

Private Banken

Eine Stimme für Groß und Klein

In der Öffentlichkeit wurde der Bundesverband deutscher Banken (BdB) seit seiner Gründung 1951 über viele Jahre als eine Lobbyvereinigung der hiesigen Großbanken wahrgenommen. Trotz der traditionell heterogenen Zusammensetzung der BdB-Mitgliedsinstitute mit dem zahlenmäßigen Übergewicht der kleinen und mittleren Häuser und dem ziemlich regelmäßig praktizierten Turnus im Präsidentenamt zwischen den Großbanken sowie den Privatbeziehungsweise Regionalbanken durfte man gerade in Zeiten des zunehmenden Einflusses europäischer Instanzen auf die Rahmenbedingungen der Kreditwirtschaft oft den Eindruck haben, als würde der BdB die Interessen seiner großen Mitgliedshäuser stärker und lauter artikulieren als die der kleinen.

Je mehr sich dann in den beiden vergangenen Jahrzehnten die hiesige Großbankenszene ausgedünnt hat und die zwei verbliebenen Großbanken ihre eigenen Lobbykanäle ausgebaut haben und dementsprechend nicht mehr das allerletzte Engagement zeigen, in allen Gremien und Arbeitsgruppen des BdB mehr oder weniger dominierend mitzumischen, hat sich auch das Erscheinungsbild des Verbandes geändert. Besonders nach den Imageproblemen, mit denen weltweit vor allem viele große Kreditinstitute im Zuge der Finanzkrise zu kämpfen hatten, konnte sich auch das Verhältnis der großen Bankenverbände in Deutschland entspannen. Vorbei sind jedenfalls die Zeiten, in denen die privaten Banken in Brüssel gegen den Sparkassensektor Klage führten und immer wieder grundsätzlich die Geschäftsmodelle der Landesbanken attackierten. Besonders in Brüssel ist man heute um einen geschlossenen Auftritt mit der hiesigen Branche bemüht. In schätzungsweise achtzig Prozent der Fälle tritt die Deutsche Kreditwirtschaft dort mittlerweile mit einer geschlossenen Haltung auf, hat der neue BdB-Hauptgeschäftsführer Andreas Krautscheid Anfang dieses Jahres vor Frankfurter Journalisten betont. Eine weitgehend geräuschlose Zusammenarbeit gibt es auch gegenüber nationalen Instanzen. Mitte Januar 2018 beispielsweise gab es vonseiten der DK in kurzer Folge zwei gemeinsame Stellungnahmen, zum einen an das BMF zur Wert-

papierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV) und zum anderen an die BaFin zur Neuausrichtung des Leitfadens zur Risikotragfähigkeit.

Vom Plädoyer für eine Verankerung von Proportionalität und Subsidiarität bei der Bankenregulierung über den Erhalt der Bankenvielfalt im Kontext der EU-Bankenaufsicht und Abwicklung, der Betonung der Eigenverantwortung der bestehenden nationalen Sicherungssysteme in der Diskussion um die Gestaltung der Einlagensicherung in der EU bis hin zu Vorschlägen für die Weiterentwicklung von Banken- und Kapitalmarktunion sowie eine abgestimmte Linie bei den Brexitverhandlungen reichen die Themenfelder, in denen sich heute viel leichter gemeinsame Positionen finden und in Brüssel oder Berlin vertreten lassen.

Der Brexit könnte den Blick des BdB freilich in Zukunft wieder verstärkt auf größere Institute richten. Denn die bereits angekündigte und laufende Ansiedlung größerer Adressen in Frankfurt schafft auch Bedarf an einer Interessenvertretung über das bisherige Angebot des Verbandes der Auslandsbanken in Deutschland hinaus. Letzterer versteht sich nämlich ausdrücklich nicht als typischer Lobbyverband, sondern sieht seine Aufgabe in der ganz praktischen Unterstützung seiner Mitglieder bei deren Positionierung in Deutschland. Das reicht von der Hilfestellung bei der Klärung regulatorischer Fragen bis hin zur Weiterbildung von Mitarbeitern, beschränkt sich aber eben im Wesentlichen auf die Klärung von Sachfragen mit den Aufsichtsbehörden und der Politik. Für die Lobbyarbeit bleibt damit eine gewisse Lücke, die beide Verbände nun schließen wollen. Erste Gespräche über Formen und Möglichkeiten einer engeren Zusammenarbeit in diesem Metier und darüber hinaus haben dieser Tage bereits stattgefunden.

Bankenaufsicht

Mehr Personal für neue Aufgaben

Dass BaFin-Präsident Felix Hufeld beim traditionellen Neujahrspresseempfang seines Hauses auf die ersten Tage unter dem neuen MiFID-Regime eingehen würde, die Ende vergangenen Jahres doch noch geschaffte Finalisierung der



Basel-III-Verhandlungen aufgreifen sowie die Herausforderungen durch die Anforderungen der Digitalisierung in den Blick rücken würde, war keine Überraschung. Die seit Anfang des Jahres in der Kreditwirtschaft laufenden MiFID-Übungen ordnete er dabei ihren Ausmaßen und möglichen Wirkungen nach ebenso der regulatorischen Superschweregewichtsklasse zu wie den Umgang seines Hauses mit der Digitalisierung. Er plädiert zunächst aber für eine vernünftige Bewährungsphase. Grundsätzlich sichert er der Finanzbranche in beiden Bereichen eine Aufsicht mit Augenmaß zu und zeigt sich jederzeit offen für einen Dialog und eine Überprüfung und auch Neujustierung maßgeblicher Neuregelungen im Lichte von belegbaren Fakten.

Viel weniger in den Blick der Öffentlichkeit gerückt ist ein weiterer Aspekt der künftigen Arbeit der BaFin. Seit Anfang 2018 hat die BaFin die Zahl ihrer Mitarbeiter kräftig um rund 100 aufgestockt. Diese Meldung passt gut zur Wahrnehmung der Regulierungsszene in Deutschland und Europa. Speziell für viele Banker spiegelt sie zudem das tägliche Arbeitsumfeld wider. Während der Personalbestand der Aufseher kontinuierlich wächst, wird die Belegschaft in der Finanzdienstleistungsbranche unter dem Druck der Digitalisierung und des Wettbewerbs seit einigen Jahren kontinuierlich verkleinert. Gleichwohl nimmt die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen im ganz normalen Bankgeschäft einen immer größeren Teil des Zeitbudgets in Anspruch – egal ob im Firmen- oder im Privatkundengeschäft, rund um die Wertpapierberatung oder dem Zahlungsverkehr.

Der Tendenz nach trifft dieser Befund zwar sicherlich zu, er erklärt allerdings den Beschäftigungsschub bei der BaFin zum Jahreswechsel 2017/2018 nur zu geringen Teilen. Denn dieser resultiert vielmehr aus einem neuen Tätigkeitsfeld der Behörde. Seit dem 1. Januar 2018 fungiert die BaFin auf der Rechtsgrundlage des Sanierungs- und Abwicklungsgesetzes (SAG) als Nationale Abwicklungsbehörde (NAB) in Deutschland und hat damit eine Aufgabe übernommen, die von 2015 bis 2017 von der Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung (FMSA) ausgeübt wurde. Als Abwicklungsbehörde ist sie Teil des Einheitlichen Abwicklungsmechanismus (Single Resolution Mechanism – SRM). Dieser wiederum besteht seinerseits aus dem Ausschuss für die einheitliche

Abwicklung (Single Resolution Board-SRB) mit Sitz in Brüssel – übrigens unter Führung der gerade für weitere fünf Jahre in ihrem Amt bestätigten früheren BaFin-Präsidentin Elke König – sowie den nationalen Abwicklungsbehörden der teilnehmenden Mitgliedsstaaten. Den NABs stehen weitreichende Befugnisse zur Verfügung, um Institute geordnet abzuwickeln. Dazu gehören unter anderem die Instrumente der Beteiligung der Anteilhaber und Gläubiger, der Unternehmensveräußerung sowie der Übertragung auf ein Brückeninstitut oder auf eine Vermögensverwaltungsgesellschaft. Konkret erstellt die hiesige NAB dazu Abwicklungspläne für Institute und bewertet deren Abwicklungsfähigkeit – für die größeren Institute zusammen mit dem SRB. Organisatorisch ist für dieses Aufgabenfeld in der BaFin mit Thorsten Pötzsch ein neuer Exekutivdirektor bestellt worden.

Übrigens: Mit Blick auf die Nachforschungen rund um die Panama Papers und damit verbundene mögliche Steuersparkonstruktionen hat Felix Hufeld eine Entwarnung gegeben. Keines der elf Institute, die an solchen Geschäften beteiligt waren, hat demnach in erheblichem Maße gegen geldwäscherechtliche Vorschriften verstoßen. Die vorgefundenen Modelle und Konstruktionen sind allesamt nach deutscher Rechtslage erlaubt. Der Präsident hat dabei aber gleichzeitig betont, dass eine ethische Bewertung nicht im Aufgabenbereich der Aufsicht liegt.

Fintechs

(Er)Wachsen?

Jede Branche lebt von Veränderungen, von Anpassungen an eine sich wandelnde Umwelt mit neuen (Über-)Lebensbedingungen und -chancen. Diese Veränderungen beruhen vor allem auf dynamischen Unternehmern, die Innovationen durchsetzen, Pioniergewinne erzielen und den Konjunkturaufschwung herbeiführen. Nur dieser Prozess „schöpferischer Zerstörung“, so beschreibt es der österreichische Ökonom Joseph Schumpeter, ermöglicht Wachstum und technischen Fortschritt.

Für die Banken und Sparkassen, die sich jahrzehntelang kaum neu erfinden mussten, weil auf der einen Seite Einlagen einsammeln und

auf der anderen Kredite ausreichen ein zu einträgliches und sicheres Geschäft war, änderte sich diese Bequemlichkeit schlagartig mit dem Einzug der Technik in des Leben der Verbraucher. Finance & Technology hieß das neue Zauberwort, das endlich für Bewegung in der Branche sorgte. Neue Unternehmen, andere Typen, weil frech, jung und wild (und kundenorientiert), trieben die etablierten Anbieter vor sich her. Fintechs erfreuen sich trotz all der Skepsis, die ihnen entgegenschlug, stetig wachsender Kundenzahlen. Damit stieg das Interesse von Investoren, was wiederum neue Wachstumsmöglichkeiten eröffnete. 2017 floss den Fintechs mit über 700 Millionen Euro eine Rekordsumme zu. Allerdings, so mahnen Experten wie Maik Klotz an, lässt die Wachstumsrate stark nach. So betrug die Steigerung nur noch 9 Prozent, was sich im Vergleich mit den Zuwächsen von 45 Prozent und 135 Prozent in den beiden Vorjahren geradezu bescheiden ausnimmt.

Das ist zum einen natürlich der stetig wachsenden Basis geschuldet. Doch auch die Unternehmen selbst, die die Branche aufmischten, kämpfen mit den Problemen, die größere Organisationen nun mal so innehaben, müssen sich regulatorischen Vorschriften beugen, werden schlicht erwachsen, wodurch die Innovationskraft vielleicht ein bisschen verloren geht.

Da sind Negativschlagzeilen Gift, auch wenn zur schöpferischen Zerstörung natürlich immer auch das Scheitern gehört. Wenn allerdings diejenigen scheitern, die man doch als Angreifer und Aufmischer gesehen hat, ist die zarte Pflanze Vertrauen in Gefahr, möchte man meinen. Am 1. Dezember 2017 eröffnete das Amtsgericht München ganz offiziell das Insolvenzverfahren wegen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung gegen das Bauunternehmen Conrem Ingenieure GmbH. Damit herrscht traurige Gewissheit: Das erste deutsche Immobilien-Crowdinvesting-Projekt, das von der Plattform Zinsland betreute Wohnungsvorhaben „Luvebelle“ in Berlin, ist pleite. Den 274 privaten Schwarminvestoren, die Conrem für das Bauprojekt 499.500 Euro geliehen haben, droht mit hoher Wahrscheinlichkeit der Totalverlust. Sie haben dem Schuldner die bei Crowdinvesting üblichen Nachrangdarlehen zur Verfügung gestellt und müssen deshalb auf eine ausreichend große Insolvenzmasse hoffen. Diesbezüglich sieht es jedoch düster aus: Der zuständige Insolvenzverwalter teilte

bereits mit, dass die Insolvenzmasse nach derzeitigem Stand nicht einmal ausreiche, um die erstrangigen Gläubiger voll zu befriedigen.

Der Verlust der weißen Weste kommt für die junge Schwarmgemeinde auf den ersten Blick zu einem psychologisch ungünstigen Zeitpunkt. Laut crowdinvest.de betrug das für Immobilienprojekte bereitgestellte Schwarmkapital 131,7 Millionen Euro – ein Plus von knapp 230 Prozent gegenüber dem Jahr 2016. Inmitten dieser Aufbruchsstimmung ist die durch „Luvebelle“ verursachte negative Publicity eigentlich Gift.

Eigentlich, denn bei genauerem Hinsehen lässt sich hinsichtlich etwaiger Sorgen um einen Vertrauensverlust schnell Entwarnung geben. Die Privatinvestoren haben dem Segment nicht den Rücken gekehrt, im Gegenteil: Allein im November 2017, also wenige Wochen nach Bekanntwerden der Probleme bei „Luvebelle“, sammelten die Crowdinvesting-Plattformen insgesamt 20 Millionen Euro ein – ein neuer Monatsrekord. Dass Anbieter ihre Fundingaktivitäten wie gewohnt innerhalb kurzer Zeit erfolgreich beenden können, liegt dabei nicht zuletzt an den unverändert günstigen Rahmenbedingungen für ihr Geschäftsmodell: Neben dem florierenden deutschen Immobilienmarkt sind es die anhaltend mauen Sparzinsen, die Privatanleger in das Segment treiben. Die bei schwarmfinanzierten Immobilienprojekten üblicherweise in Aussicht gestellten Renditen zwischen 5,5 und 9,0 Prozent (bei „Luvebelle“ waren es 7,0 Prozent) könnten derzeit nicht verlockender sein.

Die damit verbundenen Risiken werden da bereitwillig ausgeblendet. Noch, denn der Wunsch der deutschen Kunden nach besser regulierten Produkten abseits des „grauen Kapitalmarkts“ ist dem Vernehmen nach mittlerweile sehr groß. Hinzu kommt, dass Projektentwickler teilweise gerne deutlich größere Summen von der Crowd in Anspruch nehmen würden. Diesen Wünschen können die Anbieter bislang jedoch nicht nachkommen, da sie innerhalb der engen Grenzen des unregulierten „grauen“ Kapitalmarktes agieren. Dieser sieht ein maximales Investmentvolumen der Schwarmgemeinde in Höhe von 2,5 Millionen Euro vor. Alles, was darüber liegt, würde unter anderem eine mit signifikanten Kosten verbundene Prospektspflicht zur verbesserten Aufklärung der Kunden erforderlich machen.

Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, erscheint der mühsame Schritt vom „grauen“ in den „weißen“ Kapitalmarkt dennoch ratsam. Nur so können die Crowdinvesting-Plattformen attraktiver für Projektentwickler werden und mithilfe neuer Produkte auch besser besichern als jetzt. Vermutlich deshalb arbeiten derzeit mehrere Anbieter an der Etablierung entsprechender Strukturen. Das erste Unternehmen, das Nägel mit Köpfen gemacht hat, ist der Marktführer Exporo. Das Fintech hat vor wenigen Wochen die Voraussetzungen zur Begebung von Anleihen – also vollregulierten Wertpapieren inklusive Prospektspflicht – geschaffen. Die dafür benötigte KWG-Lizenz erhielt das Unternehmen Mitte Dezember 2017. Vermittelt werden sollen die Anleihen über die neue Exporo Investment GmbH und für die digitale Konto- und Depotführung konnte die Baader Bank gewonnen werden.

Persönliches

Michael Hauck

Warum die Privatbankiers in Deutschland keine Macht mehr sind, warum es jedes Jahr wieder sanfte Trauer um fortgesetztes Aussterben der edelsten aller kreditwirtschaftlichen Existenzen gibt – Michael Hauck hat es kurz vor seinem Tode noch einmal aufgeschrieben. Der Grund für seinen vollständigen Ausstieg aus der so lange so familiären Bank Georg Hauck & Sohn sei vor allem gewesen, dass er nicht mehr „die richtige Einstellung zu den Gremien und Nachfolgern gefunden habe. Das ist fein ausgedrückt. Denn beim ehrerbietigen Blick über die Schulter ist es in allen Familienunternehmen eine gewaltige Erblast, gegenüber den Altvorderen die andauernd neue Zeit erklären zu müssen.

Michael Hauck konnte nach dem Krieg nicht mehr wie sein Vater Otto als Alleingesellschafter schalten, sondern durch Erbteilung nur noch als Teilhaber. Die sehr gute jüdische Kundschaft hatten die Nationalsozialisten vernichtet. Die Aufsichtsräte der neuen Großindustrie kamen ohne Haucks aus. Und das Eigenkapital rief unentwegt nach Aufstockung. Solange es sie noch gab, hat Hauck befreundete Privatbankiers zur Beteiligung eingeladen, dann aber auch Großaktionäre wie Allianz, Kuwaitis, Bayernbank. Der jahrhundertealte

Frankfurter Privatbankier war schließlich keiner mehr, die Familie hat deshalb in den neunziger Jahren aufgegeben – wie so viele andere mit großen Namen.

Und hinzugekommen ist, auch für Michael Hauck selbst, dass er den Verlust des feinen, kleinen Universalbankgeschäfts, vor allem des Kreditgeschäfts, so ungern einzusehen vermochte. Fast nur noch Vermögensmanagement „für Unternehmer“ und durchaus auch Kapitalmarktrisiken, das lag ihm nicht nahe. Nun sind die Chinesen von Fosun die neuen Haucks. Wer weiß!

Ob für Michael Hauck aber überhaupt das Bankhaus das Wichtigste im Bankiersleben gewesen ist und nicht doch noch mehr die „Begleiterscheinungen“ dabei und dazu, wird in seinen Schriften und Reden bedenkenbar. Zum Beispiel mit seiner wirklichen Begeisterung für Aktienanalysen im Speziellen und Börse im Allgemeinen. Die „Hauck'sche Formel“ für die Ertragsberechnung von Publikumsgesellschaften hat ihm großen Ruhm bei den früheren Analysten eingebracht und ehrenhaften Zorn bei den Ausgerechneten. Die Analystenvereinigung DVFA ist ihm bleibendes Andenken schuldig. Und die deutsche Börse? Michael Hauck wollte sie stets lieber als Deutsche Börse, als Tochter von deutschen Banken und als Dienstleister für deutsche Interessen arbeiten sehen, denn als internationales Profitcenter. London hat ihn so wenig begeistert wie zuvor New York. Zu Recht.

Michael Hauck ist ein Frankfurter Bankier als Frankfurter Bürger gewesen. Seine vielen anekdotischen Repliken auf die Menschen, auf das Mit- und Gegeneinander in dieser ganz besonderen Stadt der Banken und Börsen am Main sind sein Geschenk an Geschichte wie Gegenwart. Und wenn man im neuen Historischen Museum auf dem Römerberg das Kabinett mit den Hauck'schen Porträts und Ansichten aus Jahrhunderten der Unmittelbarkeit betrachtet, darf man sich durchaus vor Umsicht, Weitsicht und Einsicht dieses letzten Frankfurter Hauck-Bankiers verneigen.

Seine Aufsätze in der „ZfgK“ und seine Buchtitel im Fritz Knapp Verlag empfinden wir als Ehre.
K.O.

