G20-Gipfel

Wie belastbar ist die Bestandsaufnahme?

War der G20-Gipfel in Hamburg ein Erfolg? Die Begleiterscheinungen des öffentlichen Protestes hinterlassen diesbezüglich einen zwiespältigen Eindruck. Welche Art und Formen an Gegenbekundungen westliche Demokratien bei Großveranstaltungen solcher Art tolerieren sollten und wie sich dabei die öffentliche Sicherheit gewährleisten lässt, darf durchaus kontrovers diskutiert werden. Sich auch oder gerade in Zeiten von Meinungsstreitigkeiten grundsätzlich in einem institutionalisierten Format eines Gipfeltreffens der Regierungschefs der wichtigsten Industrie- und Schwellenländer in regelmäßigen Abständen über die diversen globalen Herausforderungen auszutauschen, ist indes vom Grundansatz her begrüßenswert. Diese Einschätzung gilt selbst auf die Gefahr hin, bei informellen Gremien wie den G20 in den Abschlusserklärungen sehr dehnbare Formulierungen wiederzufinden und damit in der praktischen Umsetzung sehr große Spielräume zuzulassen.

Wenn nun in der Hamburger Abschlusserklärung des jüngsten G20-Gipfels beim Klimaschutz ganz klar unterschiedliche Positionen festgehalten werden, darf man im Umkehrschluss mit Blick auf den internationalen Handel schließen, dass die schlimmsten Befürchtungen eines Handelskrieges nicht zu erwarten sind, wenngleich die gewählten Formulierungen auch an dieser Stelle für die Marktteilnehmer ein erhebliches Verunsicherungspotenzial beinhalten. Immerhin haben die Gipfelteilnehmer zu Protokoll gegeben, die Märkte offenhalten und Protektionismus einschließlich aller unfairen Handelspraktiken weiterhin bekämpfen zu wollen. Sie betonen die Rolle eines regelbasierten internationalen Handelssystems und wollen die Funktionsweise der Welthandelsorganisation (WTO) verbessern. Es wird in diesem Zusammenhang aber eben auch darauf hingewiesen, die Rolle rechtmäßiger Handelsschutzinstrumente weiterhin anzuerkennen. Und die Vorteile des internationalen Handels und internationaler Investitionen sehen die Regierungschefs nicht breit genug geteilt, sprich einige Länder fühlen sich von den Segnungen eines freien Welthandels weniger begünstigt als andere.

Genau an dieser Stelle beginnen die Unsicherheiten für die Marktteilnehmer. Behält Professor Clemens Fuest Recht, der kürzlich – und zwar schon vor den kunstvollen Formulierungen des Hamburger Gipfels – vor dem Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten die Überzeugung geäußert hat, den totalen Handelskrieg vermeiden zu können? Die USA, so seine auf eine Untersuchung des Ifo-Instituts gestützte These, würden früher oder später die selbstschädigende Wirkung von Zöllen erkennen. Den Vereinigten Staaten könnte ein flächendeckender Handelskrieg einer Modellrechnung nach Verluste von bis zu 7 Prozent des BIP bescheren, während Deutschland der vielen in der Endfertigung verwendeten Zwischenprodukte wegen die Verluste auf 1 Prozent des BIP beschränken könne. Einzelne Strafzölle der USA indes hält der Präsident des Ifo-Institutes durchaus für möglich, nicht zuletzt, weil Donald Trump seinen Anhängern die Umsetzung seiner Wahlversprechen demonstrieren will. Neben der im Abschlusskommuniqué des G20-Gipfels ausdrücklich angesprochenen Stahlindustrie könnte das auch die Automobilbranche betreffen.

Beim Klimaschutz hingegen sind die Verhältnisse klarer. In einer gleichermaßen kühl wie klar anmutenden Formulierung nehmen die restlichen Länder die Entscheidung der USA zum Rückzug aus dem Pariser Klimaabkommen zur Kenntnis und erklären ihrerseits das Ende 2015 verabschiedete Übereinkommen als unumkehrbar – die Türkei freilich nur für einen Tag. Über die konkreten Auswirkungen dieser kontroversen Position auf die Erreichung der weltweiten Klimaziele lässt sich Stand heute nur spekulieren. Und Gleiches gilt auch für die möglichen wirtschaftlichen Folgen des Imageschadens für die USA. Sollte aber beispielsweise das Thema Nachhaltigkeit – von der Geldanlage bis hin zur Einhaltung von sozialen Mindeststandards – bei Investoren weiterhin einen ähnlich wachsenden Zuspruch erhalten wie in den vergangenen Monaten, ist auch auf diesem Feld längst noch nicht ausgemacht, ob die USA zu den Gewinnern oder Verlierern gehören.

Außenhandel

Mahner und Ratgeber

Teils werden sie als Gutachter und (unabhängige) Ratgeber verpflichtet, teils gründet sich ihr Ruf auf regelmäßige Studien und immer wieder gerne werden ihre prominenten Vertreter in den Medien gehört. Die Rede ist von einer Handvoll wirtschaftswissenschaftlicher Institute, deren Arbeit die Beschlüsse der nationalen und internationalen Politik einordnet und damit hierzulande maßgeblich zur Meinungsbildung beiträgt. Entsprechend breit war Anfang Juli das angesprochene und abgefragte Themenspektrum, als Clemens Fuest zu Gast beim Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten war. Mit seiner Einschätzung zum möglichen Grad des Handelskrieges darf sich der Präsident des

Münchner Ifo-Institutes durch die Abschlusserklärung des G20-Gipfels weitgehend bestätigt fühlen (siehe auch G20-Gipfel in diesem Heft).

Einen artverwandten, gerade dieser Tage wieder sehr lebhaften Aspekt des internationalen Handels, nämlich die enormen Außenhandelsüberschüsse der Bundesrepublik Deutschland bewertet Fuest anders als einige seiner Fachkollegen sowie viele in- und ausländische Politiker und Institutionen – beispielsweise der IWF. Auch wenn die jüngsten Zahlen für den Mai dieses Jahres wieder einen Außenhandelsüberschuss von saisonbereinigt rund 22 Milliarden Euro ausweisen und dieser Saldo damit seit rund zwei Jahren auf etwa dieser Höhe verharrt, wertet er dieses Ungleichgewicht als vorübergehende Erscheinung. Die auch im Vergleich zu Nachbarländern wie Frankreich ungünstige demografische Konstellation in Deutschland fördert seiner Argumentationslinie nach in hohem Maße das Sparverhalten der Rentnergeneration der kommenden Jahre, wird aber mittelfristig zum Entsparen führen und die Handelsüberschüsse ausgleichen. Angesichts des nahenden Bundestagswahlkampfes darf man gespannt sein, wie sich die hiesigen Parteien in dieser vielschichtigen Frage zwischen Altersvorsorge und Gerechtigkeitsdebatte positionieren werden.

Sparkassen

Zufriedene Rückschau mit Blick voraus

Als Oliver Klink vor rund fünf Jahren nach vielen Berufsjahren im Großbankenbereich an die Spitze des Vorstands der Taunus Sparkasse rückte, war längst nicht sicher, welche der beiden Bankengruppen sich besser entwickeln würde. Wenn er dieser Tage anhand von wesentlichen Eckdaten die Geschäftsentwicklung seines Hauses betrachtet, darf er zufrieden sein. Denn trotz aller Herausforderungen aus den Folgen der Finanzkrise hat er sein Haus den Zahlen nach vergleichsweise ruhig und stabil weiterentwickeln können, während die hiesigen Großbanken doch immer wieder mit heftigen Turbulenzen zu kämpfen hatten.

So gelang der Taunus Sparkasse seit dem Jahre 2012 die Steigerung der Bilanzsumme um 750 Millionen Euro oder gut 18 Prozent auf 4,892 Milliarden Euro. In der DSGV-Rangliste 2016 der Sparkassen wird sie damit auf Rang 50 geführt. Unter dem mehr oder weniger sanften Druck der Regulierer konnte das Kernkapital um 131 Millionen Euro auf 387 Millionen Euro aufgestockt werden – ein Plus von gut 51 Prozent – und die Kernkapitalquote um 4,4 Prozentpunkte auf 13,5 Prozent gesteigert werden. Als Beleg für Produktivitätsfortschritte wird aus dem Kundengeschäftsvolumen (7,446 nach 6,09 Milliarden Euro) und der Mitarbeiterzahl (860 nach 856) das Kundengeschäftsvolumen je Mitarbeiter errechnet – auch hier eine Steigerung auf 8,66 nach 7,11 Millionen Euro. Selbst das Ergebnis vor Steuern im wichtigen Segment Privat- und Geschäftskunden unterlag mit heute 10,7 (nach 10,3) Millionen Euro keineswegs der Erosion, wie sie angesichts des Zinsumfeldes Jahr um Jahr erwartet wird. Die Aufstockung des Fonds für allgemeine Bankrisiken von 42,6 Millionen Euro im Jahr 2012 auf 122,3 Millionen Euro in der Bilanz 2016 hat er in seiner Erfolgsbilanz sogar unerwähnt gelassen. Dass dies alles seit gut drei Jahren mit einem Team von zwei Vorstandsmitgliedern und zwei Verhinderungsvertretern umgesetzt wird, bedeutet in Zeiten von Sach- und Personalkosteneinsparungen auch ein Signal an die Belegschaft.

Und doch muss sich auch oder gerade eine Sparkasse im Speckgürtel der Großstädte im Rhein-Main-Gebiet teilweise stärker und unmittelbarer auf den Wandel des Kundenverhaltens, die rasant fortschreitende Digitalisierung und selbst die Demografie einstellen als andere Sparkassen in der Fläche. Denn die Nähe zu Frankfurt mit den Zentralen der beiden Großbanken beschert eben nicht nur eine wohlhabende Klientel, ein reizvolles Kundenpotenzial und einen Pool hochqualifizierter Fachkräfte, sondern die dortigen Mitarbeiter haben auch ihren Preis und die (potenzielle) Kundschaft misst das Angebot und den Service der Sparkasse eben an den Frankfurter, Wiesbadener und Mainzer Standards. Konkret kann das die Ausstattung der Geschäftsstellen, die Verbreitung neuer Banktechnik oder die Flexibilität der Öffnungszeiten betreffen.

All diese Dinge wollen die Verantwortlichen der Taunus Sparkasse mit Blick auf Kunden wie Mitarbeiter beachten und weiterentwickeln. Schon in fünf Jahren, so zeigt eine Hochrechnung für die Belegschaftsstruktur, könnten die Jahrgänge 1979 bis 2000 knapp die Hälfte der Mitarbeiter ausmachen. Um diesen sogenannten Generationen Y und Z attraktive Arbeitsbedingungen bieten zu können, werden heute schon die Räumlichkeiten und die technische Ausstattung in der Zentrale auf ein dementsprechendes Niveau getrimmt. Vernetzung durch räumliche Nähe sichern heißt das Motto, mit dem die Offenheit für Open-Space-Konzepte in der Arbeitsplatzgestaltung bekräftigt wird. Parallel dazu will die Sparkasse nach und nach eine Revitalisierung aller Filialen vorantreiben – geleitet von der Idee einer Verbindung von Service- und Beratungszonen zu einem „einladenden Marktplatz". Bei allem Augenmerk auf eine qualifizierte Beratung und dem klaren Bekenntnis zur Filiale spielen

aber weiterhin auch die unverändert 25 Servicestandorte eine wichtige Rolle. Immerhin wurden an allen SB-Terminals der Sparkasse zusammen im Berichtsjahr 2016 noch 875 051 (881 585) Überweisungen ausgeführt, 46 272 (45 968) Daueraufträge eingerichtet und 11 317 (9 993) Lastschriften zurückgegeben. Bei aller Affinität zu Bankgeschäften am Handy und/oder am hauseigenen PC fühlt sich offensichtlich eine große Kundengruppe auch bei Alltagshandlungen in den Gefilden der Sparkasse wohl und/oder sicher.

Studie

Retail Banking Radar

Obwohl neuste Wirtschaftsdaten für Europa leicht nach oben weisen, haben die europäischen Banken immer noch stark mit dem Niedrigzinsumfeld zu kämpfen und leiden unter dem gedämpften realwirtschaftlichen Aufschwung. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Retail Banking Radar" der Unternehmensberatung A.T. Kearney. Sie untersucht seit 2007 jährlich die Performance europäischer Retail-Banken. Für die aktuelle Studie wurden die Daten von knapp 100 Privatkundenbanken und Bankengruppen in 22 europäischen Ländern hinsichtlich der Kriterien Ertrag pro Kunde und Mitarbeiter, Gewinn pro Kunde, Cost Income Ratio und Kreditrisikovorsorgequote untersucht.

Deutschlands Profitabilität liegt mit 153 Euro Gewinn pro Kunde weiter unter dem europäischen Durchschnitt, so das Ergebnis der Studie. Als Grund dafür wird besonders die „Achillesferse" der deutschen und österreichischen Privatkundenbanken hervorgehoben – die Kosteneffizienz. Obwohl die deutschen Institute in den letzten Jahren den Filialabbau um 14 Prozent vorangetrieben hätten, sei die Kosteneffizienz mittlerweile die schlechteste in Europa. Die Studie stützt sich dabei auf die durchschnittliche Cost Income Ratio der Banken des jeweiligen Landes. Diese variiert zwischen 49,0 Prozent in den nordeuropäischen Staaten Dänemark, Finnland, Island, Norwegen und Schweden und 68,5 Prozent und 69,6 Prozent in Frankreich beziehungsweise Österreich. Deutschland bildet mit 70,0 Prozent das Schlusslicht dieser Liste. Dass die Cost Income Ratio auch durch die Wettbewerbsumstände und damit auch die Bankenstruktur beeinflusst werden kann, wird jedoch nicht thematisiert. Aufgrund vieler kleiner Institute in Deutschland, so argumentieren an dieser Stelle bekanntlich die Verbünde, ist der Wettbewerb im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern verschärft, was sich dementsprechend auf die Gebührenpolitik der Banken auswirkt und den Kunden zu günstigen Preisen verhilft.

Trotz eines insgesamt positiven wirtschaftlichen Umfeldes, so zeigt die Studie mit Blick auf Gesamteuropa, bleibt das europäische Privatkundensegment weiterhin stark unter Druck. Aufgrund der niedrigen Zinsmarge sank der durchschnittliche jährliche Ertrag pro Kunde um drei Prozent auf 633 Euro. Besonders zu Buche schlägt auch die um 20 Prozent gestiegene Risikovorsorge, insbesondere in Portugal und Österreich. Das führt den erhobenen Daten zufolge zu einem Gewinnrückgang je Kunde von 14 Prozent, der auch durch eine um zwei Prozent höhere Produktivität pro Mitarbeiter nicht ausgeglichen werden könne.

Als positiv im Vergleich zu anderen westeuropäischen Instituten sieht A.T. Kearney das Ergebnis der deutschen Privatkundenbanken, und zwar trotz Deckelung der Interbankenentgelte (Interchange Fee) im Dezember 2015 auf 0,3 Prozent des Transaktionswertes bei Kreditkartenzahlungen beziehungsweise 0,2 Prozent bei Debitkartenzahlungen. Den Banken sind dadurch zum Teil hohe Einnahmen aus dem Zahlungsverkehr weggefallen. Zuvor wurden Interbankenentgelte von den entsprechenden Händlern nach Zahlung mit der Kreditkarte an den Zahlungsdienstleister abgeführt. Diese Gebühren waren teilweise deutlich höher und wurden von den Händlern oftmals an ihre Kunden weitergegeben. Den hiesigen Banken ist es der Studie nach trotz Interchange-Regulierung unter anderem durch leistungsgerechte Bepreisung von Basisprodukten gelungen, die Provisionserlöse um 0,7 Prozent zu steigern, allerdings reicht das nicht aus, um die weiter erodierende Zinsmarge wettzumachen. Obwohl der Ertrag zurückgegangen ist, konnten die deutschen Retail-Banken mit Kosteneinsparungen und Bewertungseffekten die Gewinne stabil halten, so die Studie.

Die Voraussetzungen in Deutschland werden für Banken dank des positiven Wirtschaftsumfelds als gut beurteilt. Die Studie verweist in diesem Zusammenhang auf den Anstieg des Geschäftsvolumens im letzten Jahr, der mit 3,9 Prozent deutlich über dem westeuropäischen Durchschnitt von 3,1 Prozent lag. Da es kaum Spielraum auf der Zinsseite gibt, empfehlen die Macher der Studie: Provisionserlöse um fast 30 Prozent zu steigern und die Kosten um nahezu 20 Prozent senken, um eine Cost Income Ratio von 60 Prozent zu erzielen. Damit orientiert sich die Studie an einem Richtwert, wie ihn einzelne Häuser und auch die deutschen Verbünde als Ziel vorgegeben hatten. In den letzten Jahren hat allerdings bei der Cost Income Ratio in der Praxis ein Umdenken stattgefunden. Gerade im Sparkassensektor wird vielerorts dem Service und der Kundenzufriedenheit ein hoher Stellenwert beigemessen. Letztendlich bleibt es für alle Banken eine Gradwanderung, inwieweit das zu Lasten der Cost Income Ratio gehen darf.