

## Banken und Europa

### Tabubrüche

Tabubruch 1: Zu jeder Regel gibt es Ausnahmen. Es ist allerdings schwierig, wenn die Ausnahme schon zum Einsatz kommt, bevor die Regel überhaupt eine Chance bekommen hat, zu zeigen, ob sie denn greift und funktioniert. Italien rettet die beiden Institute Veneto Banca und Banca Popolare di Vicenza, die zuletzt von der EZB-Bankenaufsicht als eigenständig kaum noch überlebensfähig eingestuft wurden mit rund 17 Milliarden Euro auf Kosten des Steuerzahlers.

Genau das hätte aber doch eigentlich nicht mehr passieren dürfen. Dafür wurde 2012 von allen europäischen Mitgliedsstaaten die Schaffung der Europäischen Bankenunion beschlossen. Im EU-Papier hierzu heißt es: „Die Bankenunion wurde als Reaktion auf die Finanzkrise geschaffen und besteht derzeit aus zwei Teilen, dem Einheitlichen Aufsichtsmechanismus (SSM) und dem Einheitlichen Abwicklungsmechanismus (SRM). Der SSM überwacht die größten und wichtigsten Banken im Euro-Währungsgebiet unmittelbar auf europäischer Ebene, während es Aufgabe des SRM ist, ausfallende Banken in geordneter Weise und mit minimalen Kosten für die Steuerzahler und die Realwirtschaft abzuwickeln. Ein dritter Teil, das Europäische Einlagensicherungssystem (EDIS), wird derzeit erörtert.“ Und weiter: „Die Bankenunion ist eine wesentliche Ergänzung der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) und des Binnenmarkts, durch die die Verantwortung für die Aufsicht, Abwicklung und Finanzierung auf EU-Ebene zusammengeführt wird und die Banken im gesamten Euro-Währungsgebiet gezwungen werden, sich an dieselben Regeln zu halten. Durch diese Regeln wird insbesondere dafür gesorgt, dass die Banken nur mäßige Risiken eingehen und dass Banken, die Fehler gemacht haben, für ihre Verluste aufkommen müssen und gegebenenfalls abgewickelt werden können, während die Kosten für den Steuerzahler minimiert werden.“

Die EU-Kommission hat die Rettungsaktion durch den Staat gebilligt, das von der ehemaligen BaFin-Präsidentin Elke König geführte SRB erklärte sich als nicht zuständig. Warum dieses Procedere aus dem Zusammenspiel von SSM und SRM gleich bei seinem ersten möglichen Einsatz nicht genutzt wurde, ist kein gutes Signal. Entsprechend harsch fielen auch die ersten Kommentare aus dem Europaparlament aus: Mit dieser Entscheidung geleite die Kommission die Bankenunion zum Sterbebett, sagte beispielsweise der CSU-Abgeordnete und stellvertretende Vorsitzende des Wirtschafts- und Währungsausschusses im EU-Parlament, Markus Ferber. Das Versprechen, dass künftig nicht mehr

der Steuerzahler für marode Banken in Haftung genommen werde, sei mit dieser Nacht-und-Nebel-Aktion ein für alle Mal hinfällig. Der EU-Abgeordnete Sven Giegold von den Grünen sprach von einem schweren Schlag für den fairen Wettbewerb und das Vertrauen in die Regeln der Bankenunion.

Erst kurz zuvor hatte sich der Bundesfinanzminister offen für eine Vertiefung der Währungsunion gezeigt und auch die Bereitschaft signalisiert, weitere Schritte zur Vollendung der Bankenunion zu unternehmen, wie den Aufbau einer gemeinsamen Einlagensicherung. Ob er das unter den neuen Voraussetzungen und dem italienischen Sonderfall immer noch ist, mag bezweifelt werden.

Tabubruch 2: Auch an anderer Stelle ist der Finanzminister derzeit gar nicht „amused“. Denn es ist nicht allzu lange her, dass er sich in Brüssel für den von deutschen Bankenvertretern vehement geforderten Ansatz der „Small and simple Banking Box“ stark gemacht hat. Proportionalität in der Bankenaufsicht und Erleichterungen für kleine Banken sind das Ziel. Wer die EU kennt, weiß, dass kein anderes Land ein dem deutschen vergleichbares Bankensystem hat, dass kein anderes Land ein solches vielschichtiges Bankensystem versteht und dass demzufolge kein anderes Land ein solches Bankensystem will. Umso schwerer ist es, mit viel Überzeugungsarbeit Unterstützer zu finden und Bündnisse und Koalitionen zu schmieden. Denn der Widerstand der angelsächsisch geprägten Nationen ist groß.

Da ist es natürlich extrem ärgerlich, wenn einem diejenigen, für die man gerade kämpft, in den Rücken fallen und den Gegnern noch die Argumente liefern, warum man dem deutschen Bestreben gerade nicht zustimmen sollte. Unabhängig von den Inhalten – über die man sicherlich intern und leise diskutieren kann – kam der öffentliche Vorstoß der neuen Präsidentin des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe, Liane Buchholz, die die „Small and simple Banking Box“ als falschen Ansatz bezeichnete, für den Finanzminister alles andere als gelegen und natürlich viel zu laut. Ihr Vorschlag mag ja gut und richtig für die westfälischen Sparkassen sein, aber in Europa geht es immer um Deutschland. Da sollte man schon mit einer Stimme sprechen.

## Union Investment

### Bewusst mit eigenem Stil

Als im Zuge der vor fast zehn Jahren ausgebrochenen Finanzkrise nach stabilisierenden Elementen für das internationale Gefüge gerufen wurde, rückten zunächst die Staaten in den Vordergrund.

Mit ihrem weltweit koordinierten Stabilitätsversprechen verhinderten sie ein akutes Zusammenbrechen der Wirtschaft. Als wichtige Instanzen, manche sagen auch als die neuen Machtzentren, erwiesen sich in den Folgejahren mehr und mehr die Notenbanken und die Finanzmarktaufsicht, die mit ihrer lockeren Geldpolitik und einem neuen Ordnungsrahmen für Finanzgeschäfte die Funktionsfähigkeit der Wirtschaft sicherstellen wollen. Gleichzeitig kamen als neue einflussreiche privatwirtschaftliche Mitspieler zum einen die weltweit operierenden Technik-Unternehmen wie Amazon, Apple, Facebook, Google und Microsoft hinzu sowie zum anderen die großen Kapitalsammelstellen – mit Blackrock an der Spitze. Gerade Letzteren wird angesichts der enormen Summen der verwalteten Anlagegelder von Wettbewerbshütern ein enormer Einfluss bis hin zu gestalterischer Marktmacht nachgesagt, etwa bei großen Fusionen wie von Bayer und Monsanto.

In Einflussphären und Interessenkonflikten dieser Dimension sieht der Chef der genossenschaftlichen Fondsgesellschaft Union Investment sein Haus bei Weitem nicht. Doch mit derzeit rund 311 Milliarden Euro an Assets und Management verhehlt er nicht eine gewisse Wirkung seines Hauses auf die Corporate Governance großer börsennotierter Unternehmen und steht klar zu einer Interessenwahrnehmung der Anleger bei Hauptversammlungen der Konzerne. Derzeit ist es Ingo Speich, der auf wichtigen Hauptversammlungen öffentlichkeitswirksam die Position der Union Investment vertritt und beispielsweise Kritik an der Kostensituation der Lufthansa übt, die strategische Ausrichtung der Telekom in den USA beleuchtet oder einem Vorstand die Entlastung verweigert. In der Sache ist die Einmischung der Union freilich keineswegs eine Folge des Internetzeitalters, sondern sie wird gezielt schon seit Jahrzehnten praktiziert, etwa bei der Verweigerung der Aufsichtsratsentlastung und Enthaltung bei der Vorstandsentscheidung auf einer außerordentlichen Hauptversammlung der Hypovereinsbank noch vor der Jahrtausendwende.

Einen hauseigenen Stil hat die Union Investment nicht nur für die Auftritte auf Hauptversammlungen entwickelt, sondern auch in der Marktbearbeitung. Angefangen von Robo-Advisory über ETF-Sparpläne bis hin zu einer kontrollierten Offenheit für die Zusammenarbeit mit der Fintechszene werden neuere Marktentwicklungen zwar genau beobachtet und analysiert, die Einbindung in das eigene Vertriebskonzept wird allerdings sorgfältig abgewogen. So eröffnet etwa die hauseigene Plattform Visualvest den potenziellen Kunden die Möglichkeit, direkt und online sowohl in aktiv als auch passiv gemanagte Fonds zu investieren. Als wichtigen Erkenntnisgewinn will Joachim Reinke

allerdings vermerkt wissen, dass das wichtigste Erfolgskriterium für eine solche Plattform die Marke ist. Konsequenz ist die Einbindung der Dienstleistung mitsamt der dahinterstehenden Technik in das Vertriebskonzept der Ortsbanken. Auch bei der Beurteilung der Dringlichkeit von ETF-Sparplänen für die typische Klientel der Genossenschaftsbanken lässt sich Reinke weniger von den enormen weltweiten Wachstumsraten, denn von der Struktur seiner Klientel leiten. Angesichts der überschaubaren Zahl von Selbstentscheidern hält sein Haus diese bewusste Angebotslücke derzeit noch für beherrschbar.

## Studie

### Open Banking als Gewinn?

Die Zusammenarbeit mit Fintechs wird für Banken immer wichtiger – zu diesem Ergebnis kommt der World Retail Banking Report der Beratungsgesellschaft Capgemini. Aus einer globalen Umfrage und Interviews mit Führungskräften von 126 Banken und Fintechs wird die Botschaft übermittelt, dass Fintechs sehr gut verstehen, was genau Kunden wollen. Das wiederum wird laut der Studie zu einer Bedrohung für die etablierte Bank-Kunden-Beziehung, denn Tech-Firmen wie Google, Amazon, Facebook und Co. haben mit ihren Dienstleistungen neue Maßstäbe für Kundenerfahrung gesetzt. Dementsprechend sehen Kunden auch die Dienstleistungen von Fintechs positiver (40 Prozent) als bei Banken (37 Prozent). Der Abstand ist dabei in Nordamerika mit 58 Prozent positiven Erfahrungen bei Fintechs am größten, gegenüber fast 50 Prozent bei Banken. Gleiches gilt für die Antworten junger, technologieaffiner Kunden: 37 Prozent der sogenannten Generation Y nehmen bereits Dienstleistungen von Fintechs in Anspruch, gegenüber 22 Prozent in anderen Altersklassen.

Eine Zusammenarbeit via Open Banking sei für beide Seiten ein Gewinn, so die Studie. Bei diesem Konzept einer offenen Bank geht es darum, die Nutzung von API-Schnittstellen (Application Programming Interface) zu ermöglichen. Somit wird die Bank zugleich zu einer Zugangsplattform für Kunden, die unterschiedliche Programme verwenden. Durch die Freigabe von Programmierschnittstellen können Banken ihr Dienstleistungsportfolio an die Anforderungen eines breiten Empfängerkreises anpassen und so individuell ihre Produkte besser in kundenorientierte Anwendungen von Drittanbietern einbetten. Gleichzeitig erhalten die Institute mehr Informationen über die Kunden und können damit das Kundenerlebnis verbessern. Das wird jedoch nicht überall unproblematisch gese-

hen, denn die bereitgestellten Programmierschnittstellen bergen einige Herausforderungen in Sachen Sicherheit und Datenschutz. Auch wenn die rechtlichen Richtlinien, wie die Zahlungsdienste-Richtlinie PSD2, das Teilen von Kundendaten bis zu einem bestimmten Punkt unterstützt, birgt das Thema sowohl bei den Kunden als auch bei den Banken noch einige Unsicherheit. Denn wenn die Banken verpflichtet werden, Dritten unter definierten Voraussetzungen Zugang zu Kundenkonten zu gewähren, birgt das nicht nur Chancen, sondern auch die Gefahr des Zugriffs unberechtigter Parteien auf sensible Daten.

Wo es mit Open Banking hingehet, weiß noch keiner der Beteiligten: 54 Prozent der Fintech-Unternehmen, aber auch fast 44 Prozent der Banken prognostizieren eine Zukunft, in der beide gemeinsam branchenübergreifende Plattformen entwickeln, auf der sich ergänzende Dienstleistungen angeboten werden. Der Wille zur Zusammenarbeit zeigt sich deutlich in der Studie, 91 Prozent der Banken und 75 Prozent der Fintechs unterstützen diesen Gedanken. Gemeinsam könnten Banken und Fintechs Kundenbedürfnisse besser bedienen als jeweils für sich. Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass Open Banking eine große Chance für beide Seiten ist. Denn es ermöglicht den Kreditinstituten, vom Erfindungsreichtum der Fintechs zu profitieren, ohne ihre eigene Infrastruktur anzutasten. Fintechs hingegen profitieren von dem Zugang zu der großen Kundengruppe von Banken, ihren Ressourcen und vor allem dem Vertrauen der Kunden.

### Standortpolitik

#### Die Börse sucht Eintracht

Sollte ein stark auf globales Geschäft und globale Kundschaft ausgerichtetes Unternehmen mit seinen Sponsoringaktivitäten klar Partei für eine Region nehmen? Diese Frage wird in Fachkreisen wie auch der Öffentlichkeit durchaus kontrovers diskutiert. So hat die Deutsche Bank ihrem Selbstverständnis als globales Institut folgend regelmäßig sehr reserviert reagiert, wenn in Frankfurt wieder einmal nach einem finanzkräftigen Sponsor des größten Fußballclubs der Stadt gesucht wurde. Die Überlegung dabei: Für ein Institut, das flächendeckend in ganz Deutschland aktiv ist und seine Kunden hat, ist es vielleicht nicht hilfreich, all jene abzuschrecken, deren Fußballherz nun ganz und gar nicht für die Frankfurter Eintracht schlägt.

Zumindest früher mag das bei einer Börse, die im wahrsten Sinne des Wortes durch den Präsenzhandel mit ihrem Standort verbunden war, anders ge-

wesen sein, doch das hat sich in Zeiten des elektronischen Handels bekanntlich gewandelt. Gleichwohl hat sich die Deutsche Börse mit ihrem inzwischen hochgradig internationalen Geschäft und ihren internationalen Eigentümern vor einigen Wochen für eine Kooperation mit dem Bundesligisten entschieden und will damit ausdrücklich die Verbundenheit mit ihrem Hauptsitz und seiner Region unterstreichen. Auch wenn die Gespräche über die nun vollzogene Partnerschaft schon vor über einem Jahr aufgenommen worden sind, mag man die Sponsoringaktivitäten auf den ersten Blick als eine Lehre aus einer gewissen Isolation und Reserviertheit werten, die sich in der Region Frankfurt insbesondere nach dem Brexit-Votum in Großbritannien über die lähmend lange Entscheidungsphase des gerade gescheiterten Fusionsversuches mit der London Stock Exchange legte. Als Ende März dieses Jahres schon vor einem endgültigen Votum der hessischen Börsenaufsicht die ablehnende Entscheidung der EU-Kommission zu dem Fusionsvorhaben offiziell bekannt gegeben wurde, wurde der Frankfurter Börse nahegelegt, ihre zukunftsfähige strategische Fortentwicklung aus einer erkennbaren Verankerung am Heimatstandort zu betreiben (ZfgK 8-2017).

Ob allerdings Fußballsponsoring dazu einen wichtigen Beitrag leisten kann? Es hat sicherlich eine andere Qualität und eine andere Dimension und emotionale Wirkung als etwa die Partnerschaft beim Rheingau Musik-Festival, die Unterstützung sozialer Projekte in Frankfurt und der Region und auch der Aufbau der Art Collection, einer Sammlung von inzwischen 1700 Arbeiten zur zeitgenössischen Fotografie, für die sich der Börsenbetreiber schon seit 1999 engagiert.

In der vergangenen Bundesligasaison war in Frankfurt die pure Eintracht zu beobachten. Selbst das mäßige Abschneiden über die gesamte Rückrunde konnte das insgesamt erstaunlich harmonische Gesamtbild nicht trüben. Und die Teilnahme am Endspiel um den DFB-Pokal hat viele glühende Anhänger mehr als versöhnt und selbst im Lager der vielen im Großraum Frankfurt ansässigen Fußballfans aus anderen Lagern tatsächlich über eine gesamte Spielzeit hinweg so etwas wie eine wohlwollende Grundsympathie aufkommen lassen. Aber solche positiven Stimmungslagen lassen sich bekanntlich nicht fortschreiben. Nicht nur in Frankfurt war Fußball in den vergangenen Jahren allzu oft mit hässlichen Ausschreitungen, Schlägereien und gleichermaßen unsäglichem weil gefährlichem Einsatz von Pyrotechnik verbunden. Das trübt die Imagepflege für beide Partner. Dass künftig das Fußballsponsoring der Deutschen Börse bei ihren wie auch immer gearteten strategischen Entscheidungen positiv auf die Stimmungslage am Finanzplatz ausstrahlt, ist also keinesfalls sicher.