

Finanzkrise

Fragwürdiges Handeln

„Der Euro wird das Opfer von Spekulanten“. So oder so ähnlich liest man es in fast jeder Schlagzeile und hört es an fast jeder Ecke dieser Republik. Welch ein Unsinn. Zunächst einmal bleibt festzuhalten, dass der Euro keinesfalls ungesund niedrig notiert. Kurse zwischen 1,20 und 1,25 US-Dollar liegen über dem Durchschnitt seit Einführung und weit über den Notierungen der Anfangsjahre. Die europäische Gemeinschaft hat mit dem bereitgestellten Rettungsschirm einmal mehr bewiesen, dass sie willens und in der Lage ist, mittelfristig für Stabilität sorgen zu können. Zweitens: Schuld an der Misere sind keinesfalls nur windige Spekulanten wie Hedgefonds, sondern vor allem unfähige Politiker, die mit ihren Haushalten jahrelang über die Verhältnisse gelebt haben, von strukturellen Problemen in diesen Ländern ganz zu schweigen. Davor wurde zwar leise gewarnt, ernsthaft gegen-gesteuert wurde aber nicht.

Und doch macht die Politik populistisch geschickt Banker und Spekulanten für all das verantwortlich. Das Volk hört es gerne und schreit bei jedem vermeintlichen (Regulierungs-)Treffer wie ehemals im Circus Maximus begeistert auf. Doch wird hier wirklich getroffen oder ist es nur ein Schaukampf? Das jüngst ausgesprochene Verbot von ungedeckten Leerverkäufen wird den Eurokurs genauso wenig stabilisieren wie es vermeintlich schädliche Finanztransaktionen verhindern wird. Gleiches gilt für die von der deutschen Regierung vorangetriebene Finanztransaktionssteuer. Gefährlich ist nur, dass dies im Alleingang und nicht mehr in Abstimmung mit den internationalen Partnern erfolgt.

Doch was würde wirklich helfen: Spekulanten, wenn man sie denn bekämpfen möchte, weil man sie nicht als Teil eines funktionierenden Marktes betrachtet, stören vor allem zwei Dinge: Verluste und Zwang zur Offenlegung. Auch in der Vergangenheit gab es immer wieder Versuche, gegen Währungen zu spekulieren. Einer der bekanntesten ist sicherlich der Angriff George Soros auf das britische Pfund, der zum Austritt Großbritanniens aus dem Europäischen Währungssystem führte. In Deutschland verhinderte die Bundesbank Ähnliches, indem sie bei Bedarf DM kaufte und so den auf fallende Kurse wettenden Investoren das Spiel verdarb. Auch wenn die in sich stabile DM kaum mit dem für einen zersplitterten Raum geltenden Euro vergleichbar ist, indem sich weit mehr Angriffspunkte finden lassen, wären solche Stützungskäufe durch die Notenbanken vielleicht sinnvoller als der Ankauf von Staatsanleihen maroder Euro-Länder durch die EZB, durch den die Zinsen

für die Papiere sinken und diejenigen anderer Länder steigen. Auch der Zwang zur völligen Offenlegung aller Geschäfte würde zwar zu einem unglaublichen Aufschrei der Banken führen, würde aber gewisse Geschäfte, die von Intransparenz leben, sicherlich erschweren. Man muss es nur wollen. So aber wird lieber auf die Banken öffentlich geschimpft, gleichzeitig aber die Branche mit schier unerschöpflichen Mitteln immer wieder vor der Verantwortung für ihr Tun gerettet.

Öffentliche Banken

Vorrang für einheitliche Regeln

„Die Finanzmarktkrise hat zahlreiche Schwachstellen offengelegt, die nun beseitigt werden müssen“ so lautete die Kernbotschaft, die Christian Brand gleich zu Beginn der Jahresberichterstattung des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) verkündet hat. Mit der deutlichen Optimierung der Eigenkapitalausstattung der Finanzwirtschaft und des Risikomanagements der Institute sowie der Schließung erkannter Beaufsichtigungslücken hat der Präsident des VÖB dann auch konkrete Aufgabenfelder für die angestrebte Regulierung angesprochen. Doch die immer wieder erhobene Forderung nach einheitlichen Wettbewerbsbedingungen vermittelte insgesamt schon den Eindruck, als sei dies das wahre Oberziel des VÖB. „Im Spagat zwischen notwendiger Revision und Überregulierung“, so klang es mehrfach an, tendiert der VÖB für ein Level Playing Field.

Dem Verband angesichts der bekannten Zähigkeit weltweiter Einigungsprozesse damit ein Plädoyer für ein schlichtes „Weiter so“ zu unterstellen, geht allerdings zu weit. Denn der VÖB hat durchaus Vorstellungen von einem konkreten Regelungsbedarf formuliert. In einem Positionspapier spricht er sich beispielsweise für den Abbau von Risikokonzentrationen, für einen Risikselbstbehalt bei Verbriefungsgeschäften, für höhere Kapitalanforderungen für Handelsgeschäfte und für eine stärkere Standardisierung des Derivatemarktes aus. Die derzeitige Flut an weltweiten Regulierungsbestrebungen indes birgt für die öffentlichen Banken die generelle Gefahr eines „regulatorischen Overkill“. Mit den jüngsten BaFin-Regelungen zu Leerverkäufen vor Augen schwingt bei dieser Einschätzung zudem wohl die Befürchtung mit, als könnten es die deutsche Politik und die Regulatoren mit neuen Vorgaben ernster nehmen als andere Länder.

Dem daraus abgeleiteten Appell an Augenmaß und Weitsicht lässt sich wohl kaum widersprechen. Und

wenn der VÖB in diesem Sinne gründliche Auswirkungsstudien und realistische Übergangsfristen fordert, bevor regulatorische Maßnahmen umgesetzt werden, ist das keinesfalls exotisch, sondern ein Gebot der Vernunft. Doch bei aller Mahnung zu einer gebührenden Vorbereitung stellt sich schon die Frage, ob und wie lange Politik und öffentliche Meinung Übergangsfristen ohne konkrete Regulierungsergebnisse noch mittragen. Die Vermeidung von Wettbewerbsnachteilen der hiesigen Kreditwirtschaft im internationalen Reigen der Regulierung ist sicherlich ein hohes Gut. Im Zweifel allein auf die heilsamen Schockwirkungen der jüngsten Schieflagen zu setzen und eine international einvernehmliche Anpassung der bestehenden Regelungen an die heutigen Erfordernisse abzuwarten, reicht wahrscheinlich nicht aus. Weitere finanzielle Belastungen in den Größenordnungen von Finanzkrisen-, Griechenland- und Euro-Paketen können die öffentlichen Haushalte jedenfalls kaum stemmen.

Auf eine eher evolutionäre Entwicklung setzt der VÖB übrigens auch im Falle dringend notwendiger, weil längst überfälliger, struktureller Veränderungen der deutschen Landesbankenszene. Aus seiner Sicht bietet eine klare Ausrichtung auf das Prinzip starker Regionalbanken mit Fokus auf die Mittelstands- und Unternehmensfinanzierung unter rein betriebswirtschaftlichen Aspekten hinreichend viele Möglichkeiten, nach langfristig tragfähigen Geschäftsmodellen zu suchen. Die deutliche Abschmelzung der Bilanzsummen durch Beteiligungsverkäufe und die Aufgabe von Geschäftsbereichen stehen dabei ebenso im Kalkül wie ein Wechsel der Mehrheitseigentümer. An dieser Stelle kann sich der VÖB vermutlich leichter auf der Linie der Realitäten bewegen. Denn einerseits zielen die Brüsseler Wettbewerbsauflagen in diese Richtung, und andererseits korrespondiert das auch mit den politischen Vorstellungen in den wichtigsten Bundesländern.

Castell-Bank

Expansion – aber mit Vorsicht

4 500 Hektar Wald, 450 Hektar Landwirtschaft, 70 Hektar Weinanbau – und eine seit 1774 bestehende Privatbank samt ausgeprägtem regionalem Filialnetz. Damit dürfte das Firmenprofil der beiden Fürstengeschlechter Castell-Castell und Castell-Rüdenhausen sicherlich einzigartig sein. Dass dabei alle vier Bereiche profitabel arbeiten, spricht gleichermaßen für den seit jeher gelebten Fokus auf die Bedürfnisse der Kunden in der Region wie auch für die selbst auferlegte Beschränkung auf unmittelbar

zum Kerngeschäft gehörende Engagements, sowohl in geografischer wie auch in strategischer Hinsicht.

Interessant fördert der Blick auf den Geschäftsabschluss 2009 der Bank zutage. Denn wenn diese ihrem andauernden Ziel, das Verhältnis der beiden Ertragskomponenten Zins- und Provisionsüberschuss auszugleichen – beziehungsweise gar von bislang rund 60 zu 40 Prozent umzukehren – im zurückliegenden Jahr nicht näher gekommen ist, begründet sich dies kaum durch eine falsche Geschäftstaktik. Eine geringere Abhängigkeit vom Zinsgeschäft ist in modernen Bankjahren sicherlich ein angemessenes Ziel. Vielmehr lassen sich die Realitäten des Marktes auch bei der vermögenden mittelständischen Klientel nicht ausblenden. Dank der Abwartehaltung der Kunden im Wertpapiergeschäft nach den Negativerfahrungen im Jahr 2008 ist nicht nur der Provisionsüberschuss von 12,3 auf 10,9 Millionen Euro gesunken. Aufgrund der für die Bank guten Zinskonditionen hat sich auch der entsprechende Gewinn von 21,8 auf 23,5 Millionen Euro erhöht. Damit waren es also die guten Möglichkeiten bei der Fristentransformation, die das Minus im angestrebten Wachstumssegment auf- und für einen im Vergleich zum Vorjahr nur unwesentlich geringeren Rohertrag sorgten.

Am grundsätzlichen Vorhaben, zusätzlich zum traditionellen Geschäft die Vermögensverwaltung weiter auszubauen, will man derweil nichts ändern. Ganz im Gegenteil: antizyklisches Handeln heißt das Gebot der Stunde. Zu den bestehenden, auf das Wealth Management ausgerichteten Niederlassungen in Nürnberg, München, Mannheim und Heilbronn sollen in den kommenden Monaten neue Standorte außerhalb des angestammten Geschäftsgebiets in Bayern und Baden-Württemberg kommen – alles mit moderaten Absichten und ohne das Kerngeschäft zu vernachlässigen versteht sich, wie es sich für eine traditionsbewusste Privatbank gehört. Diese Vorsicht ist auch geboten, schon zuvor haben sich Privatbankiers mit allzu schnellem Wachstum übernommen. Dass man das Rhein-Main-Gebiet und Nordhein-Westfalen auf dem Radar hat, liegt wohl weniger am Prestige der Finanzplätze in Frankfurt und Düsseldorf als an den soliden Wachstumserwartungen für die umliegenden Mittelstädte.

Bei merklich von 26,3 auf 30,5 Millionen Euro angestiegenen Verwaltungsaufwendungen – die Zunahme liege im Wesentlichen an der Umsetzung gesetzlicher Anforderungen, einmaliger IT-Aufwendungen sowie Kosten für neue Mitarbeiter in der Vermögensverwaltung – wird wie im Vorjahr ein Gewinn von zwei Millionen Euro ausgewiesen. Anders als im Vorjahr allerdings wurde dieser nicht komplett in eine Stärkung der Einlagen investiert, sondern hälftig an die Eigentümer ausgeschüttet. Auf ihren Teil konnten die Fürstenfamilien im Jahr

2009 nicht verzichten, schließlich will auch die jüngst abgeschlossene Renovierung der beiden Familienschlösser bezahlt werden. Adel verpflichtet eben – nicht nur gegenüber der Region.

Managervergütung

In Arbeit

Die öffentliche Debatte zur Regulierung der Finanzmärkte hat zuletzt eine deutliche Verschiebung der zentralen Themen erfahren. Eindeutig nach vorne gerückt sind im Zuge der währungspolitischen Turbulenzen rund um Griechenland und den Euro die Wirkungen der Staatsverschuldung und die Grundprinzipien einer Währungsunion. Ein wenig in den Hintergrund getreten ist damit die besonders zu Beginn dieses Jahres heftig und kontrovers diskutierte Managervergütung (siehe Kreditwesen 5-2010). Während die Politik und die internationalen Regulatoren in vielen zentralen Fragen der zukünftigen Regulierung noch nicht sichtbar weiter gekommen sind, gibt es in puncto Vergütungs- und Anreizstruktur immerhin gesetzliche Regelungen und aufsichtsrechtliche Vorgaben als sichtbare Anzeichen für eine Aufarbeitung erkannter Fehlentwicklungen.

Man mag mit der konkreten Umsetzung der bisherigen Maßnahmen noch längst nicht zufrieden sein. Und man mag sich auch nach wie vor über einige der mehr oder weniger öffentlich ausgetragenen juristischen Auseinandersetzungen über die Berechtigung von Vergütungsansprüchen wundern. Aber ein Nichtstun, wie es der Politik und den verantwortlichen Regulatoren – angefangen von neuen Eigenkapitalvorschriften für die Finanzwirtschaft bis hin zu neuen Rahmenbedingungen für eine geordnete Insolvenz von Kreditinstituten und Staaten – in vielen anderen Feldern vorgeworfen wird, ist bei der Vergütung im Top-Management nicht festzustellen. Sowohl auf nationaler, europäischer wie internationaler Ebene gibt es Anzeichen zu einer stärkeren Ausrichtung der Vergütung am langfristigen Unternehmenserfolg. Für Deutschland bestätigt die Anfang Mai für alle Dax-Unternehmen komplettierte turnusmäßige Auswertung des Finanzdienstleisters Towers Watson für das Berichtsjahr 2009 eine offensive Arbeit an diesen Dingen.

Die Kernbotschaften der Studie: Eine Reihe von Dax-Unternehmen hat ihre Vergütungssysteme schon parallel zu den gesetzlichen Vorgaben umgestellt. Teilweise gab es im Zuge dieser Anpassung auch Veränderungen in bestehenden Verträgen. Tendenziell orientiert sich die Bewertung der Angemessenheit der Managementvergütung stärker

als bisher an der nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Bei Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage kann die Vergütung leichter als bisher herabgesetzt werden. Die individuelle Leistung und Haftungsfragen spielen eine größere Rolle. Die Verpflichtung zum Erwerb und zum Halten von Aktien des eigenen Unternehmens bedeutet eine Rückbesinnung auf den Eigentümergeanken im Management. Und nicht zuletzt berücksichtigt die Ausrichtung der Vergütungssysteme im eigenen Haus stärker als früher das Stimmungsbild im Eigentümerkreis, auch wenn die Einbeziehung der Eigentümer auf der Hauptversammlung noch besser eingeübt werden muss.

Für die Struktur der Vergütung der Vorstandsvorsitzenden der Dax-Unternehmen zeichnet die Studie übrigens folgendes Bild. Der größte Anteil an der Gesamtvergütung entfällt mit 39 Prozent immer noch auf die Jahreserfolgsvergütung, das bedeutet für die Boni ein um einen Prozentpunkt geringeres Gewicht. Die Grundvergütung stellt im Berichtsjahr 2010 einen Anteil von 27 Prozent an der Gesamtvergütung dar, das ist ein Prozentpunkt mehr als im Vorjahr. Auf Nebenleistungen plus Altersversorgung entfallen zwölf Prozent (minus drei Prozentpunkte), und die variablen Langfristvergütungen sind mit 22 Prozent um drei Prozentpunkte aufgewertet.

Während Letzteres immerhin sichtbar in die vermutete Richtung weist, spiegelt der immer noch hohe Anteil der Boni sicher nicht das in Politik und Öffentlichkeit erwünschte Bild wider. Doch das könnte sich den Initiatoren der Studie zufolge künftig ändern. Denn die Auszahlung der Boni wird tendenziell stärker als bisher an den Unternehmenserfolg der Folgejahre gekoppelt. Und gravierende Managementfehler einer Führungskraft, so das vorausblickende Fazit, schlagen sich künftig direkt in deren Eigentum nieder. Das wären Wirkungen, die dem angepeilten Ziel einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung schon näher bringen.

Aufklärungsarbeit

„Verkaufte“ Immobiliarkredite und Zwangsvollstreckung

Rechtsanwalt Dr. Claus Steiner (Wiesbaden) schreibt der Redaktion: „Der ‚Bankenschatz‘ des BGH hat am 30. März 2010 (AZ.: XI ZR 200/09) über eine Rechtsfrage entschieden, die erst aufgrund der gestiegenen Volatilität von Immobiliarkrediten ins Zentrum gerückt war: Die Frage lautet: Wird ein Immobiliarkreditnehmer, der sich formularmäßig im Rahmen der Bestellung einer Sicherungs-

grundschild unter die sofortige Zwangsvollstreckung in das belastete Grundstück unterworfen hat, in der Kombination mit der freien Abtretbarkeit von Darlehen und Grundschild ‚unangemessen benachteiligt‘ (im Sinne von § 307 BGB), wenn der Erwerber die Zwangsvollstreckung aus dieser Unterwerfungserklärung betreiben kann?

Im konkreten Fall hatte eine Darlehensnehmerin, die spätere Klägerin, ihrer Hausbank in 1989 eine Grundschild zur Absicherung aller Ansprüche aus der bankmäßigen Verbindung bestellt und sich der sofortigen Zwangsvollstreckung in das belastete Grundstück unterworfen. Wegen Zahlungsverzugs kündigte die Bank die Geschäftsverbindung in 2002 und forderte vergeblich die Rückzahlung des Darlehens. Im Dezember 2004 verkaufte sie ihre sämtlichen Forderungen gegen die Klägerin an ein anderes Institut und übertrug ihm die Grundschild. Die Erwerberin verkaufte und übertrug das alles dann an ein drittes Finanzinstitut (die spätere Beklagte), das sich im Grundbuch und auf dem Grundschildbrief als Inhaberin eintragen ließ. Später leitete es die Zwangsvollstreckung in das Grundstück ein. Die Klägerin versuchte, sich dagegen unter Hinweis auf § 307 BGB mit der Vollstreckungsgegenklage zu wehren.

Nach unterschiedlichen Meinungen in den Vorinstanzen hielt der BGH die Zwangsvollstreckung nur hinsichtlich der bis 2004 angefallenen Zinsen wegen Verjährung für unzulässig und erklärte dagegen die Zwangsvollstreckung als solche (auch) aufgrund einer formularmäßigen Unterwerfungserklärung für zulässig. Die in den letzten Jahren vermehrten Kreditverkäufe gäben keinen Anlass, die bisherige Rechtsprechung zu ändern, die die bankübliche formularmäßige Unterwerfungserklärung nicht beanstandet hatte. Allerdings machte der BGH die grundsätzliche Einschränkung, dass der Vollstreckungstitel nur dann auf den Erwerber der Grundschild umgeschrieben werden könne, wenn er in den Sicherungsvertrag mit dem Schuldner eingetreten sei. Dieses zwingende Erfordernis beruhe auf einer interessengerechten Auslegung der Unterwerfungserklärung, die eine Verschlechterung der Rechtsposition des Schuldners nicht zulasse. Ob im zur Entscheidung stehenden Fall dieser Eintritt wirksam erfolgt sei, müsse im ‚Klauselerteilungsverfahren‘ durch das Vollstreckungsgericht geprüft werden.

Für die Praxis gilt nach dieser Entscheidung des BGH mithin, dass mit dem Antrag auf Erteilung der Vollstreckungsklausel nicht nur die Übertragung der Grundschild auf den Erwerber nachzuweisen ist, sondern auch dessen Eintritt in den Sicherungsvertrag mit dem Darlehensnehmer. Nach § 727 I ZPO bedarf das einer öffentlichen oder öffentlich beglaubigten Urkunde.“