

Landesbanken

Konzentration auf das Wesentliche

Die Helaba hat ihre Sache in den vergangenen Jahren zweifelsohne gut gemacht. Sie ist ohne größere Blessuren durch die Finanzkrise gekommen. Sie hat weder Eigentümer noch Staat um Hilfe bitten müssen. Sie hat mit der Übernahme des Verbundgeschäfts der früheren WestLB aktiv zur Landesbankenkonsolidierung beigetragen. Sie verfügt ganz offensichtlich über ein gutes Geschäftsmodell, denn sie hat in den vergangenen Jahren Ergebnisse auf Rekordniveau in Serie präsentiert. So konnte dank einer umsichtigen Ausschüttungspolitik das Eigenkapital durch einbehaltene Gewinne aus eigener Kraft gestärkt werden. Sie ist Verbundbank für mehr als 40 Prozent der deutschen Sparkassen. All das versetzt die hessisch-thüringisch-nordrhein-westfälische Landesbank in die glückliche Lage, aus sich selbst heraus noch ordentliches Wachstum generieren zu können.

Dabei liegt der Fokus vor allem auf Nordrhein-Westfalen. Hier soll der Standort Düsseldorf nach den Worten von Helaba-Chef Herbert Hans Grüntker ausgebaut werden, um nicht zuletzt die öffentliche Wahrnehmung der Helaba als Landesbank für NRW zu stärken. „Wir werden unsere marktbezogenen Aktivitäten in Düsseldorf stärken“, sagte Grüntker vor dem International Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten. Hiervon erhoffen sich die Verantwortlichen mehr Geschäft mit Firmenkunden direkt ebenso wie in Kooperation mit den ansässigen Sparkassen. Von denen, auch den großen Primärbanken in Köln beispielsweise, kommt übrigens viel Lob für die Zusammenarbeit mit der Helaba. Mit derzeit gut 400 Mitarbeitern ist Düsseldorf nach Frankfurt der zweitgrößte Standort im Konzern. Das wird er auch bleiben, trotz des Ausbaus, betonte Grüntker, dem nach eigenen Angaben in Kürze zwei sehr unterschiedliche Mitarbeiterversammlungen bevorstehen – euphorisch in Düsseldorf, eher verunsichert und bedrückt in Frankfurt.

Weiteres Wachstumspotenzial für den Helaba-Konzern sieht der Vorstandsvorsitzende im Zahlungsverkehr – unter anderem bei dem Onlinebezahlungssystem Paydirekt oder der Einführung von Instant Payments, also Geldtransfers in Echtzeit, der besseren Betreuung deutscher Firmenkunden bei deren Auslandsengagements, dem Asset Management oder der Immobilienfinanzierung auch als Konsortialgeschäft mit den Sparkassen, die auf der Suche nach renditebringenden, langfristigen Anlagemöglichkeiten sind.

Selbst all diese guten Möglichkeiten schützen die Helaba aber nicht vor den immer unwirtschaftlicher werdenden Rahmenbedingungen. Vor allem der Kostendruck steigt: „Für den gleichen Bankbetrieb wie heute braucht es in fünf Jahren deutlich bessere IT und deutlich mehr Personal als heute“, so Grüntker. Und das gleiche Geschäftsvolumen erfordert eine spürbar höhere Eigenkapitalunterlegung, was die Bestandsausweitung natürlich einschränken wird. Doch ohne Bestandsausweitung wird es keine vergleichbaren Zinserträge geben, denn die Durchschnittsmarge sinkt weiter und weiter. Das heißt, die Zinsergebnisse werden sinken, die Kosten steigen und auch die historisch niedrigen Risikokosten tendenziell eher zunehmen, auch wenn Institute wie die Helaba nicht an den Kreditbedingungen drehen. Ein wenig bedenklich muss es da schon stimmen, wenn der – zugegebenermaßen stets vor- und umsichtige – Vorstandsvorsitzende trotz dieser durchaus respektablen Ausgangslage warnt, dass die Verantwortlichen „mit einem spürbaren Rückgang beim Konzernergebnis“ im laufenden Jahr rechnen.

Die Helaba wird mit einer Überprüfung des Geschäftsmodells und des Angebots reagieren. „Wir werden sehr sorgfältig mit dem Thema Eigenkapital umgehen. Je komplexer ein Geschäftsmodell ist, desto mehr Regulierung droht. Wir müssen überall die Kapitalkosten von sechs bis acht Prozent verdienen“, sagte Grüntker. Von daher stelle sich die Frage, ob man weiterhin alles für alle anbieten sollte oder sich auf das konzentrierte, was man besser könne als andere und die Chance habe, ertragsorientiert zu wachsen. „Wir werden kein Problem damit haben, wenn andere Häuser in Bereichen, die wir nicht oder nur opportunistisch anbieten, Positionen besetzen“, so der Helaba-Chef. Und fügte noch hinzu, dass die Erkenntnis, dass man den Sparkassen keinen Rundumservice auf höchstem Niveau und niedrigen Preisen anbieten könne, nicht nur in der Helaba reife. Das kann ebenso als Appell für mehr Arbeitsteilung unter den Landesbanken verstanden werden wie als sanfter Versuch gegenüber der Primärstufe, die Preiselastizität zu testen.

Ratenkredit

Auf dem Weg zum Onlinekredit

Zum 1. Juli ist die EU-Verordnung eIDAS über elektronische Signaturen und Vertrauensdienste in Kraft getreten (siehe auch Schwerpunkt in bank und markt zum 1. Juli 2016). Das mittlerweile in die Jahre gekommene 18 Jahre alte deutsche Signaturgesetz wird dadurch zwar nicht ersetzt. Aber weil nunmehr eIDAS-konforme elektronische Signaturen

aus dem europäischen Ausland auch hierzulande akzeptiert werden müssen, bringt die Verordnung für die Kreditwirtschaft ein Stück Erleichterung mit sich. Denn schon längst hadert die Branche mit dem Schriftformerfordernis für Kreditverträge, das echte Onlinekreditabschlüsse verhindert. Selbst mit Video-Identifizierung, die das Postident-Verfahren ersetzt, muss immer noch der Kreditvertrag ausgedruckt und unterschrieben an die Bank oder Sparkasse zurückgesandt werden. Natürlich sind auch elektronische Signaturen möglich. Doch dafür benötigt der Kunde nicht eine Signaturkarte (zum Beispiel den elektronischen Personalausweis), sondern zudem einen separaten Leser. Deshalb hat sich die „qualifizierte elektronische Signatur“ nicht durchsetzen können. An genau dieser Stelle setzt eIDAS an. Denn die Verordnung ermöglicht auch in Deutschland Signaturlösungen im Wege der Zwei-Faktor-Authentifizierung, die ohne separate Hardware auskommen. Onlinekreditabschlüsse ohne Medienbruch werden dadurch möglich.

Vergleichsweise umständlich bleibt der Prozess allemal – vor allem verglichen mit dem Ratenkauf beim Händler, der rechtlich nicht als Kreditgeschäft gilt, obwohl für den Kunden (abgesehen von der unkomplizierten, weil nicht regulierten Abwicklung) kein Unterschied erkennbar ist. Und so lobt die Kreditwirtschaft eIDAS zwar als Schritt in die richtige Richtung, hält jedoch an ihrer Forderung nach der Abschaffung des Schriftformerfordernisses für Ratenkredite fest.

Das ist umso wichtiger, weil Banken und Sparkassen mit ihren Finanzierungsangeboten noch in anderer Hinsicht gegenüber jenen Dienstleistern im Nachteil sind, die Händlern den Ratenkauf ermöglichen: Beim Scoring nämlich, bei dem Kreditinstitute beziehungsweise die Auskunftsteile, von denen sie Bonitätsinformationen beziehen, wesentlich gründlicher agieren als der Wettbewerb. Während Paypal im Kontext mit der neuen Dienstleistung „Ratenkauf per Paypal“ darauf hinweist, dass der Kunde im Grunde nur seine Anschrift angeben muss, ist die Datenabfrage bei Kreditinstituten sehr viel ausführlicher. Das ist auch gut und richtig so. Schließlich kann das „Geo-Scoring“ allein auf Basis der Adresse kaum belastbare Auskunft über die Bonität des Kunden geben. Ganz bewusst verzichtet etwa die Schufa deshalb auf das Geo-Scoring ebenso wie auf das Social Scoring unter Einbeziehung von Informationen aus den sozialen Netzwerken. Bisher ist dies in Deutschland auch verboten. Mit Inkrafttreten der EU-Datenschutzgrundverordnung im Mai 2018 könnte das jedoch anders werden – wenn der deutsche Gesetzgeber nicht rechtzeitig agiert und vorhandene Spielräume ausnutzt, um das Verbraucherschutzniveau zu halten, wie es Verbraucherschützer, aber auch der Verband Die Wirtschaftsauskunft e.V. fordern.

Denn hier steht die Seriosität einer ganzen Branche beziehungsweise deren Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich mit ausländischen Anbietern auf dem Spiel, wenn diese nach den weniger hohen Maßstäben der Datenschutzgrundverordnung arbeiten.

Grundsätzlich wissen all jene, die hier gesetzgeberischen Handlungsbedarf sehen, die Politik zwar hinter sich. Schließlich sind die Scoring-spezifischen Regelungen des Bundesdatenschutzgesetzes, die durch die Datenschutzgrundverordnung absolet zu werden drohen, erst vor neun Jahren ins Bundesdatenschutzgesetz aufgenommen worden. Der zeitliche Spielraum ist wegen der Bundestagswahl 2017 aber knapp. Was nicht bis zum Frühjahr nächsten Jahres verabschiedet ist, hat nach Einschätzung des Verbraucherzentrale Bundesverbandes keine Chance mehr, vor Inkrafttreten der Verordnung verabschiedet zu werden. Schnelles Handeln ist also angesagt. Ob Regelungen zum Scoring es allerdings auf der Dringlichkeitsliste des Gesetzgebers weit genug nach oben schaffen, ist zumindest fraglich.

Firmenkunden

Trendwende bei den Insolvenzen?

Die Risikovorsorge der Banken und Sparkassen bewegte sich in den vergangenen Jahren auf einem minimalen Niveau. Die Zahlungsmoral der Firmen und Privaten ist gut, die Insolvenzen sind seit Jahren rückläufig. Das hat dazu beigetragen, die Ertragslage in der Kreditwirtschaft auf einem noch erträglichen Niveau zu halten – trotz Niedrigzinsumfeld und steigender regulatorischer Anforderungen. In seiner Eigenschaft als Mahner und Warner schlägt nun jedoch der Kreditversicherer Euler Hermes – sicherlich nicht ganz uneigennützig – mit Blick auf die Unternehmenspleiten Alarm. „Die Insolvenzen kehren nach Deutschland zurück“, so der erste Satz einer aktuellen Meldung. Zwar sei das noch nicht 2016 zu erwarten, voraussichtlich aber 2017. Im laufenden Jahr zeichne sich in Deutschland bereits eine Trendwende ab: Erstmals seit sieben Jahren sollen die Firmeninsolvenzen auf dem Rekordtief bei etwa 23 100 Fällen stagnieren und nicht weiter zurückgehen. 2017 werden sie dann nach Einschätzungen des Unternehmens zum ersten Mal wieder steigen, wenngleich nur leicht, um 1 Prozent. Weltweit erwartet Euler Hermes einen Zuwachs von 2 Prozent, sowohl 2016 als auch abermals 2017.

Zwar verspricht das Wirtschaftswachstum in Deutschland 2016 mit einem erwarteten Zuwachs

beim Bruttoinlandsprodukt um 1,7 Prozent durchaus noch Gutes, aber als exportstarke Nation leiden deutsche Unternehmen vor allem auch unter den Entwicklungen bei wichtigen Handelspartnern. Dort steigen vielerorts die Insolvenzen. Mit den USA, Großbritannien und China verzeichnen gleich drei der fünf wichtigsten Handelspartner der Deutschen einen Zuwachs bei den Pleiten und Frankreich bewegt sich weiter auf Rekordlevel und damit rund 30 Prozent oberhalb des Vorkrisenniveaus. Einzig die Niederlande verbuchen voraussichtlich einen Rückgang um 5 Prozent.

Besonders beunruhigt ist der Hamburger Versicherer von der im vergangenen Jahr deutlich gestiegenen Zahl der Pleiten bei großen Unternehmen. Denn durch sie gerieten – im Sinne des Dominoeffektes – auch die Lieferanten in Probleme: 2015 gab es weltweit 152 Insolvenzen von Unternehmen mit einem Umsatz größer als 100 Millionen Euro. 2014 waren es nur 94. 25 dieser Firmen (und 14 im Jahr 2014) waren sogar oberhalb der Umsatzmarke von einer Milliarde Euro. Nimmt man ihren Umsatz zusammen, beläuft sich dieser auf 87 Milliarden Euro – im Vergleich zu 28 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. In Deutschland meldeten acht Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro Insolvenz an – mit einem kumulierten Umsatz von insgesamt 2 Milliarden Euro.

Als wichtigen Indikator für die erwartete Trendwende bei der deutschen Insolvenzentwicklung sieht Euler Hermes aber auch die Zahlungsmoral. Nach durchschnittlich 56 Tagen bezahlen börsennotierte deutsche Unternehmen ihre Rechnungen, das ist elf Tage schneller als der weltweite Durchschnitt. Im Niedrigzinsumfeld zahlen die Firmen sogar noch schneller als im Vorjahr und versuchen, wenigstens von Skonti zu profitieren. Zahlungsverzögerungen sind rückläufig. Die Zahlungsausfälle aber sind bereits im vergangenen Jahr trotzdem um 3 Prozent angestiegen. Firmen zahlen also schneller – oder eben gar nicht.

Ein kleiner Trost für Banken und Sparkassen mag es sein, dass Euler Hermes in den vergangenen Jahren mit seinen Prognosen auch schon mehrfach daneben lag. Für 2013 wurde ein Plus bei den Firmenpleiten von 1 Prozent vorausgesagt, letztlich gingen diese dann aber um 8,1 Prozent (auf 25 995 Fälle) zurück. Für 2014 stimmte zumindest die Tendenz: Vorhergesagt wurde ein Minus von 6 Prozent bei den Insolvenzen, der Rückgang betrug dann aber immerhin 7,3 Prozent (auf 24 085 Fälle). Im Jahr 2015 war dann wiederum das Vorzeichen falsch prognostiziert: Euler Hermes hatte bei den Unternehmensinsolvenzen eine Zunahme von 2 Prozent errechnet, letztlich hatten 4 Prozent Unternehmen weniger Insolvenz angemeldet als vorhergesagt (23 123 Fälle).

Geldpolitik

Noch mehr Elefant im Porzellanladen: CSPP

Seit dem 8. Juni kauft die Europäische Zentralbank (EZB) im Rahmen ihrer Geldpolitik nun also auch Investment-Grade-Anleihen von Unternehmen (ohne Banken) der Eurozone. Auf den ersten Blick mag das sogenannte CSPP nur eine weitere Facette einer unverändert außergewöhnlichen Geldpolitik sein. Immerhin beläuft sich das Volumen monatlicher Anleihekäufe schon seit April 2016 auf 80 Milliarden Euro. Bei genauerer Betrachtung wird jedoch schnell deutlich, dass Verwerfungen auf den Fixed-Income-Märkten zementiert und weitere Fehlanreize gesetzt werden. Es stimmt bedenklich, dass Nicht-MFIs der Eurozone, gerade jene Unternehmen, die von dem CSPP doch eigentlich profitieren sollten, sich skeptisch äußern. Doch kann, neben dem Hauptrefinanzierungszinssatz der EZB in Höhe von 0,00 Prozent, eine weitere, spürbare Reduzierung der Refinanzierungskosten der Unternehmen an den Kapitalmärkten leicht in Fehlanreizen wie zum Beispiel Überinvestitionen gipfeln.

Weit gravierender jedoch ist, dass diese neuerliche Intervention der EZB die freie Preisbildung auf den Rentenmärkten verhindert. Damit wird den Marktteilnehmern eine der elementaren Funktionen des Marktes genommen. Ist die Preisbildung aufgrund einer anhaltenden Überschussnachfrage verzerrt, so ist ein Rückschluss auf die Qualität der Wertpapiere bestenfalls noch Makulatur. Die Preise der infrage kommenden Unternehmensanleihen werden auf breiter Front steigen, das heißt, nach Staatsanleihen, Covered Bonds und ABS werden nun die Renditen einer weiteren Assetklasse insgesamt sinken. Investoren werden sich genötigt sehen, ihre Anlagestrategien anzupassen und – geradezu zwangsläufig – risikofreudiger zu agieren. Doch höhere Renditen finden sich nur in riskanteren Investments. Wohin eine solche Entwicklung führen kann, ist hinlänglich bekannt. Schon heute warnt der Internationale Währungsfonds (IMF) davor, dass das (erzwungene) Herdenverhalten der Investoren eine der Ursachen der nächsten Finanzkrise sein dürfte.

Ist ein Preis kein verlässlicher Indikator mehr für die Qualität eines Wertpapiers, wird das mit diesen Papieren einhergehende Ausfallrisiko im jetzigen Marktumfeld systematisch unterschätzt. Anders ausgedrückt: Fundamentaldaten vermögen den Renditeunterschied von kaum 140 Basispunkten zwischen zehnjährigen Bundesanleihen und spanischen Staatsanleihen kaum zu rechtfertigen. Zudem hinterlassen Buy-to-hold-Käufe eines einzigen Marktteilnehmers in derartigem Umfang tiefe Spuren in der Liquidität des Marktes. Dies ist schon

seit Längerem auf dem Markt für Covered Bonds zu beobachten. Nachdem die EZB im September 2014 ihr mittlerweile drittes (!) Covered Bond Purchase Programme (CBPP3) ankündigte und per Ende Mai 2016 Papiere im Umfang von 178 Milliarden Euro hielt, ist die Liquidität auf dem Markt geradezu eingebrochen.

Die Lehren aus den bisherigen Ankaufprogrammen heißen also nichts Gutes. Wirklich überraschend kommt das nicht: Die Bank of Japan (BoJ) versucht sich seit geraumer Zeit an ähnlichen geldpolitischen Maßnahmen. Bisher mit sehr verhaltendem Erfolg: Die die Volkswirtschaft überschattenden deflationären Tendenzen erweisen sich auch nach Jahrzehnten des Laborierens als hartnäckig. Nach dem jetzigen Stand der Dinge ist nicht davon auszugehen, dass dieser neue Pfeil im Köcher der geldpolitischen Instrumente der EZB den Kreislauf aus historisch niedrigen Zinsen, deflationären Tendenzen und verhaltenem Wirtschaftswachstum zu durchbrechen vermag. Vielmehr scheint es so, als würde der Elefant im Porzellanladen von Woche zu Woche größer.

Prof. Dr. Leef H. Dierks,
Professur für Finanzierung und Internationale
Kapitalmärkte, Fachhochschule Lübeck

Bundesgerichtshof

Erbnachweis auch durch eigenhändiges Testament

Beim Tod eines Bankkunden gehen dessen Rechte und Pflichten gegenüber der Bank kraft Gesetzes auf den beziehungsweise die Erben über. Die Bank kann daher ihre Verpflichtungen aus dem Bankbeziehungsweise Girovertrag nur noch durch Leistung an oder nach Weisung der Erben schuldbefreiend erfüllen. Hatte der Kunde einem Dritten eine transmortale Kontenvollmacht erteilt, bleibt sie bis zu einem etwaigen Widerruf der Erben wirksam. Ebenso bleibt auch bei einem „Oder-Konto“ die (alleinige) Verfügungsbefugnis des überlebenden Mitinhabers bestehen. Hier treten aber der Alleinerbe beziehungsweise die Gemeinschaft der Erben des Verstorbenen als dann ebenfalls allein Verfügungsberechtigte hinzu. Die Bank muss daher nach dem Tod ihres Kunden feststellen, wer nun in seiner Nachfolge erbrechtlich legitimiert ist.

Den für die Bank nächstliegenden und wegen des „Gutgläubensschutzes“ der §§ 2366 und 2367 BGB auch rechtlich sichersten Weg, den (für die Erben allerdings kostenträchtigen) Erbschein zu verlangen, hat der BGH schon vor Längerem versperrt. Er entschied nämlich, dass für den Erben keine nor-

mative Pflicht gegenüber der Bank bestehe, sein Erbrecht durch Erbschein nachzuweisen; auch in anderer Form sei das möglich. Seither reicht der Erbnachweis durch Vorlage eines nachlassgerichtlich eröffneten notariell beurkundeten Testaments des verstorbenen Bankkunden aus. Das räumt allerdings das – zwar selten realisierte, aber gleichwohl vorhandene – Rückforderungsrisiko der Bank nicht aus, wenn sie zum Beispiel Kontoauszahlungen an den darin genannten Erben leistet, dieser sich beim etwaigen nachträglichen Auftauchen eines zeitlich späteren Testaments aber als „Nichtberechtigter“ mit der Folge herausstellt, dass die Bank noch einmal an den wahren Berechtigten leisten muss.

Dieses „Unrichtigkeitsrisiko“ für die Banken hat der BGH nun in einem die bisherige Rechtsprechung ausdrücklich weiterführenden Urteil vom 5. April 2016 (AZ. XI ZR 440/15 – abgedruckt unter anderem in ZIP 2016 S.1015) auch auf eigenhändige Testamente ausgeweitet. Demnach kann der Erbe sein Erbrecht auch durch Vorlage „eines nachlassgerichtlich eröffneten eigenhändigen Testaments belegen, wenn dieses die Erbfolge mit der im Rechtsverkehr erforderlichen Eindeutigkeit nachweist“. Die Bank habe, so ist in der Begründung zu lesen, „kein schutzwürdiges Interesse“, auch in klaren Erbfolgefällen allein zur Erlangung des Gutgläubensschutzes der §§ 2266, 2267 BGB regelmäßig auf einem Erbschein zu bestehen.

Der BGH räumt zwar ein, dass ein eigenhändiges Testament keine dem notariellen gleich kommende widerlegbare „Vermutungswirkung“ für die Erbfolge habe. Es sei daher anhand der Umstände des Einzelfalls festzustellen, ob ein solches Testament „die Erbfolge mit der im Rechtsverkehr erforderlichen Eindeutigkeit“ nachweise. Nur „abstrakte Zweifel“ würden die Bank aber nicht berechtigen, einen Erbschein zu verlangen. Es müssten schon konkrete und begründete Zweifel an der Richtigkeit der durch das eigenhändige Testament belegten Erbfolge sein, die das Verlangen nach weiteren Unterlagen oder letztlich des Erbscheins rechtfertigen würden.

Leider hat sich der BGH mit der Zumutbarkeit des nun erweiterten „Unrichtigkeitsrisikos“ für die Banken nicht befasst. Entweder hielt er solche Überlegungen für grundsätzlich nicht relevant oder er hat sie ausgeklammert, weil der Streitgegenstand dieses Prozesses „nur“ die Ersatzpflicht der beklagten Bank für die von den Erben „unnötig“ aufgewendeten Kosten für den bankseits zusätzlich zum eröffneten eigenhändigen Testament verlangten Erbschein betraf. Wie auch immer: Der BGH hat das „Risikopotenzial“ für die Banken wieder einmal um ein Weniges vermehrt!

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden