gesamte Wertschöpfungskette abgedeckt, von der Insolvenzsicherung über die Administration und das Reporting bis hin zum Asset Management. Zu den weiteren Kunden mit individuellen Anforderungen rechnen die Deutsche Börse AG, die Mondelez Deutschland GmbH und die Merck KGaG. Wenn demnächst in Deutschland die Rahmenbedingungen für die betriebliche Altersvorsorge verbessert werden, wie Ende Mai von der großen Koalition vereinbart, eröffnen sich dem Bankhaus neue Chancen für weitere Provisionsgeschäfte.

Frankfurter Bankgesellschaft

„Kein Selbstgänger"

Sehr zufrieden mit dem Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres zeigte sich die Frankfurter Bankgesellschaft beim Pressegespräch in der Frankfurter Villa Kennedy. Dass die Strategie als „Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe" aufgeht, zeigt das Anlagevolumen von rund 9,9 Milliarden Euro (10,7 Milliarden Schweizer Franken) zum Jahresende 2016. Trotz der allseits bekannten Herausforderungen des Minuszinses, bereits im zweiten Jahr in der Schweiz und bei einer Mindestanlagesumme von einer Million Euro deutlich zu Buche schlagend, hat die Bankgesellschaft das betreute Volumen damit seit 2010 mehr als verdoppelt. Dabei wird die durch den Hauptsitz in der Schweiz gegebene Möglichkeit der Geldanlage außerhalb der Eurozone in Zeiten von Unsicherheiten in der EU nicht unerheblich das Geschäft beflügelt haben.

Die 30 Berater des Hauses akquirieren damit jeweils 30 bis 40 Millionen Euro Anlagevolumen im

Jahr – mit üblichen 6 bis 8 Millionen Euro ist das überdurchschnittlich viel für die Branche. Angesichts dieser Größenunterschiede kommt auch die Frage in den Reihen der Presse auf, ob man die Zahlen denn wirklich so vergleichen könne. Schließlich bekomme die Frankfurter Bankgesellschaft die Kunden von den Sparkassen „zugeschoben" und erleichtere sich damit zumindest die Akquise. Diese Kritik weist der Vorsitzende der Geschäftsleitung Holger Mai entschieden zurück. Es sei kein „Selbstgänger", die Sparkassen zu erobern, so Mai. Diese müssten in Kleinstarbeit davon überzeugt werden, dass ihre vermögenden Privat- und Firmenkunden bei der Frankfurter Bankgesellschaft gut aufgehoben sind. Diese Arbeit scheint das Institut jedoch erfolgreich zu meistern, kooperiert es doch im Geschäftsjahr 2016 schon mit 235 der 396 deutschen Sparkassen.

Um ihren Platz unter den zehn größten deutschen Privatbanken und zwei größten Banken mit deutschen Eigentümern in der Schweiz zu halten, expandiert die Frankfurter Bankgesellschaft an den Standorten Frankfurt und Zürich und strukturiert gleichzeitig um. Geplant ist, das Family Office personell auf mehr als zehn Berater auszubauen und von Zürich nach Frankfurt zu verlegen. Zu diesem Zweck wird ein Teil des Teams von Sal. Oppenheim übernommen. Am Main sollen unter dem Namen „Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft" die Dienstleistungen Familienstrategie, Nachfolgeplanung sowie Immobilienmanagement angeboten werden. Diese werden entsprechend auf die Anforderungen und Bedürfnisse von sehr vermögenden Familienunternehmen zugeschnitten sein und sollen die Betreuungslücke innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe schließen.

Die Angebotserweiterung sei dringend notwendig, betonte Mai, denn durch die Erlöse aus dem Verkauf von mittelständischen Familienunternehmen gehe den Sparkassen jährlich ein Potenzial in Milliardenhöhe durch die Lappen. Denn in jedem zweiten mittelständischen Unternehmen steht innerhalb der nächsten 10 Jahre eine Nachfolgeregelung an. Die breitere Aufstellung des Family Office mit insgesamt 17 Mitarbeitern soll vermitteln, dass nicht nur die Großbanken, sondern auch die Sparkassen-Finanzgruppe bei der Nachfolgeregelung behilflich sein können. Als Hausbank vieler Familienunternehmer werden die Sparkassen, dem Vorsitzenden zufolge, aus Gründen der Vertraulichkeit, Indiskretionen in die Firma hinein oder Unwissen über das Leistungsangebot nicht frühzeitig in die Generationswechsel in den Firmen eingebunden. Die Lösung soll das neu aufgestellte Family Office sein, das als separate Gesellschaft zwar aus dem Verbund ist, jedoch bei identischen Werten keine Interessenkonflikte hat.

Wirtschaft

Deutschland leidet an Gründungsmüdigkeit

Es läuft derzeit richtig gut auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit (BA) lag die Zahl der Erwerbslosen im Mai 2017 erstmals seit 26 Jahren wieder unter der 2,5-Millionen-Marke, was einer Arbeitslosenquote von 5,6 Prozent (0,2 Prozentpunkte weniger als im Vormonat) entspricht. Gleichzeitig entwickelt sich die Zahl der Erwerbstätigen weiter positiv. Laut dem Statistischen Bundesamt befanden sich im April 43,98 Millionen Menschen in Beschäftigung. Die Chancen, in Deutschland einen Job zu finden, sind derzeit also denkbar günstig.

Die Kehrseite dieser erfreulichen Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt: Es gibt immer weniger Existenzgründungen zu vermelden. Angesichts der hohen Nachfrage nach Arbeitskräften haben viele Erwerbstätige momentan die Qual der Wahl zwischen Angestelltenverhältnis und Selbstständigkeit. Wie der aktuelle KfW-Gründungsmonitor zeigt, fällt die Entscheidung dabei immer öfter gegen die Selbstständigkeit aus: Nur 672 000 Personen haben demnach im vergangenen Jahr den Schritt in die Existenzgründung gewagt. Ein Rekordtief – noch im Jahr 2014 konnten fast 250 000 Gründungen mehr verzeichnet werden.

Da die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft positiv mit der Gründungstätigkeit korreliert, sieht die KfW den negativen Trend mit gewisser Sorge. Insbesondere die sogenannten „Chancengründer", die tendenziell häufiger innovative Produkte und Dienstleistungen an den Start bringen, werden laut KfW-Chefvolkswirt Jörg Zeuner zur steten Erneuerung der Volkswirtschaft benötigt. Doch auch in dieser Subkategorie ist die Gründungsaktivität rückläufig: Nur noch 310 000 Chancengründer gab es im vergangenen Jahr – 67 000 weniger als im Vorjahr.

Deutschland, das einst unternehmerische Pioniere wie Werner Siemens und Gottlieb Daimler hervorbrachte und deren Leistungen bis heute das Fundament unseres Wohlstands bilden, leidet offensichtlich an einer ausgeprägten Form von Gründungsmüdigkeit. Die Ursachen dafür sind vielfältig und beschränken sich keineswegs auf das vergleichsweise hohe Risiko oder den nicht selten als überbordend empfundenen Bürokratismus auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Zeuner identifiziert – wie im Übrigen viele andere Experten auch – bereits in der hiesigen Schulbildung erhebliche Defizite. Anstatt junge Menschen für das Unternehmertum zu begeistern, würden sie oftmals

frühzeitig auf klassische abhängige Beschäftigungsverhältnisse getrimmt.

Vor dem Hintergrund dieser ungünstigen kulturellen Startvoraussetzungen können selbst die zahlreichen öffentlichen Beratungs- und Förderprogramme den Gründergeist nicht neu entflammen. Immerhin rechnet die KfW im laufenden Jahr mit einem Ende der Talfahrt. Zwar würde die positive Beschäftigungsentwicklung auf dem Arbeitsmarkt fortgeschrieben, voraussichtlich jedoch mit verlangsamten Tempo. Angesichts der gleichzeitig anhaltend stabilen konjunkturellen Rahmenbedingungen könnten deshalb schon bald wieder mehr Menschen zur Umsetzung ihrer Geschäftsidee animiert werden.

Banken und Sparkassen sollten dabei allerdings keine allzu großen Impulse für das Neugeschäft erwarten. Laut dem Gründungsmonitor stemmen vier von zehn Existenzgründern ihre Vorhaben ausschließlich über eigene private Finanzmittel. Ein kleiner Lichtblick: Der Anteil der Makrofinanzierer, die einen externen Finanzbedarf von mehr 25 000 Euro benötigen, hat sich in den vergangenen drei Jahren auf zehn Prozent verdoppelt.

Deutsche Börse

„Frankfurter Erklärung" zur Nachhaltigkeit

Weltweit wird das Thema der unternehmerischen Nachhaltigkeit (ESG – Environmental, Social and Governance) immer wichtiger und verändert nach und nach ganze Wirtschaftszweige. Globale und lokale Initiativen wie die Entwicklung der „Sustainable Development Goals" durch die Vereinten Nationen oder der „Green Finance-Fokus" der deutschen G20-Präsidentschaft im Jahr 2017 machen dies deutlich.

Angesichts der erhöhten politischen und wirtschaftlichen Beachtung des Themas interessiert es natürlich die verschiedensten Organisationen, inwiefern Investoren bereits Wert auf Fragen der Umwelt, auf soziale Aspekte und gute Unternehmensführung legen. Um das herauszufinden, unterstützt die Uno beispielsweise als Mitbegründerin die Investoreninitiative Principles of Responsible Investment (PRI). Diese hat nun gemeinsam mit dem CFA Institute eine weltweite Erhebung gestartet, um zu ermitteln, inwieweit Analysten und Portfoliomanager ESG-Kriterien in ihre Arbeit einbeziehen. Während die ersten regionalen Ergebnisse dieser Untersuchung ab Sommer 2018 zu erwarten sind, ist die BNP Paribas schon weiter. Ihre Studie „Great Expectations: ESG – what's next for asset owners and managers" hat ebenfalls untersucht, wie weit verbreitet die Einbeziehung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren in Investitionsentscheidungen ist. Gemäß dem Bericht setzen 79 Prozent der Befragten auf ESG entweder bei ihrer Anlagestrategie als Asset Owner oder bei den von ihnen vermarkteten Produkten als Asset Manager. Das hört sich auf dem ersten Blick zwar viel an, aber die Studie zeigt auch, dass 77 Prozent der Asset Owner, die ESG einbeziehen, nur 25 Prozent oder weniger in spezifische ESG-Strategien investieren.

Ähnliches kann auch die Deutsche Börse berichten: 2016 habe sich die Zahl ihrer Nachhaltigkeitsindizes mehr als verdoppelt, trotzdem seien bisher aber nur 12,5 Millionen Euro investiert worden. Um das Thema nun von einem anderen Ansatz verstärkt anzuschieben, hat die Börse gemeinsam mit wichtigen Akteuren des Finanzplatzes Frankfurt die Nachhaltigkeitsinitiative „Accelerating Sustainable Finance" ins Leben gerufen. Ausgangspunkt ist die Überzeugung, dass Klimawandel und Nachhaltigkeitsfragen auch Auswirkungen auf Risiko und Ertrag von Finanzanlagen haben können. Als ersten Schritt haben Vertreter vieler Unternehmen wie KfW, Goldman Sachs, Commerzbank, Deutsche Bank, ING DiBa, Allianz, Deka, Union Investment sowie HSBC und Deutsche Bundesbank ein freiwilliges Bekenntnis zur Umsetzung der gemeinsamen Nachhaltigkeitsinitiative unterschrieben. Mit der „Frankfurter Erklärung" bezeugen sie ihre Absicht, Rahmenbedingungen einer nachhaltigen Finanzwirtschaft zu definieren und diesbezüglich verschiedene Initiativen am Finanzplatz Frankfurt anzustoßen. Dazu zählen die Identifikation innovativer Geschäftsfelder sowie ein verantwortungsbewusster Umgang mit Risiken. Auf diese Weise soll eine ganzheitliche Mobilisierung nachhaltiger Finanzmarktinfrastrukturen gefördert werden, so die Deutsche Börse.

Ob die Initiative den gewünschten Effekt hat, bleibt abzuwarten. Laut der Untersuchung von BNP Paribas Securities Services beabsichtigen Asset Manager und Asset Owner zwar ihre Anlageaktivitäten in Umwelt-, Sozial- und Corporate Governance-orientierte Strategien in den kommenden zwei Jahren zu verdoppeln, sie schauen dabei nicht durchweg positiv auf ESG-Anlagen. Der Mangel an fortschrittlichen Analysen wird von beiden befragten Gruppen mit Sorge betrachtet. Fast ein Viertel (23 Prozent) erwähnt dies als ein mögliches Hindernis in der Zukunft und sieht den steigenden Bedarf, in Technologie und Spezialisten zu investieren. Der Aufbau neuer Ressourcen erfordert Investitionen und Asset Manager befürchten einen sich daraus ergebenden Kostenanstieg.

Bundesgerichtshof

Urteil zur Insolvenzfestigkeit von Sicherungsabtretungen

Am 2. Februar 2017 hat der BGH einen bei Unternehmensinsolvenzen immer wieder entstehenden Rechtsstreit zwischen Insolvenzverwalter und Kredit gebender Bank zu deren Gunsten entschieden (BGH-Urteil vom 2. Februar 2017 – IX ZR 245/14 – abgedruckt in ZIP 2017, Seite 533 ff.). Das Urteil bestätigte eine BGH-Entscheidung aus dem Jahre 2007 (BGH-Urteil vom 29. November 2007 – IX ZR 30/07 – abgedruckt in ZIP 008, Seite 183) und erneuerte damit die grundsätzliche Insolvenzfestigkeit einer Globalabtretung zur Sicherung des einem Unternehmen auf Kontokorrentbasis gewährten Rahmenkredits.

Der Sachverhalt entsprach einer bankrechtlichen „Standardsituation": Die später insolvente GmbH unterhielt ein Kontokorrentkonto bei der beklagten Bank. Diese gewährte der GmbH im Mai 2008 einen Rahmenkredit auf dem Konto von 350 000 Euro. Vertragsgrundlage waren ihre Allgemeinen Kreditbedingungen und ihre AGB. Zur Sicherung aller Ansprüche der Bank aus der Geschäftsverbindung trat die GmbH sämtliche gegenwärtigen und zukünftigen Ansprüche aus Warenlieferungen und Leistungen gegen die Kunden A bis Z an die Bank ab. Der Sollsaldo des Kontos betrug am 6. November 2009 zirka 328 000 Euro. Er wurde bis zum 8. Dezember 2009 durch Zahlungen auf an die Bank abgetretene Forderungen um zirka 227 000 Euro auf zirka 101 000 Euro zurückgeführt. Auf den am 7. Dezember 2009 von dritter Seite gestellten Antrag wurde am 1. Februar 2010 das Insolvenzverfahren über die GmbH eröffnet und der Kläger zum Verwalter bestellt. Die Bank kündigte der GmbH die Kreditlinie mit Schreiben vom 5. Januar 2010. Der Verwalter verlangte nun von der Bank im Wege der Insolvenzanfechtung Zahlung des Rückführungsbetrags von zirka 227 000 Euro zur Masse und erhob Klage. Das LG wies sie in erster Instanz ab, das OLG gab ihr statt, ließ aber die Revision zu. Der BGH hob das OLG-Urteil auf und setzte das erstinstanzliche Urteil wieder in Kraft.

Für den BGH war die Feststellung entscheidend, dass hier keine Gläubigerbenachteiligung erfolgt war, die einen Anfechtungsanspruch hätte begründen können. Nur wenn die Aufrechnungssituation für die Bank auf einer anfechtbaren Rechtshandlung beruht hätte, wäre sie nach § 96 Abs. I Nr. 3 InsO unzulässig. Wenn aber die Bank „im Umfang der Zahlung insolvenzbeständig am Schuldnervermögen gesichert war" seien die Gläubiger nicht benachteiligt. Das schließe auch den Fall ein, in dem „... eine Rechtshandlung dazu führt, dass eine wirksam und unanfechtbar bestellte Sicherheit durch eine gleichwertige andere Sicherheit ersetzt wird, ohne dass damit für das (Insolvenz-)Schuldnervermögen ein zusätzlicher Rechtsverlust verbunden wäre". Bei der Globalzession an eine Bank verhalte es sich so, wenn die Drittschuldner der zedierten Forderungen auf ein Konto des Zedenten (Insolvenzschuldners) bei der Bank zahlen und die Bank ein Pfandrecht an dem Anspruch auf Gutschrift erwirbt. Bei Gutschriften, die auf der Bezahlung anfechtungsfest an die Bank abgetretener Forderungen beruhen, würden die Gläubiger durch die Verrechnung wechselseitiger Forderungen im Kontokorrentverhältnis nicht benachteiligt.

Solche Zahlungen der Drittschuldner auf das Schuldnerkonto bei der Bank würden unmittelbar in das Bankvermögen gelangen. Den Erlös erwerbe die Bank als aus der Sicherungsabtretung unmittelbar Berechtigte auch, wenn die Abtretung noch nicht offengelegt war. Mit der Zahlung erlösche zwar die an die Bank abgetretene Forderung. Die Bank erwerbe aber gemäß § 14 Abs. I AGB-Banken beziehungsweise § 21 Abs. I AGB-Spark. anstelle der Forderung ein Pfandrecht an dem Anspruch des Insolvenzschuldners auf Gutschrift (§ 667 BGB). Es finde also ein Sicherheitentausch statt, der die Gläubiger „... nicht benachteiligt, wenn die Bank an im Voraus abgetretenen Forderungen ein anfechtungsfestes Absonderungsrecht gemäß § 51 Nr. 1 InsO erworben hatte, welches sich als Pfandrecht an den auf das Konto der Schuldnerin bei der (Bank) eingezahlten Beträgen fortsetzte".

Als Quintessenz der für Nichtjuristen zum Teil nur schwer eingängigen, jedoch juristisch schlüssigen Ausführungen des BGH ist festzuhalten: Die Globalzession gegenwärtiger und künftiger Forderungen eines Unternehmens an seine Bank oder Sparkasse, die im Zeitrahmen der §§ 130 ff. InsO und bei Geltung der AGB-Banken beziehungsweise -Sparkassen zur Sicherung eines Rahmenkredits vereinbart wird, ist weiterhin grundsätzlich insolvenzfest. Der dem Urteil des BGH vorangestellte Leitsatz Nr. 1 bestätigt das so: „Die Verrechnung wechselseitiger Forderungen im Kontokorrentverhältnis benachteiligt die Gläubiger nicht, soweit die eingegangenen Gutschriften auf der Bezahlung solcher Forderungen beruhen, welche der Bank anfechtungsfest zur Sicherheit abgetreten worden waren, und der Bank eine anfechtungsfeste Sicherheit am Anspruch des Schuldners auf Gutschrift zusteht".

Ergänzend stellt der Leitsatz Nr. 2 klar, dass die mit der Einzahlung auf ein bei der Bank geführtes Kontokorrentkonto des Schuldners verbundene Kontokorrentbindung einem AGB-Pfandrecht der Bank am Anspruch des Schuldners auf Gutschrift nicht entgegensteht.

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden