

Private Banken

Keine Partystimmung

Nein, Lust auf Party haben die privaten Banken in Deutschland derzeit nicht. Zwar laufen die Vorbereitungen für den 21. Deutschen Bankentag im April 2017 auf Hochtouren, drückt der Alltag allerdings noch über alle Maßen auf das Gemüt. Es sind immer wieder die beiden gleichen Themen, die die Verantwortlichen um Präsident Hans-Walter Peters und Hauptgeschäftsführer Michael Kemmer fast gebetsmühlenartig zur Sprache bringen, in der Hoffnung, irgendwann doch noch nicht nur gehört, sondern auch verstanden zu werden: Die Niedrigzinspolitik der EZB und der internationale Regulierungsdruck. Zwar heißt es gleich zu Beginn des Papiers, das anlässlich der Herbstpressekonferenz des BdB herausgegeben wurde, dass es auch gute Nachrichten gebe – die deutschen Institute seien im Jahr 2016 robust, widerstandsfähig und uneingeschränkt in der Lage, der deutschen Wirtschaft als Finanzier zur Verfügung zu stehen. Doch im weiteren Verlauf war davon wenig zu spüren.

Um die Ertragsaussichten sei es schlecht bestellt. Irgendwie über die Runden kommen. Ertragspotenziale müssen erkannt, Geschäftsmodelle angepasst, Kosten gesenkt werden. Unternehmerische Kompetenz reicht häufig nicht aus. Deutschland braucht Banken, die stabil und wettbewerbsfähig sind. Das sind nur einige der Zitate aus dem Redemanuskript, die aber das Spannungsfeld der Kreditwirtschaft gut beschreiben. Auf vermeintliche Missstände hinweisen, aber nicht zu laut klagen, da sonst ein falscher Eindruck entstehen könnte, es sei noch schlimmer als befürchtet. Deutsche Banken sind derzeit nicht allzu gut aufgestellt, was vor allem für die beiden verbliebenen Großbanken gilt. Doch auch die vielen kleinen Mitgliedsinstitute haben noch nicht wirklich Antworten für das Umfeld gefunden, in dem sie sich wohl noch länger bewegen müssen. Dass das auch für Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken gilt, mag allenfalls ein schwacher Trost sein. Die Institute sind nach den Vorstellungen internationaler Standardsetzer und Beobachter einfach zu zinsabhängig und zu immobilienlastig. Nach Basel IV, oder wie immer man es nun nennen mag oder darf, drohen nach gegenwärtigem Stand enorme Kapitalaufschläge für die deutschen (und die europäischen) Institute. Manche Studien sprechen von Erhöhungen um bis zu 90 Prozent, andere nur von 30 Prozent. Peters ist dieser Unterschied relativ egal: „Bei 90 Prozent sind die Banken tot und bei 30 Prozent auch!“

Fakt ist, die Niedrigzinsphase lässt derzeit keine auskömmlichen Ergebnisse zu – auch weil die deutschen Institute noch keine adäquaten Ge-

schäftsmodelle gefunden haben, die zu den hiesigen Strukturen passen. Dadurch kann das Eigenkapital nicht aus thesaurierten Gewinnen erhöht werden. Und das Umfeld für Kapitalerhöhungen ist ausgesprochen schwierig, was auch Peters einräumt. Ein Knackpunkt in den gegenwärtig laufenden Verhandlungen mit den Baseler Regulierern sind die hohen Quoten bei Loss Given Defaults, die vor allem aus dem Immobiliengeschäft herrühren können. Die konservative Bewertung hat sich über Jahrzehnte bewährt und das Immobiliengeschäft ist zumindest in Deutschland bekanntermaßen relativ risikoarm. All das müsse den Baseler Gremien aber mühsam erklärt werden und sei absolut kein Selbstläufer, so Kemmer. Den gebündelten Widerstand gegen die Pläne von Politik, Aufsicht und Instituten nehmen die Verantwortlichen als Unterstützung zwar gerne an, Peters betont aber auch: „Basel IV darf nicht scheitern.“ Denn das würde im Markt so ausgelegt, dass die deutschen Banken nicht ausreichend kapitalisiert seien. Sind sie ja auch nicht, oder? Nur laut sprechen sollte man nicht darüber. „Banken sind nur dann krisenfest, wenn sie ausreichend Geld verdienen und ausreichend Eigenkapital und Reserven bilden können, da sind wir in Europa noch nicht“, so Peters.

Was also bleibt? Das leidige Thema Gebühren. Bislang haben die Institute nur sehr vereinzelt die Qualen aus der Niedrigzinspolitik an die Kunden weitergegeben, hätte man das im vollem Umfang getan, läge die Belastung bei Kundeneinlagen heute schon bei minus 0,6 Prozent, rechnet Peters vor. Banken werden aber künftig nicht umhinkommen, von den Kunden mehr Gebühren zu verlangen, für welche Dienstleistungen und ob flächendeckend oder nicht, ließen die Verantwortlichen verständlicherweise offen, schließlich ist das Sache der Institute selbst. Allerdings sind dem auch ohne festgelegte „Obergrenze“ große Schranken gesetzt. Denn auch wenn selbst Aufseher mittlerweile großes Verständnis für ein Ende der Gratiskultur aufbringen, Politik und Verbraucherschutz tun das – zugegebenermaßen kurzfristig – nicht. Und auch der Wettbewerb tut sein Übriges. Ob da eine Konsolidierung wirklich helfen kann, wie Peters hofft?

Commerzbank

Lenkungsfunktion der Regulatorik

Die neue, vereinfachte Segmentstruktur der Commerzbank greift zwar erst mit der Berichterstattung zum 4. Quartal dieses Jahres. Aber anhand eines Vorgriffs auf die künftige Aufteilung in Pri-

vat- und Unternehmerkunden einerseits sowie Firmenkunden (einschließlich des verbleibenden Kapitalmarktgeschäftes) andererseits konnte Finanzvorstand Stephan Engels bei der Präsentation der Q3-Zahlen 2016 noch einmal anschaulich demonstrieren, weshalb sein Haus sich für die Ende September verkündete Digitalisierungsstrategie entschieden hat. Mit 3,6 Milliarden Euro an Erträgen erzielte der Privat- und Unternehmerkundenbereich ein operatives Ergebnis von 800 Millionen Euro. Im Firmenkundensegment waren 3,4 Milliarden Euro an Erträgen die Basis für ein operatives Ergebnis von 900 Millionen Euro. Zwar nicht vom Niveau, aber doch von den Anteilen her waren damit per 30. September 2016 beide Segmente ganz wie gewünscht schon recht gut austariert. Auch die zuzuordnende Risikoversorge ist mit 0,1 Milliarden Euro im Privat- beziehungsweise 0,2 Milliarden Euro im Firmenkundenbereich ebenso einigermaßen im Lot wie die Kostenseite mit 2,7 Milliarden Euro im Geschäft mit Privat- und Unternehmerkunden sowie den 2,2 Milliarden Euro bei den Firmen.

Beim Blick auf die Risk-weighted Assets weist das Privatkundengeschäft mit 38 Milliarden Euro allerdings einen viel niedrigeren Wert aus als das Firmengeschäft mit 104 Milliarden Euro und ist damit deutlich kapitaleffizienter. Dementsprechend sollen sich die Wachstumsinitiativen der Bank stark auf das Segment Privat- und Unternehmerkunden konzentrieren. Konkret sollen dort die Digitalisierungsstrategien nicht zuletzt mit Blick auf die schon vorhandenen Standards der polnischen M-Bank-Tochter weiter forciert werden (siehe Beitrag Hessenmüller in diesem Heft). Darüber hinaus verspricht sich die Bank auch im Firmenkundengeschäft mithilfe der Digitalisierung und einer Neujustierung der Geschäftsfelder spürbare Verbesserungen der RWA-Effizienz. Zur Disposition steht erklärtermaßen der derzeit noch dem Segment Corporates & Markets zuzurechnende ECM-Bereich, in dem die Emission und der Handel von Anlage- und Tradingprodukten gebündelt sind – unter anderem in der Verwaltungsgesellschaft Commerz Funds Solutions S.A. mit der ETF-Marke Com-Stage.

Die Commerzbank plant, diese Aktivitäten in eine eigenständige Tochtergesellschaft zu überführen, die sich ausschließlich auf dieses Geschäft fokussiert. In einem nächsten Schritt soll dann diese neue Tochter der derzeitigen Sprachregelung nach „an den Markt gebracht werden“, wie Stephan Engels es bei der Präsentation der Q3-Zahlen einmal mehr betonte. Weder über den Stand möglicher Verkaufsverhandlungen noch über den Zeitraum einer Veräußerung wollte der Finanzvorstand sich allerdings näher äußern. Allein einen Börsengang hat er aus aktueller Sicht als eher unwahrscheinlich eingestuft.

An dieser Stelle zeigt sich einmal mehr, welchen Einfluss die regulatorischen Vorgaben auf die strategische Ausrichtung der Banken haben. Letztlich treibt nicht zuletzt die Lenkungsfunktion der aufsichtlichen Regelungen die Frankfurter Großbank dazu, den Stellenwert der Digitalisierung und der Banktechnik noch einmal deutlich zu stärken und Bereiche, in denen sich unter Risikogesichtspunkten und/oder wegen des Fehlens entsprechender Mengengerüste nur schwerlich auskömmliche Ergebnisse erzielen lassen, eher abzubauen.

Übrigens: Die Commerzbank sehen hierzulande viele Beobachter – trotz ihrer Digitalisierungsoffensive – angesichts des angekündigten Abbaus von gut 7000 Stellen in der strategischen Defensive. Zumindest in der öffentlichen Wahrnehmung gilt dies für die ING Group interessanterweise hierzulande weitaus weniger, obwohl doch auch die niederländische Großbank erst Anfang Oktober anlässlich ihres Investment Day einen massiven Stellenabbau bekanntgegeben hat. In den noch stark vom stationären Vertrieb geprägten Niederlanden sowie in Belgien sollen rund 7000 Mitarbeiter abgebaut und damit jährlich bis zu 900 Millionen Euro Kosten eingespart werden. An dieser Stelle strahlt offenbar das Image der ING Diba als moderne Bank mit Offenheit für die Digitalisierung positiv auf den Mutterkonzern ab. An dessen Heimatbasis in den Beneluxländern dürfte das teilweise anders gesehen werden. Dort stehen wie bei der Commerzbank hier noch harte Verhandlungen mit den Arbeitnehmervertretern an. In ihrer strategischen Gesamtausrichtung sind beide Institute aber eindeutig auf Digitalisierungskurs.

Finanzmärkte

Kleinere Differenzen

Die Fortentwicklung (nicht unbedingt Weiterentwicklung) der alten Kolonien Europas ist auf einigen Gebieten doch schon ganz schön deutlich. Ein Wahlkampf, wie der in der nordamerikanischen Form der Demokratie, würde in den Nochnationalstaaten Europas meistens als unmittelbare Vorbereitung eines Bürgerkriegs zu werten sein. Den Unanständigkeiten vor den Wahlen hierzulande ermangelt es doch im Vergleich noch etwas am Niveau der Gemeinheiten. Der unerschütterliche amerikanische Anspruch, stets die Wahrheit und nichts als die Wahrheit darzustellen, ließ und lässt aber auch auf der niederen Ebene von möglichen Freihandelsverträgen das europäische Misstrauen groß sein, von bedingungsloser amerikanischer Interessenvertretung „später“ ein wenig erdrückt zu werden.

Ein verwandtes Gefühl macht sich nun wieder einmal auf der noch bodenständigen Ebene der Kreditwirtschaft breit. Denn hier wird, wer hätte es in dieser edlen Branche nicht schon seit Jahrzehnten erlebt und erlitten, immerzu wieder bei der Vergleichbarkeit von Risiken, bei der Vergleichbarkeit von Risikoberechnungen und bei der Vergleichbarkeit von Risikopuffern in Form von Eigenkapital nach Gemeinsamkeiten gesucht. Das ist, ganz ohne Spott über die inzwischen schon endlosen Versuchsreihen, eine höchst sinnvolle Beschäftigung für die aufsichtsrechtlichen Beschäftigten. Denn wenn in der grenzenlosen Bankenwelt ein feines Bankgeschäft für nordamerikanische Bankherkünfte deutlich anders gewichtet wird als für europäische, dann stört dieses eben die Rentierlichkeit und damit die Wettbewerbsfähigkeit sehr.

Besonders um grenzüberschreitende Gerechtigkeit müssen bekanntlich immer wieder die deutschen Kreditinstitute kämpfen. Das hat, wiederum nur allzu bekannt, einen uralten Grund: Das deutsche Finanzierungssystem ist kapitalmarktferner als das angelsächsische und besonders das US-amerikanische. Trotz aller Anstrengungen, aus Bankkrediten auch in Deutschland durch „Weiterentwicklung“ zu Covered Bonds den direkten Kapitalmarktzugang für Unternehmen und sogar gehobene Private zu forcieren, geht es damit nur in gelassenem Ausmaß voran. Und nicht unabhängig davon ist „Investmentbanking“ für die Masse der deutschen Kreditinstitute mehr eine ferne Drohung denn ein nahe liegendes Geschäft.

Wenn nun wie zuletzt bei den andauernden Baseler Bemühungen um eine internationale Risikoregulierung vor allem die Mitteleuropäer den Eindruck gewinnen, es solle ihnen ein „System“ verordnet werden, das mangels Nutzen für den vorwiegend heimischen Alltag des Geschäfts nichts als mehr bürokratischen Aufwand und mehr Eigenkapital „für nix Wichtiges“ bedeutet, dann ist Blockade sehr angebracht. Erfreut dürfen Betroffene nun feststellen, dass diesmal sowohl die Bankenaufsicht als auch das Finanzministerium sehr nachhaft zur Pause bitten.

Rechtsfragen

Geduldete Überziehung – nur ohne Mindestentgelt

Wieder einmal hat der Bundesgerichtshof ein Urteil in Sachen Bankkonditionen gesprochen. Vorausgegangen waren Klagen der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen gegen die Targobank sowie des Verbraucherzentrale Bundesverbands

(VZBV) gegen die Deutsche Bank (siehe auch Gespräch des Tages Zfgk 21-2016). Bei beiden ging es um die Rechtmäßigkeit eines Mindestentgelts für geduldete Überziehungen. Denn gerade bei kleinen Überziehungen fallen hier nach Einschätzung der Verbraucherschützer unverhältnismäßig hohe Entgelte an. Dem mochte sich das Oberlandesgericht Düsseldorf nicht anschließen, während das OLG Frankfurt der Argumentation des VZBV folgte.

Hier hat der Bundesgerichtshof nun mit einem Urteil vom 25. Oktober 2016 Klarheit geschaffen (Aktenzeichen XI ZR 387/15) und solche pauschalen monatlichen Mindestentgelte für die geduldete Überziehung für unzulässig erklärt. Begründet wird die Entscheidung damit, dass unabhängig von der Laufzeit der Bearbeitungsaufwand der Bank auf den Kunden abgewälzt werde. Das widerspricht nach Einschätzung der Richter dem wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung, wonach für Verbraucherdarlehen und somit auch für geduldete Überziehungen ein Zins und somit allein eine laufzeitabhängige Vergütung berechnet werden muss.

Ferner schlossen sich die Bundesrichter den Verbraucherschützern in der Beurteilung der Verhältnismäßigkeit an: Gerade bei niedrigen Überziehungsbeträgen und kurzen Laufzeiten führten die pauschalen Mindestentgelte für den Kunden zu unverhältnismäßigen Belastungen – auch im Vergleich zu den ohnehin schon umstrittenen Konditionen für Dispositionskredite. So rechnet der BGH beispielsweise vor, dass beim Mindestentgelt von 6,90 Euro pro angebrochenem Quartal, wie es die Deutsche Bank berechnet, bei einer geduldeten Überziehung in Höhe von zehn Euro für einen Tag ein Zinssatz von 25185 Prozent pro Jahr fällig würde. Das hatte bereits das OLG Frankfurt zuvor als sittenwidrig bezeichnet.

Wie so häufig nach vergleichbaren Urteilen machen die Verbraucherschützer nun darauf aufmerksam, dass auf Grundlage dieses jüngsten BGH-Urteils auch Kunden anderer Kreditinstitute, die entsprechende Mindestentgelte gezahlt haben, diese zurückfordern können. Ein entsprechendes Musterformular beziehungsweise Musterschreiben zur Geltendmachung von möglichen Ansprüchen ist jedenfalls vonseiten der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen schon in Umlauf gebracht worden, verbunden mit der Aufforderung, es zahlreich zu nutzen. Hingewiesen wurde in diesem Zusammenhang allerdings, dass es unklar ist, ob und wie lange in solchen Fällen das gesamte Entgelt zurückgezahlt werden muss oder die Bank die angefallenen Überziehungszinsen abziehen darf. Das könnte in der Praxis zu weiteren Rechtsstreitigkeiten führen.