

Zahlungsverkehr

Jeder für sich allein

Start-ups sind zarte Pflänzchen, die sich entwickeln müssen und entwickeln dürfen. So hat es BaFin-Präsident Felix Hufeld auf der Bankenaufsichtskonferenz der Deutschen Bundesbank verständnisvoll formuliert. Hoffentlich sieht das die deutsche Kreditwirtschaft in Sachen Paydirekt auch so. Denn im Grunde genommen ist die deutsche Paypal-Konkurrenz eine gute Idee und auch richtig konzipiert. Als reiner Produktlieferant soll das IT-Start-up, wie Geschäftsführer Niklas Bartelt es formuliert, die deutschen Banken und Sparkassen endlich dahin bringen, wo andere schon lange sind: nämlich an die PoS im Online-Handel. Angesichts der wachsenden Bedeutung der Käufe im Internet ist das wahrlich überfällig. 28 Prozent der Umsätze im Online-Handel werden laut EHI per Rechnung beglichen, 21,8 Prozent mit Lastschrift und dann folgt schon Paypal mit 20,2 Prozent vor der Kreditkarte, dem Ratenkauf oder der Sofortüberweisung.

Doch wie in der Vergangenheit schon häufiger zu beobachten, tun sich die verschiedenen Bankengruppen mit Gemeinsamkeit ein wenig schwer. Gegönnt wird nichts, und schon gar nicht dem Konkurrenten. Das erschwert natürlich auch den Start von Paydirekt. War da zunächst nur die schwierige Positionierung in der Öffentlichkeit durch Restriktionen bei Öffentlichkeitsarbeit und Marketing, kam dann Anfang September ein ziemlicher Hieb von den deutschen Sparkassen, die sich dem Zug Paydirekt erst sehr zögerlich und spät angeschlossen haben und ihren Kunden, anders als die Großbanken und genossenschaftlichen Institute, Paydirekt nicht schon zum Weihnachtsgeschäft anzubieten, sondern erst im Frühjahr 2016.

Unter anderem dieses Zögern hat DSGVO-Vorstandsmitglied Ludger Gooßens seinen Kopf gekostet, auch wenn Sparkassen-Präsident Georg Fahrenschon nun versucht, die Zurückhaltung mit Sicherheitsbedenken zu begründen: „Angesichts der Marktverteilung geht es los, wenn wir mitmachen! Wir legen dabei allergrößten Wert auf Sicherheit und Qualität. Deshalb müssen die neuesten Verschlüsselungstechnologien eingesetzt und umfangreich getestet werden – auch um den Preis, dass das Zeit kostet. Deshalb raten wir dazu, in diesem Jahr zunächst die bereits fertigen Anwendungen umfangreich mit Mitarbeitern und einzelnen Instituten zu testen.“ Auf Nachfrage, dass das System so unsicher doch nicht sein könne, wenn die großen Banken und die Genossenschaftsbanken es schon nutzten, kam es dann noch dicker, Fahrenschon antwortete, dass es jedem selbst überlassen

bleibe, ein unsicheres System zu nutzen. So sorgt man für Vertrauen im Markt und für Zuneigung unter den Kollegen/Konkurrenten.

Entscheidend für jedes Zahlungsmittel ist die Akzeptanz – auf der Händler- wie auf der Kunden- seite. Mit Blick auf die Kunden ist jeder wie auch immer geartete Wettbewerb unter den das System promotenden Banken natürlich schwierig. Aber er ist noch systemimmanent. Denn solange hinter jedem Paydirekt-Account nur ein Konto hinterlegt werden kann, wird jeder für sich allein und bei seinen Kunden kämpfen. Eine gemeinsame Strategie muss da ein Stück weit auf der Strecke bleiben. Und auch bei der Akzeptanz auf Händlerseite hängt viel vom Verhandlungsgeschick und der Nachgiebigkeit der Kreditwirtschaft ab. Denn Paydirekt wird sich gegenüber Paypal nur durchsetzen, wenn es billiger und sicherer ist, dazu benutzerfreundlicher und schneller.

All das wird zugesichert. Doch da die Preisverhandlungen bilateral erfolgen müssen, wird sich erst noch herausstellen, ob man überall zwischen den Banken und den Händlern Einigkeit erzielen kann. Denn die Marktmacht großer Konzerne wie Metro/ Rewe und erst recht Amazon ist natürlich enorm. Ein Online-Zahlungsverfahren ohne Amazon hat sicherlich keine Zukunft. Gleichzeitig funktioniert ein solches System nur, wenn Einigkeit zwischen allen Parteien erzielt wird, denn ansonsten droht Kunden einzelner Banken oder Bankengruppen die Ausgrenzung. Auch das käme einem Todesstoß gleich. Es bleibt zu hoffen, dass die deutsche Kreditwirtschaft Eigeninteressen hintenanstellt, um die gute Idee und das gute Produkt Paydirekt nicht von Anfang an zweifelhaft zu machen.

Bankenaufsicht

Das richtige Wort

Der Aufbau eines einheitlichen Bankenaufsichtregimes in Europa ist nicht einfach und erfordert von allen Beteiligten immer wieder viel Fingerspitzengefühl. Denn natürlich bedeutet mehr Harmonisierung auf der einen Seite mehr Verzicht auf der anderen Seite. Verzicht auf Souveränitäten, Verzicht auf eingeführte Standards, Verzicht auf einfache Gewohnheiten. Das sorgt nicht immer für Zufriedenheit und regt zum Widerstand an. Das bekommt nun auch das deutsche Bundesfinanzministerium zu spüren, das sich derzeit mit der Umsetzung der BRRD in nationales Recht, namentlich dem Abwicklungsmechanismusgesetz, abmüht. Schon der erste Entwurf zog sich den Unmut der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) zu, die aufgrund

der geplanten „Nachrangigkeit“ von Bankanleihen gegenüber Einlagen und Schuldverschreibungen massive Probleme bei der Refinanzierung befürchtete, da Investoren dieses Instrument meiden könnten. Zudem ließ die EZB umgehend verlauten, dass nachrangige Anleihen nicht mehr repofähig seien. Aufgrund der Struktur des deutschen Bankenmarktes mit einem großen Anteil an Bankkrediten bei der Finanzierung der Realwirtschaft wäre das für die Branche natürlich ein schwerer Schlag. Und auch die Erfüllung der zusätzlichen Anforderungen nach MREL wird dadurch schwerer und vor allem teurer. Mittlerweile liegt ein neuer Vorschlag des BMF zur Diskussion vor, in dem der Wunsch der DK nach einem „Privilegierungswortlaut“ berücksichtigt wurde: Bankanleihen sind demzufolge nicht mehr „nachrangig“ gegenüber Schuldscheinen und Einlagen, sondern Einlagen seien „vorrangig“.

Druck auf das BMF kommt aber nicht nur von der DK, sondern auch die Europäische Zentralbank zeigt sich derzeit keineswegs zufrieden mit den Umsetzungsbemühungen in Deutschland und sieht sich sogar zu öffentlicher Kritik veranlasst. „Die Mitgliedsstaaten sollten zur Kenntnis nehmen, dass seit Einführung des SSM die neuen Befugnisse der EZB beim Erlass künftiger Banken- beziehungsweise Aufsichtsvorschriften angemessen berücksichtigt werden müssen“, hieß es hierzu von der zentralen Bankenaufsichtsbehörde. Ansonsten könnte die Schaffung einheitlicher Wettbewerbsbedingungen erheblich behindert werden, wird quasi als drohender Zeigefinger noch hinterhergeschoben.

Was war passiert? Der deutsche Gesetzesentwurf überträgt unter anderem Zuständigkeiten für den Erlass von Vorschriften für das Risikomanagement und Banken-Rettungspläne auf das Bundesfinanzministerium. Bisher war das Sache der deutschen Finanzaufsichtsbehörde BaFin.

Sowohl die Diskussion um Nach- und Vorrangigkeit als auch um die Zuständigkeit zeigt, wie wichtig in Europa die richtige Wortwahl ist. Aber ist es am Ende nicht doch nur Wortklauberei? Die EZB drängt auf die Haftungskaskade, der zufolge Gläubiger in unterschiedlicher Rangfolge künftig bei Bankenschiefen haften sollen. Von daher wird an einem wie auch immer gearteten Bail-in der Bankanleihen kaum ein Weg vorbeiführen. Daran werden auch „Privilegierungsformulierungen“ nicht viel ändern. Hinzu kommt, dass TLAC die „Nachrangigkeit“ explizit vorschreibt, weshalb die Deutsche Bank und mitunter auch die Commerzbank, die auch noch unter das TLAC-Regime rutschen könnten, obwohl sie kein G-SIFI ist, auf die Nachrangigkeit von Bankanleihen geradezu drängen müssen, wollen sie von den Kosten nicht erdrückt werden. Und ob das Finanzministerium direkt die Erlasse aussprechen darf, oder ob es die „Unterabteilung“

BaFin tut, was der EZB offensichtlich lieber wäre, ist am Ende zwar eigentlich das Gleiche. Aber eben doch nicht ganz.

WGZ Bank

Ärger über die europäische Bankenabgabe

Bei der WGZ Bank wird immer noch mit der europäischen Bankenabgabe gehadert. Dass er sein Haus und den gesamten genossenschaftlichen Verbund zu Unrecht von der europäischen Bankenabgabe betroffen sieht, hatte Bernd Wolberg schon bei der Vorstellung des Jahresergebnisses 2014 deutlich gemacht. Aber die Auswirkungen der neuen Abgabe nun erstmals in einem Halbjahresabschluss niedergeschrieben zu sehen und der Öffentlichkeit präsentieren zu müssen, gab dem Vorstandsvorsitzenden der WGZ Bank noch einmal einen emotionalen Schub.

Hörbar engagiert kündigte er an, die wettbewerbspolitischen und steuerlichen Auswirkungen der Abgabe unter Einbeziehung externen Sachverständigen prüfen zu lassen, um dann im Lichte dieser Ergebnisse gegebenenfalls sogar rechtliche Schritte zu erwägen. Ob die Bank letztlich so weit gehen würde, das gesamte Paket, also die Anerkennung der Institutssicherung bei Einbeziehung des Genossenschaftssektors in die Bankenabgabe noch einmal aufschnüren zu wollen? Es bleibt im jetzigen Stadium im Unklaren, worauf die Bank mit ihrer Ankündigung hinauswill.

Um welche Dimensionen an neuer Abgabenbelastung es geht, lässt sich allerdings unschwer der Halbjahresberichterstattung der WGZ Bank entnehmen. Allein für den europäischen Abwicklungsfonds (40 Millionen Euro) und für die Abgabe an die BRV-Sicherungseinrichtung (knapp 20 Millionen Euro) sind in der Gruppe im ersten Halbjahr dieses Jahres rund 60 Millionen Euro angefallen. Während Letztere ohne jedes Wenn und Aber als solidarische Verpflichtung innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe akzeptiert werden, ärgert sich Wolberg nach wie vor über den „ordnungspolitischen Missgriff“ der europäischen Bankenabgabe, mit der er seine Bankengruppe unter völliger Missachtung der Proportionalität unangemessen hoch in Sippenhaftung genommen sieht. Im ersten Halbjahr vergangenen Jahres waren für deutsche Bankenabgabe und den BSR Sicherungsfonds lediglich 12,5 Millionen Euro verbucht.

Dass sich der Verwaltungsaufwand der WGZ-Gruppe im ersten Halbjahr 2015 gleich um satte

49,5 Millionen Euro beziehungsweise 34,5 Prozent auf 192,9 Millionen Euro erhöhte, ist zum Teil allerdings den aktuellen Weisungen der Wirtschaftsprüfer zuzuschreiben. Deren Auslegungen sehen vor, die Jahresbeiträge zum Europäischen Abwicklungsfonds komplett und nicht zeitanteilig – sprich mit dem Wertansatz für das erste Halbjahr – in den ersten testierten Jahresabschluss aufzunehmen. Weil die WGZ Bank wie übrigens viele andere Banken auch mit den Beiträgen zur BVR-Sicherungseinrichtung ebenso verfahren ist, wurde der Verwaltungsaufwand in den ersten sechs Monaten 2015 um mehr als ein Drittel hochgetrieben. Folgerichtig schnellte auch die Cost Income Ratio von 36,5 Prozent auf 45,0 Prozent hoch und ist für den aktuellen Halbjahresabschluss gegenüber dem Vorjahreswert verzerrt. Zum Vergleich: Hätten für die beiden Abgaben unveränderte Sätze und Buchungsmodalitäten gegolten wie im Vorjahr, wären die Verwaltungsaufwendungen um überschaubare 2,4 Prozent gestiegen und die Cost Income Ratio wäre auf 34,2 Prozent zurückgegangen.

Nun lässt die Bank bis Mitte Dezember 2015 von dem ehemaligen Vorsitzenden der Monopolkommission, Justus Haucap, prüfen, wie die Abgaben zum europäischen Abwicklungsfonds wettbewerbs- und ordnungspolitisch einzustufen sind. Parallel dazu wird mit externem Beistand ermittelt, ob und inwieweit es mit der auf politischer Ebene vereinbarten Gleichbehandlung wirklich vereinbar sein kann, wenn die europäische Bankenabgabe hierzulande steuerlich nicht abzugsfähig ist, wohl aber in anderen europäischen Ländern. Von den Ergebnissen beider Prüfungen will es die Bank dann abhängig machen, ob sie aus der Verantwortung gegenüber ihren Eigentümern heraus letztlich den Rechtsweg bestreiten will. Das steuerpolitische Level Playing Field dürfte dabei die Hauptstoßrichtung sein, mit der die Bank zumindest die Höhe der künftigen Abgabenbelastung drücken will.

Mit dem Halbjahresergebnis 2015 von 173,1 (177,2) Millionen Euro darf die WGZ Bank gleichwohl „unter den gegebenen Umständen ausgesprochen zufrieden“ sein. Profitiert hat sie dabei von der nach wie vor äußerst geringen Risikovorsorge im Kreditgeschäft. Für das erste Halbjahr 2015 wurde sogar ein Erlös von 18 Millionen Euro ausgewiesen. Mit einem Plus von 7,1 Prozent lag auch der Zinsüberschuss, dank eines florierenden Neugeschäftes der WL Bank, über dem Vergleichswert des Vorjahres. Zwar ist neben den geschilderten Belastungen durch die Verwaltungsaufwendungen auch der Provisionsüberschuss der Gruppe um 19,2 Prozent oder 6,4 Millionen Euro auf 27,0 Millionen Euro gesunken und das Handelsergebnis hat sich auf 98,1 (167,9) Millionen Euro vermindert. Doch das um gut 75 Millionen Euro auf minus

16,4 Millionen Euro verbesserte Finanzanlageergebnis hat dazu beigetragen, den Konzernüberschuss des Vorjahres fast wieder zu erreichen.

Rechtsrisiken

Beim Kulturwandel mit gutem Beispiel vorangehen

Es mag abgedroschen klingen, aber zum erfolgreichen Betreiben von Bankgeschäften gehört Vertrauen. Anspruch darauf haben jedoch nicht nur die privaten und institutionellen Kunden der Banken, sondern auch die Kreditinstitute selber. Gerade das Vertrauen in die Staaten als Gesetzgeber aber wird mehr und mehr erschüttert. Es geht hier unter anderem um wahlkampfmotiviertere Änderungen von Gesetzen zulasten der Banken, in der Regel den ausländischen Marktteilnehmern im Lande.

Angefangen hat damit, mitten in der Finanzkrise, die ungarische Regierung, die es Bankkunden ermöglichte, ihren Verpflichtungen aus Fremdwährungskrediten in erheblichem Umfang zu entkommen. Den niedrigen Schweizer Franken- oder Euro-Krediten konnten ungarische Bankkunden nämlich nicht widerstehen, die entsprechenden Währungsverschiebungen nach der Freigabe des Frankenkurses stellten sie vor massive Herausforderungen. Die Erlösung sollten die Banken in Form eines Umtausches bringen, als diese sich aber sträubten, wurden die Daumenschrauben über Bankenabgabe und ähnliche Belastungen angezogen.

Auch das österreichische Bundesland Kärnten wollte die Probleme der Heta in erster Linie auf die ausländischen Gläubiger abwälzen. Zum Glück wurden diese Versuche vom bundeseigenen Verfassungsgericht in Wien ausgebremst. Die amerikanische Regierung finanziert ihren Haushalt seit Jahren wunderbar über enorme Strafzahlungen der Kreditwirtschaft – der heimischen, aber vor allem auch der ausländischen. Und die deutsche Regierung hat sich mit ihrem ersten Vorschlag zur Umsetzung der europäischen Bail-in-Regelungen in nationales Recht, die eine Schlechterstellung von Anleihe- gegenüber Schuldscheingläubigern vorsah, auch nicht an bestehende Regelungen gehalten.

Nun kommen noch die Polen. Ähnlich wie in Ungarn geht es auch hier um Bankkunden, die sich als besonders schlau erweisen wollten und ehe dem günstige Fremdwährungskredite in Schweizer Franken abgeschlossen haben. Das Währungsrisiko wurde ausgeblendet, von den Kunden selbst, aber

offensichtlich auch von den sie beratenden Banken. Die Folge: Durch den Verfall des Zloty-Kurses wird die Bedienung der Schuldenlast schwer. Und wie in Ungarn soll dafür nun die Bankenbranche aufkommen. Schätzungen zufolge stehen rund 34 Milliarden Euro an entsprechenden Krediten im Feuer, die zu für die Kunden vorteilhaften Kursen in Zloty gewechselt werden sollen. Ursprünglich sollten die Kosten des Umtausches die Kunden und Banken zu gleichen Teilen tragen, dann wurde die Bankenquote auf 80 bis 90 Prozent hochgesetzt. Es scheint, als sollte vor den im Oktober anstehenden Parlamentswahlen den Wählern schnell noch ein „Geschenk“ gemacht werden. Fast risikolos, denn in Polen sind 60 Prozent des Bankenmarktes in Händen ausländischer Institute, darunter der Commerzbank mit ihrer Tochter M-Bank. Die M-Bank ist mit einem Schweizer-Franken-Kreditvolumen von gut 5 Milliarden Euro am zweitstärksten betroffen.

Was folgte, war der laute Aufschrei der ausländischen Kreditwirtschaft. Zu Recht und offensichtlich mit Erfolg! Denn mittlerweile scheint die Diskussion wieder auf eine hälftige Lösung hinauszulaufen. Erstaunlicherweise scheinen sich die Banken damit sogar einverstanden zu erklären.

Wie auch immer: Alle Beispiele zeigen, wie Regierungen in bestehende vertragliche oder gesetzliche Regelungen eingreifen. Wer von den Banken aber den nötigen Kulturwandel einfordert, sollte mit gutem Beispiel vorangehen. Ein Schritt dazu ist die Einhaltung bestehender Rechtsnormen und das Akzeptieren vertraglicher Regelungen. Sonst wird jedem vernünftigen und berechenbaren Geschäftsgewinnen der Boden entzogen.

Asset Management

Kein Entweder-oder

Im Asset Management nimmt seit wenigen Jahren ein Wandel unaufhaltsam seinen Lauf. Zwar ist im Rauschen der ständig wechselnden Kapitalmarkt-Krisenthemen (erst dominierten Griechenland und die Zentralbankpolitik, jetzt China) die Beschäftigung mit manch anderem Thema eher in den Hintergrund getreten, doch passive Kapitalanlagen gewinnen seit der Finanzkrise an Bedeutung. Und das könnte aktive Portfolio Manager auch in Europa beziehungsweise Deutschland zukünftig zunehmend unter Druck setzen. Bei der Entwicklung hin zu passiven Produkten sind die USA wieder einmal Vorreiter: Hier machen ETFs inzwischen 12 Prozent des Volumens aller Publikumsfonds aus – mit steigender Tendenz. Nach Zahlen von Lyxor hat jedoch

auch der europäische ETF-Markt seinen positiven Trend im laufenden Jahr fortgesetzt. Im August 2015 summierten sich die Nettomittelzuflüsse auf 9,7 Milliarden Euro und lagen damit nur wenig unter dem Rekordhoch von 10,9 Milliarden Euro aus dem Januar 2015. Das nun insgesamt in ETFs verwaltete Vermögen stieg im Vergleich zum Jahresende 2014 um 17 Prozent auf nun 425 Milliarden Euro, inklusive eines positiven Markteinflusses in Höhe von 4,80 Prozent. Zu den Vorteilen der passiven Produkte zählen aus Anlegersicht ihre relativ niedrigen Gebühren und die offenbar oftmals als enttäuschend empfundenen Ergebnisse aktiv gemanagter Produkte.

Mit diesen positiven Zahlen schwimmen die ETFs hierzulande freilich in einem extrem positiven Marktumfeld der gesamten Asset-Management-Industrie mit. Insgesamt sammelten die Fondsgesellschaften in Europa gemäß europäischem Fondsverbands EFAMA im ersten Halbjahr 2015 netto 442 Milliarden Euro ein. Das verwaltete Fondsvermögen betrug 12,5 Billionen Euro. Neuesten Zahlen des BVI zufolge verwaltete die Branche allein in Deutschland zur Jahresmitte 2,6 Billionen Euro. Zwischen Januar und Juni 2015 sind ihr netto 108,6 Milliarden Euro zugeflossen. Im Juli allein waren es 11,4 Milliarden Euro.

Und selbstverständlich gibt es weiterhin genügend gute Argumente für aktives Portfolio Management. So resümiert ein Hintergrundpapier von Lazard Asset Management aus dem August 2015, dass aktive Portfolio Manager Wertschöpfung aus der gezielten Ausnutzung von (vermuteten) Informationsvorteilen generieren. Das funktioniert besonders gut in Phasen mit volatiler Marktentwicklung wie der derzeitigen und bei einem einigermaßen hohen Unterschied in der Wertentwicklung von Aktien in Bezug auf Länder, Branchen, Marktsegmente und Einzelwerte.

Letztlich ist die Frage nach aktivem oder passivem Management demnach keine Frage des Entweder-oder, sondern eine der Gewichtung. Das haben selbstverständlich auch die Anbieter erkannt. Die allermeisten haben sowohl aktiv gemanagte Produkte im Programm als auch die margenärmeren passiven. Wie stark sich die Relationen in den kommenden Jahren verändern werden, hängt vor allem davon ab, wie erfolgreich aktive Portfolio Manager zukünftig agieren und wieviel Spielraum die Anleger ihnen für ein aktives Abweichen vom Index zugestehen. Aus Anlegersicht sollte sich im Vergleich zwischen passiven und aktiven Investments logisch ergeben, dass aktive Produkte eher dann eine Daseinsberechtigung haben, wenn sie sich sehr stark abseits der Indexbenchmarks positionieren – und nicht lediglich leicht abgewandelt einen Index abbilden.