

## Landesbanken

### Zeichen für Einigungswillen

Mitte Juni 2018 gab es zwei weitere Schritte, die den Verkauf der HSH Nordbank an die Finanzinvestoren Cerberus Capital Management, LP, J.C. Flowers & Co. LLC, GoldenTree Asset Management LP, Centaurus Capital LP sowie die österreichische Bank BAWAG P.S.K. einer tatsächlichen Umsetzung näherbringen. Dass nach der Zustimmung des Landtags in Kiel die politische Hürde in der Hamburgischen Bürgerschaft genommen werden würde, war keine Überraschung. Wichtiger für den weiteren geordneten Ablauf der Dinge waren die Signale aus dem Sparkassenlager nach der jüngsten DSGVO-Mitgliederversammlung. Laut bisheriger Satzung hätte die Landesbank bei einem Wechsel in das Lager der privaten Banken das Sicherungssystem der Sparkassen nach zwei Jahren verlassen müssen, nach der Satzungsänderung ist nun ein dreijähriger Verbleib möglich. Dabei hat der DSGVO ausdrücklich betont, dass die Anpassung der Statuten auch mit Blick auf einen nahtlosen Übergang der HSH Nordbank in das Sicherungssystem der privaten Banken beschlossen wurde.

Nachdem die privaten Banken die Chancen für einen reibungslosen Übergang der HSH Nordbank aus dem Sicherungssystem der Sparkassenorganisation in das des BdB Anfang Mai auf Basis der eigenen Statuten öffentlich massiv infrage gestellt und auch ein Scheitern des Verkaufs nicht ausgeschlossen hatten, signalisiert die Satzungsänderung der Sparkassen nun ein Entgegenkommen beziehungsweise einen Einigungswillen. Einen Erfolg der Verhandlungen bedeutet das bei den kniffligen Detailfragen des technischen Übergangs von der einen in die andere Sicherungseinrichtung allerdings noch nicht. Das Ausloten der neuen Möglichkeiten durch die Satzungsänderung kann nun allerdings zwischen DSGVO und BdB in der möglichst geräuschlosen Arbeitsatmosphäre weitergeführt werden, wie sie bei diesem sensiblen Thema in der hiesigen Branche üblich ist.

Wohl nicht zuletzt um Zeitdruck aus den Verhandlungen zu nehmen, wird vonseiten der privaten Banken ein Zeitrahmen bis zum Jahresende genannt. Beide Verhandlungspartner werden sehr darauf achten, ihren Mitgliedsinstitutionen durch die Entlassung beziehungsweise Neuaufnahme der HSH-Nordbank in das jewei-

lige Sicherungssystem keine unkalkulierbaren Haftungsrisiken zuzumuten. Und vor dem Hintergrund der Satzungsänderung werden die Verhandlungsführer der Sparkassenorganisation genau im Auge haben müssen, dass die letztlich ausgehandelten Übergangsregelungen für die HSH-Nordbank-Transaktion von der eigenen Basis als fairer Kompromiss und nicht als Einknicken vor dem öffentlichen Druck der privaten Banken verstanden werden.

Sollten die beiden Verbände eine tragfähige Einigung erzielen, fehlt vor einem erfolgreichen Abschluss der Privatisierung der HSH Nordbank noch die Zustimmung der EZB als zuständige Aufsichtsbehörde in dem üblichen Inhaberkontrollverfahren sowie der Europäischen Kommission. Beides sollte gelingen.

## Allfinanz

### Renaissance einer altbekannten Idee?

Wenn ein echtes Schwergewicht der europäischen Versicherungsbranche eine exklusive Kooperation mit einer der nach Marktkapitalisierung größten europäischen Banken verkündet, ist das mit Blick auf die Markt- und Wettbewerbsverhältnisse der deutschen und europäischen Finanzbranche mehr als eine Randnotiz. Findet sich unter den Beteiligten dann noch die ING Diba, erhöht das hierzulande zusätzlich den Grad der Aufmerksamkeit. Der Sache nach geht es um die Mitte Juni verkündete Zusammenarbeit des französischen Versicherungskonzerns Axa mit der niederländischen ING-Group. Beide Häuser haben angekündigt, gemeinsam Versicherungsprodukte zu entwickeln und sie über eine digitale Versicherungsplattform länderübergreifend anzubieten. Die ING will ihren Kunden in Frankreich, Deutschland, Italien, der Tschechischen Republik und Australien diese Produkte anbieten.

Die Grundidee ruft zwangsläufig Erinnerungen an die Hochphase der Allfinanz wach, deren theoretische Grundlagen in den neunziger Jahren eine Blüte erlebte und dann bis zur Finanzkrise eher mäßig erfolgreich in die Praxis umgesetzt wurde. Die Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz, der Erwerb der Mehrheitsanteile am Deutschen Herold durch die Deutsche Bank und die mit Kapitalunterle-



gung untermauerte Zusammenarbeit der Commerzbank mit Generali unter dem Zeichen der europäischen Wahlverwandtschaften waren klassische Beispiele für strategische Übungen von Banken und Versicherern zur Bildung von branchen- und länderübergreifenden Finanzkonglomeraten. Als wirklich erfolgreich hat sich das Konzept allerdings nicht erwiesen. Insbesondere das Vertriebsgebahren der Versicherungsbranche und höchst unterschiedliche Unternehmenskulturen wurden oft als großes Hindernis genannt. Und spätestens im Laufe der Aufarbeitung der Folgen der jüngsten Finanzkrise wurden viele Kapitalverflechtungen wieder aufgelöst und Kooperationen beendet. Auch die ING-Gruppe hat sich in dieser Zeit von ihrem Versicherungsgeschäft, das ihr infolge von Fusionen beim Aufbau des niederländischen Finanzkonzerns zugefallen war, auf sanften politischen und/oder aufsichtsrechtlichen Druck getrennt. Nicht zuletzt das Handling der regulatorischen Anforderungen aus dem Bank- und dem Versicherungssektor gilt als zu komplex. Wirkliche Allfinanzkonglomerate gibt es in Europa nur recht wenige, darunter die DZ-Bank, BNP und Crédite Agricole in Frankreich, die belgische KBC sowie die finnische Oso Bank. Und auch die niederländische Rabobank lebt von der Sache her dieses Konzept, wenn auch mit anderen kapitalmäßigen Verflechtungen.

Im Zuge der Digitalisierung und des immens zunehmenden Vertriebs von Finanzprodukten über Plattformen wird der Allfinanzgedanke seit einigen Jahren wiederentdeckt. Hierzulande hat die Allianz ihre grundsätzliche Bereitschaft bekundet, über den Vertriebskanal der Banken Versicherungsprodukte vertreiben zu wollen. Wie der Wettbewerber Generali hat der Münchener Konzern mit der Unicredit erst kürzlich eine Vereinbarung zum Verkauf von Versicherungsprodukten in Osteuropa getroffen. Und nun folgt eben Axa und die ING-Group – hierzulande übrigens auf Kosten der erst im Frühjahr 2017 vereinbarten Zusammenarbeit der ING-Diba mit dem Online-Versicherungsmakler Clark. Auf Kapitalverflechtungen wird in all diesen Fällen bislang verzichtet.

Mit ihrem tapferen Festhalten an der Allfinanzstrategie über die Finanzkrise hinweg sind die beiden deutschen Verbände damit ganz unverhofft wieder voll im Zeichen der Zeit. Ob sie allerdings auch bei der Entwicklung von Plattformkonzepten Schritt halten können?

## World Wealth Report

### Was kostet die Welt?

„Ich wär so gerne Millionär, dann wär mein Konto niemals leer“ sang die deutsche A-Cappella Musikgruppe „Die Prinzen“ schon 1991. Das Lied spiegelt die Konnotation des Wortes „Millionär“ in weiten Teilen der Gesellschaft wider. Das Wort verbinden viele Menschen mit der Vorstellung von finanzieller Unabhängigkeit und Sorglosigkeit. Ob das Geld nun wirklich glücklicher macht oder nicht, darüber streiten sich die Gemüter. Und je weiter die Schere zwischen vermeintlich reich und vermeintlich arm auseinandergeht, umso mehr wird der Millionär selbst zum Ziel der Kritik. Die Anzahl der Millionäre ist jedenfalls auch im vergangenen Jahr wieder gestiegen. Laut der 22. Ausgabe des „World Wealth Report 2018“ der Unternehmensberatung Capgemini befinden sich in Deutschland 1 364 600 (1 280 300) Menschen in der Gruppe der vermögenden Privatanleger (High Net Worth Individuals – HNWI), das ist ein Plus von 6,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Als HNWI gelten Personen, die über ein anlagefähiges Vermögen von mehr als eine Million US-Dollar verfügen, ausgenommen Sammlerstücke, Verbrauchsmaterialien und Gebrauchsgüter. Global steht Deutschland damit auf Platz drei hinter den Vereinigten Staaten mit 5,3 Millionen und Japan mit 3,2 Millionen HNWI. Insgesamt stieg die Zahl der Millionäre weltweit um 9,5 Prozent auf 18,1 Millionen. Generell hat dem Bericht zufolge das Vermögen der Millionäre im letzten Jahr zum ersten Mal die Grenze von 70 Billionen US-Dollar überschritten. Bis 2025 gehen die Autoren der Studie sogar davon aus, dass das Vermögen 100 Billionen US-Dollar erreichen wird.

Innerhalb der Gruppe der Millionäre gibt es der Studie zufolge noch einmal erhebliche Unterschiede. Capgemini kommt zu dem Ergebnis, dass die unterste Millionär-Kategorie, in der Studie „Millionäre von nebenan“ genannt, ihr Vermögen in den vergangenen zwölf Monaten um 9,5 Prozent steigerte. Diese Gruppe verfügt über ein Vermögen von 1 bis 3 Millionen US-Dollar. Die mittlere Gruppe mit einem Vermögen von 5 bis 30 Millionen US-Dollar erhöhte dieses immerhin um 10,5 Prozent. Die oberste Gruppe, mit 30 Millionen US-Dollar und mehr, legte sogar um 12 Prozent zu. Als wesentliche Treiber des Zuwachses im vergan-

genen Jahr beurteilten die Macher der Studie das Wirtschaftswachstum und gestiegene Assetpreise von Aktien (siehe auch Leitartikel) und Immobilien. Laut dem „Global Wealth Report 2018: Seizing the Analytics Advantage“ der Strategieberatung The Boston Consulting Group (BCG) hat auch die Stärke vieler Währungen gegenüber dem US-Dollar dem weltweiten Vermögenswachstum einen enormen Schub gegeben. Allerdings bleibt es weiterhin regional ungleichmäßig verteilt. Würde man eine Karte des Reichtums zeichnen, dann wären die USA, China, Japan und Großbritannien die größten Länder – gefolgt von Deutschland auf dem fünften Platz. Doch die Kontinente verschieben sich. Noch halten Nordamerika und Westeuropa rund 65 Prozent des globalen Vermögens, aber Asien macht kräftig Boden gut. Haupttreiber ist dabei China.

Die ungleichmäßige Verteilung des Vermögens sieht man auch bei den Millionären. Deren Vermögen ist nämlich stärker gestiegen als ihre Anzahl. Dem Rest der Gesellschaft bleibt vom großen Geld zu singen und sich mit einer wissenschaftlichen Erkenntnis zufriedenzugeben: Da Geld nur das kurzzeitige Belohnungssystem im Gehirn anspricht, sorgt es zwar für ein kurzzeitiges Hochgefühl, führt aber nicht zwangsläufig zu einer dauerhaften inneren Zufriedenheit.

## Europäische Zentralbank

### Ende der Anleihekäufe – nicht der Nullzinspolitik!

Mitte Juni gab die Europäische Zentralbank (EZB) bekannt, dass sie das Volumen der Anleihekäufe im Rahmen ihres Asset-Purchase-Programmes (APP), welches aktuell 2431 Milliarden Euro umfasst, von derzeit monatlich 30 Milliarden Euro ab September 2018 auf 15 Milliarden Euro reduzieren wird. Nach fast vier Jahren (die ersten Käufe erfolgten bereits im März 2015) sollen die Anleihekäufe schließlich Ende Dezember 2018 enden. Das Ende der Anleihekäufe mit ihrer Vielzahl unbeabsichtigter Konsequenzen, wie zum Beispiel einer stetig zunehmenden Illiquidität, stellt zweifelsohne einen Schritt in die richtige Richtung dar: Der Ausstieg aus einer übermäßig akkomodierenden Geldpolitik ist überfällig. Doch ist es keine Zäsur.

Das Ende der Anleihekäufe ist kein Ende der Nullzinspolitik! Diese wird die EZB zunächst unvermindert fortsetzen. Denn sie gab Mitte Juni ebenfalls bekannt, dass der Hauptrefinanzierungszinssatz „über den Sommer 2019 und in jedem Fall so lange wie erforderlich“ auf seinem aktuellen Niveau (also bei 0,0 Prozent) bleiben wird. Von weiteren Anleihekäufen einmal abgesehen, bleibt der geldpolitische Spielraum in Anbetracht der gegenwärtig eingeschränkten Funktionsweise traditioneller Transmissionsmechanismen in der Eurozone also auch weiterhin begrenzt.

Voraussetzung für den zaghaften Einstieg in den Ausstieg aus einer übermäßig akkomodierenden Geldpolitik ist, dass aktuelle Entwicklungen die mittelfristigen Inflationsausichten des EZB-Rates bestätigen, das heißt, dass die Inflation in der Eurozone sich auf mittlere Sicht einem Niveau von „unter, aber nahe 2,0 Prozent“ annähern wird. Dies scheint momentan durchaus denkbar. Im Mai 2018 stieg die HVPI-Inflation um 1,9 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Im April lag dieser Wert noch bei 1,3 Prozent. Doch ist diese Entwicklung zunächst auf die Preissteigerung tendenziell eher volatiler Güter wie Heizöl, Kraftstoffe und Obst zurückzuführen. Die Kerninflation stieg nach 0,8 Prozent im April im Mai 2018 auf lediglich 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat.

So lässt die EZB sich also unverändert eine Hintertür offen: Steigt die Inflation in der Eurozone mittelfristig nicht auf „unter, aber nahe 2,0 Prozent“, ist auch nicht davon auszugehen, dass die lockere Geldpolitik zeitnah eingestellt wird. Nun mehren sich jedoch die Stimmen, die darauf hinweisen, dass die Inflation aus strukturellen Gründen durchaus dauerhaft auf einem niedrigeren Niveau verharren könnte: Technologischer Fortschritt, das heißt die Digitalisierung, sowie die Globalisierung, das heißt offene Märkte und globale Wertschöpfungsketten, reduzieren den aus Wirtschaftswachstum in der Regel erwachsenden Lohndruck. In dem Maße, in dem es vorrangiges Ziel des EZB ist, Preisstabilität zu gewährleisten, wäre eine Zinswende also auch erst weit nach dem Sommer 2019 denkbar.

Eine Nullzinspolitik führt jedweden Versuch eines nachhaltigen Deleveraging ad absurdum. So ist es wenig überraschend, dass die Verschuldung zahlreicher Unternehmen und nicht

zuletzt auch Mitgliedsstaaten in der Eurozone infolge der günstigen Refinanzierungskosten zuletzt wieder anstieg. Das sichere Ausbleiben einer Zinswende in den kommenden zwölf Monaten begünstigt auch weiterhin ineffiziente Fehlallokationen und so schlussendlich das Entstehen spekulativer Blasen. Dieser Konsequenz muss die EZB sich bei der so zögerlichen Normalisierung ihrer Geldpolitik bewusst sein.

Prof. Dr. Leef H. Dierks,  
Fachhochschule Lübeck

## Rechtsfragen

### Bankdienstleistungen für Illegale?

Brüder, zur Sonne, zur Freiheit, Brüder zum Licht empor! ... Seht, wie der Zug von Millionen endlos aus Nächtigem quillt (...). Als der deutsche Dirigent Hermann Scherchen 1918 das russische Arbeiterlied nachdichtete, dürfte er nicht einmal eine Vision davon gehabt haben, dass sein Text Realität werden würde. Entgegen politischer Beteuerungen hält der Zuzug von Migranten nach „Germany“ an, wobei seit etwa drei Jahren tatsächliche Asylanten und Flüchtlinge gemäß 1A Genfer Flüchtlingskonvention kaum noch ins Gewicht fallen, man schätzt, dass es sich bei 90 Prozent um Wirtschaftsflüchtlinge handelt, die gezielt in die Sozialsysteme einwandern wollen; die überwiegende Mehrheit kommt illegal ins Land und hat sich damit bereits gemäß § 95 I Nr.1 in Verbindung mit § 3, 48 Aufenthaltsg strafbar gemacht.

Die Flut von Zuwanderern betrifft auch Kreditinstitute. Es stellt sie etwa vor die Frage, ob ein Anspruch auf die Einrichtung von Konten besteht und was bei Antragstellung zu prüfen ist. Gemäß § 31 Abs. 1 ZKG besteht die Pflicht, ein Girokonto einzurichten nur für Verbraucher, die sich „rechtmäßig“ in der EU aufhalten. Kann ein Reisepass oder ein fälschungssicheres Dokument zum Beispiel der Ausländerbehörde nicht vorgelegt werden, besteht kein Anspruch auf Einrichtung eines Kontos.

Die Identifizierung des Antragstellers muss zweifelsfrei gelingen: Eine Grenzübertrittsbescheinigung, etwa das Papier einer griechischen Behörde, reicht nicht aus, auch wenn es mit Lichtbild und Fingerabdrücken versehen ist,

denn die tatsächliche Herkunft der Person wird kaum festzustellen sein, weil es an Checklisten zur Identitätsverschleierung nicht fehlt („Sekundenkleber an Fingerkuppen“, von Organisationen zur Verfügung gestellte Unterlagen, Mangel an Übersetzern und Dolmetschern). Ein Kreditinstitut ist keine „Ersatzbehörde“, der Antrag auf Kontoeröffnung sollte im Zweifel abgelehnt werden, um illegalen Machenschaften entgegenzutreten. Auffällig geworden sind kriminelle Clans, die sich Zuwanderern bedienen, um Konten zu eröffnen und Geldwäsche zu betreiben.

In diesem Zusammenhang kann die Lektüre eines Urteils des OLG Düsseldorf (Urteil vom 9. Juli 2003 – I-15 U 200/02) interessant sein: Ein Girokonto wurde für Scheckbetrug „genutzt“. Der Vorwurf des Gerichts: Eine Sparkassenmitarbeiterin habe „die im Verkehr erforderliche Sorgfalt in ungewöhnlich hohem Maße verletzt, indem sie naheliegende Überlegungen nicht angestellt oder beiseite geschoben habe.“ Der vorgelegte angolanische Reisepass war 1999 ausgestellt und enthielt Visa von 1993.

Das GWG verlangt in §6I die Einrichtung geeigneter kundenbezogener Sicherungsmaßnahmen, in §§ 10I1; 11I GWG die Sorgfaltspflicht in Bezug auf die Identifizierung des Vertragspartners. Die Bank genügt dieser Pflicht nur bei der Identitätsprüfung gemäß § 12I1.: „gültiger amtlicher Ausweis“, die gemäß § 13 I 1. GWG „vor Ort“ vorzunehmen ist. Von elektronischen Identitätsnachweisen ist wegen der hohen Fälschungsfahrdringend abzuraten; nach Lektüre des BaFin-Rundschreibens zum „Videoidentifizierungsverfahren“ vom 10. April 2017 (GZ: GW 1-GW 2002-2009/0002) wird man schleunigst die Finger davon lassen.

Übrigens: „Hilfspapiere“ gemäß § 78 Aufenthaltsgesetz sind keine ausreichenden Dokumente, weil sie von der ausstellenden Behörde mit dem Hinweis versehen werden, „dass die Personalien auf den Angaben des Antragstellers beruhen.“ (§ 78I S. 4 AufenthG). Falsch verstandene „Servicebereitschaft“ führt eventuell zur Bekanntschaft mit der SteuFa: „§ 154 AO Kontenwahrheit: Niemand darf auf einen falschen oder erdichteten Namen für sich oder einen Dritten ein Konto errichten.“ Na denn, im Zweifel: Finger weg ...

Hartmut Glenk, Direktor,  
Institut für Genossenschaftswesen und Bankwirtschaft (IGB), Siegen/Berlin