

Weltwirtschaft

Handelsstreit

Als die ZfgK-Redaktion vor gut eineinhalb Jahren nach der Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten die internationalen Wirtschaftsbeziehungen zum Schwerpunktthema ihrer Neujahrsausgabe 2017 machte und dort namhafte Politiker, Wissenschaftler, Banker und Wirtschaftsvertreter mit einem Plädoyer für einen freien Welthandel und gegen Protektionismus zu Wort kommen ließ, war ein Handelsstreit noch ein Gedankenspiel – wenn auch ein sehr realistisches. Heute beschäftigt er in seinen realen Auswirkungen die Politik, die Wirtschaft und die breite Öffentlichkeit in den großen Handelszonen Vereinigte Staaten, China und der Europäischen Union sowie in vielen anderen Ländern und drückt dieser Tage zahlreiche Prognosen zur Entwicklung der (Finanz-)Wirtschaft nach unten.

Seinem Gebaren auf internationalen Konferenzen und bei bilateralen Gesprächen und mehr noch seinen Tweets und unkonventionellen Kommunikationsmustern nach glaubt der US-Präsident sein Land im weltweiten Handel weiterhin massiv benachteiligt und hat mit seinen Zöllen auf Stahl und Aluminium sowie insbesondere gegenüber China auch auf weitere Produkte Gegenzölle provoziert. Fast täglich droht er mit weiteren protektionistischen Maßnahmen insbesondere gegenüber China und Europa und gefällt sich und seinen Anhängern darin, sein eigenes Land in jedem Falle als Sieger in einem drohenden Handelskrieg zu sehen. Das jüngste Treffen mit EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker hat nun offensichtlich einen zeitlichen Spielraum für Verhandlungen zwischen diesen großen Wirtschaftszonen gebracht, in dem es keine weitere Eskalationsrunden von Zöllen und Gegenzöllen geben soll. Nicht zuletzt die gerade für Deutschland so bedrohlichen Zölle auf Autos sind vorläufig abgewendet.

Die Verabredungen Stand Ende Juli aber schon als Durchbruch für eine Neuordnung der Handelsbeziehungen mit Europa zu feiern erscheint gewagt. Ob sie angesichts der Sprunghaftigkeit des US-Präsidenten wirklich der Ausgangspunkt für eine tragfähige Regelung oder sogar der Neustart für ein Abkommen zum Abbau von Handelsbarrieren zwischen Europa

und den USA sind, ob und wie dabei auch die Agrar- und Lebensmittelbranche einbezogen werden kann, wie die künftige Rolle der Welt handelsorganisation aussehen und wie der Handelsstreit zwischen den USA und China sich in näherer Zukunft entwickeln wird, ist mit diesem Verhandlungsergebnis noch keineswegs geklärt.

Das Statistische Amt der Europäischen Union, kurz Eurostat oder ESTAT, hat kürzlich konkrete Zahlen zu den Dimensionen all dieser Streitfälle geliefert. In seiner aktuellen Publikation „The EU in the world“ geht es für den Zeitraum zwischen 2006 und 2016/2017 auch auf die Entwicklung des internationalen Handels ein. Wie es der Vertrag von Lissabon vorsieht, wird die EU dabei als allein zuständige Instanz für die Handelspolitik als Einheit behandelt. Mit Blick auf den Warenverkehr hat sich demnach der Handelsbilanzüberschuss der EU-28-Länder gegenüber den USA zwischen 2007 und 2017 von 81,6 auf 120 Milliarden Euro erhöht. Ein wenig relativiert wird die Gesamtbilanz zwar durch den Dienstleistungssektor, die den USA nach einem Defizit von 7,1 Milliarden Euro im Jahre 2011 einen Überschuss von 1,3 Milliarden Euro im Jahre 2016 einbrachte. Aber insgesamt bleibt ein deutliches Ungleichgewicht, das im vergangenen Jahrzehnt noch größer geworden ist.

In den anstehenden Verhandlungen zwischen Europa und den USA haben nun beide Seiten die Chance, alle umstrittenen Punkte, von den möglichen Wohlfahrtsverlusten eines Handelsstreits bis hin zu der Behandlung des für Europa besonders sensiblen Agrarbereichs noch einmal nüchtern zu prüfen. Doch vor Rückschlägen dürfte das kaum schützen. Zumindest bis zu den Midterm-Wahlen in den USA im November wird Trump seinen Wählern zeigen wollen, dass er mit seiner Zollpolitik auf dem richtigen Wege ist.

Kreditgenossenschaften

Präsentation als Einheit

Eine Bilanzsumme von 1,243 Billionen Euro, Verbindlichkeiten gegenüber Kunden von gut 801 Milliarden Euro, Kundenforderungen von knapp 761 Milliarden Euro und dazu eine Eigenkapitalposition von 104,4 Milliarden Euro –



die Eckdaten der konsolidierten Bilanz 2017 der genossenschaftlichen Finanzgruppe bewegen sich von den Volumina her zwar deutlich unter den Dimensionen der weltweit größten Bankkonzerne. Gemessen an der Bilanzsumme hält die Ertragsrechnung 2017 aber zumindest innerhalb der europäischen Bankenlandschaft durchaus einem Vergleich stand. Ein um rund 1 Prozent oder 188 Millionen Euro auf 18,6 Milliarden Euro zurückgegangener Zinsüberschuss und der um 528 Millionen Euro oder 8,9 Prozent auf 6,49 Milliarden Euro gestiegene Provisionsüberschuss lassen bei einem leicht rückläufigen Verwaltungsaufwand von 17,88 Milliarden Euro das konsolidierte Ergebnis vor Steuern um beachtliche 7,3 Prozent auf 8,92 Milliarden Euro steigen.

Und auch die einschlägigen Kennzahlen müssen den Seitenblick auf die großen Bankkonzerne nicht scheuen. Die Cost Income Ratio hat sich im Berichtsjahr mit 65,3 (67,0) Prozent deutlich in die richtige Richtung bewegt, die Kernkapitalquote beläuft sich auf 13,3 (13,0) Prozent, einschließlich der HGB-Reserven nach § 340f auf 15,4 (15,2) Prozent, die Gesamtkapitalquote auf 16,0 (16,1) Prozent und die Leverage Ratio inklusive der §-340f-HGB-Reserven auf 7,7 (7,3) Prozent (fully loaded).

BVR-Präsidentin Marija Kolak und ihre beiden Vorstandskollegen Gerhard Hofmann und Andreas Martin dürfen dieses Gruppenergebnis zu Recht als starkes Argument für das Verbundrating der Agenturen Standard & Poor's und Fitch werten. Und dabei kann die BVR-Spitze bei der Präsentation einen wesentlich entspannteren Umgang mit dem Verbundgedanken pflegen als die anhaltend unter dem strengen Blick der Monopolkommission stehende Sparkassenorganisation (siehe dazu Kreditwesen 14-2018). Anders als in der S-Gruppe ist das Regionalprinzip im Genossenschaftssektor nicht gesetzlich verankert, sondern die intensive Marktbearbeitung in der Region lässt sich mühelos als gleichermaßen zweckmäßiges wie unverzichtbares Element der in der Satzung festgeschriebenen Mitgliederförderung erklären.

Frei von Herausforderungen und gravierenden Unsicherheiten ist indes auch die genossenschaftliche Bankengruppe nicht. Strategisch wird es in den kommenden Jahren immer wieder zu den anspruchsvollsten Aufgaben bei der Umsetzung und Verfeinerung des Omnikanal-

modells gehören, die Balance zwischen den notwendigen IT-Investitionen beim gruppeneigenen Rechenzentrum zu finden und dabei jeder Ortsbank das notwendige Ertragspotenzial zu erhalten, um überlebensfähig zu bleiben.

Erst im Juni hat die Mitgliederversammlung mit Blick auf die Digitalisierungsstrategie zusätzliche Investitionen in Höhe von 500 Millionen Euro beim genossenschaftlichen Rechenzentrum Fiducia & GAD bewilligt, die von entsprechenden Investitionen der DZ Bank begleitet werden sollen. An dieser Stelle das richtige Maß für notwendige Gemeinschaftsinvestitionen zu finden und dabei insbesondere kleinere Häuser bei deren Finanzierung nicht zu überfordern und diesen gleichzeitig konkurrenzfähige Produkte und Dienstleistungen für die selbstständige Marktbearbeitung vor Ort anzubieten, bleibt eine Daueraufgabe.

Bei immer neuen Produkten und Dienstleistungen der Verbundpartner, die auf einem immer breiter werdenden Angebot von technischen Lösungen basieren, wird es für die verantwortlichen Vorstände vor Ort immer anspruchsvoller, in der Marktbearbeitung die richtigen Akzente zu setzen. Insbesondere in strukturschwachen Gebieten wird die Mitgliederförderung gewiss nicht einfacher. „Es wird keine einheitliche Lösung geben, da sich ländliche Räume, Metropolregionen und Großstädte bei der Kundendurchdringung und Marktbearbeitung durchaus unterscheiden“, schreibt Hans R. Zeisl dazu in diesem Heft (Seite 41).

Zahlungsverkehr

Notenbanken als Impulsgeber im Wettbewerb

Nicht nur die Aktivitäten der Internetriesen Amazon, Google und Facebook, sondern auch viele Fintechs mit ihren Aktivitäten gelten für die hiesige Kreditwirtschaft im Zahlungsverkehr zu Recht als Bedrohung für die Zukunftsfähigkeit. Ganz so trostlos wie die Lage der Banken in diesem für die Kundenbindung wie die Ertragsrechnung gleichermaßen wichtigen Geschäftsfeld noch vor ein oder zwei Jahren gezeichnet wurde, ist sie inzwischen aber möglicherweise doch nicht mehr. Denn zum einen haben viele Fintechs erkennen müssen, dass ihre noch so guten Lösungen auf dem Weg ei-

ner Kooperation mit der Kreditwirtschaft besser zum Tragen kommen. Und zum anderen hat die deutsche Kreditwirtschaft doch vergleichsweise schnell diverse Lösungen an den Markt beziehungsweise in die Nähe der Marktreife gebracht. Insbesondere die mögliche Marktdurchdringung rund um die Echtzeitzahlung ist Anfang Juli mit dem Einstieg der Sparkassenorganisation deutlich gestiegen.

Für Firmenkunden aus Produktion und Handel gleichermaßen interessant ist insbesondere das schnelle Clearing mit der Möglichkeit, direkt über die eingegangenen Zahlungen zu verfügen. Die notwendige technische Infrastruktur, die den europäischen Banken seit Ende 2017 zur Verfügung steht und ihnen neue Angebotsvarianten für Geschäfts- wie Privatkunden ermöglicht, fußt auf dem EZB-Prestigeprojekt Sepa Instant Payment.

Zu verdanken ist dieses nicht zuletzt der Initiative der Europäischen Zentralbank, die es unter dem Direktoriumsmitglied Yves Mersch in enger Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen in den nationalen Notenbanken aus der gesamteuropäischen Perspektive vorangetrieben hat. Mit der neuen Technik als Basis für innovative Zahlungsdienstleistungen für Europa und seinem integrierten Finanzmarkt wollten die Notenbanken von Anfang an einen Gegenpol zu den großen internationalen Wettbewerbern setzen.

Diese Chance schöpfen inzwischen auch die deutschen Banken schneller aus, als man das vor gut einem Jahr noch vermuten durfte. Seit Ende November 2017 bietet die Unicredit Gruppe und damit hierzulande auch die Tochter Hypovereinsbank ihren Kunden die Echtzeitzahlung beim Onlinebanking an. Nach Freischaltung der Lösung können seit einigen Wochen nun auch die Kunden der Sparkassenorganisation für das Online- wie auch das Mobile Banking zwischen der Standardüberweisung und der sekundenschnellen Echtzeitüberweisung in 34 europäische Länder wählen. Für November hat die Deutsche Bank ihren Einstieg angekündigt und auch alle hiesigen Genossenschaftsbanken sollen Ende November 2018 zugeschaltet sein und wollen das Konzept dann im kommenden Jahr sukzessive auf das Firmengeschäft der Mitgliedbanken ausweiten. Wie viele Ortsbanken diese Angebote ihrer Verbände letztlich aufgreifen werden, lässt sich zwar noch nicht absehen. Aber

diese und andere Produktvarianten geben den Instituten die Möglichkeit, sich neue Provisionsquellen im Privat- und Firmenkundengeschäft zu erschließen. Die Preise für die Echtzeitzahlung sind dabei teils als Einzelgebühr gestaltet und teils in Kontoführungskonzepte einbezogen.

Sicherlich lässt sich im Zahlungsverkehr noch nicht absehen, welche Produkte und Dienstleistungen sich in Zusammenhang mit den neueren strategischen Überlegungen rund um Big Data und den Einsatz von künstlicher Intelligenz in den kommenden Jahren noch entwickeln werden. Und auch Fragen des Wettbewerbsrechts und der Zahlungsbedingungen in der Wirtschaft, wie das Skonto und die Ausfallraten des Handels, werden bei strategischen Überlegungen bis hin zur Preisfindung zwischen Wirtschaft/Handel, Kreditwirtschaft und Kunden immer wieder eine Rolle spielen. Aber ganz raus aus dem Zahlungsverkehrsgeschäft sind die Banken noch nicht.

Bundesgerichtshof

AGB: Aufrechnung gegen Bankforderungen

Ein Verbraucherverband hat am 20. März 2018 beim Bankensenat des BGH ein Klauselverbot (AZ XI ZR 309/16, abgedruckt in ZIP 2018, Seite 1067, Heft 22) erstritten, das den von Professor Georg Bitter über das Urteil vom 13. März 2018 zum alternativen Darlehensangebot formulierten Eindruck erneut vermitteln kann, dem BGH sei die „Hauptsache ...“, dass am Ende die Unwirksamkeit der Klausel (stehe)“. Die Zfgk informierte über dieses Urteil in Heft 14-2018, Seite 7. An dem neuen Urteil fällt zudem auf, dass sich der BGH von einer bisher langjährigen und von der juristischen Literatur überwiegend geteilten Rechtsauffassung verabschiedet hat.

Die AGB der beklagten Sparkasse enthielten unter der Überschrift „Aufrechnung durch den Kunden“ eine Klausel, die interessengerecht und in der Wirtschaft weit verbreitet ist und die den Vorgaben in § 309 Ziff. 3 BGB entspricht: „Der Kunde darf Forderungen gegen die Sparkasse nur insoweit aufrechnen, als seine Forderungen unbestritten oder rechtskräftig festgestellt sind.“

Der BGH hält diese bisher unbeanstandete Klausel nun für unwirksam, weil sie auch Forderungen des Kunden aus dem „Rückabwicklungsverhältnis“ bei Widerruf seines Verbraucher-Kreditvertrags einschließt. Damit weiche sie gemäß § 361 Abs. 2 BGB nachteilig für den Verbraucher von § 355 Abs. 3 BGB ab, wonach bei Widerruf empfangene Leistungen „unverzüglich zurückzugewähren“ sind. Das bedinge die unbeschränkte Aufrechenbarkeit von Kunden- gegen Bankforderungen. Die Klausel der Sparkasse sei so offen formuliert, dass sie keine gebotenen Ausnahmen zulasse.

Das Verbot in § 361 Abs. 2 BGB, von gesetzlichen Regelungen über die Rechtsfolgen eines Widerrufs zum Nachteil des Verbrauchers abzuweichen, war der Kernpunkt des BGH für die Feststellung, die Klausel der Sparkasse sei nach § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unangemessen. Paragraf 361 Abs. 2 BGB enthält aber auch den eingeschobenen Halbsatz, solche Abweichungen seien (nur) verboten, „soweit nichts anderes bestimmt ist“.

Dieser Halbsatz ist vom BGH offenbar zu gering geachtet worden. Denn die Annahme liegt nahe, dass gerade in § 309 Nr. 3 BGB „ein anderes bestimmt“ ist, nämlich die Aufrechnung (nur) mit unbestrittenen und rechtskräftig festgestellten Forderungen des Verbrauchers uneingeschränkt zuzulassen, sie aber – im Umkehrschluss – mit bestrittenen Forderungen verbotener zu machen. Darüber hinaus scheint auch § 390 BGB ein „anderes zu bestimmen“: „Eine Forderung, der eine Einrede entgegensteht, kann nicht aufgerechnet werden.“

Bestreiten und Einrede sind zwar begrifflich nicht identisch, aber in praxi so verwandt, dass rechtlich qualifiziertes Bestreiten einer Forderung in der Regel zugleich auch Einrede ist. Die Vermutung, der BGH habe die Klausel der Sparkasse zu eindimensional beurteilt, indem er diesen gesetzlichen Wertungswiderspruch nicht einbezogen hat, liegt daher nahe. Bei mehrdimensionaler Sicht auf den Streitgegenstand und bei besserer Gewichtung der Interessen von Kunden und Banken hätte der Fall daher auch ein anderes Ergebnis haben können. Die Kreditinstitute werden ihre AGB aber jetzt dem Urteil in gebotenem Rechtsgehorsam anpassen müssen, jedenfalls bis zu einer etwaigen neuen Sicht des BGH in der Zukunft.

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden

Währungsunion

Die neue Hanse als Weg zur Fortentwicklung?

Bekanntlich steckt der Teufel im Detail. Deswegen benutzen Politiker im ersten Anlauf gern ein symbolträchtiges Bild, dessen Magnetwirkung zunächst einmal die Diskussion in Gang zu bringen helfen soll, ehe es an die kniffligen, vielfach kontroversen Einzelheiten geht. Eine gemeinsame Absichtserklärung der acht Finanzminister von Dänemark, Estland, Finnland, Irland, Lettland, Litauen, den Niederlanden und Schweden vom 6. März 2018 hielt nicht hinterm Berge. (Die entsprechende PDF-Datei kann auf der Homepage www.kreditwesen.de unter Eingabe des Titels abgerufen werden.) Der Ball wurde politisch indessen zunächst absolut flach gehalten, wohl um nicht sofort eine Polarisierung im Europäischen Rat zu provozieren. Aber die Zusammensetzung dieser Gruppe von acht EU-Mitgliedsländern inklusive des Nichteurogruppenmitgliedsstaates Schweden aus dem Kreis der insgesamt 28 EU-Mitgliedsländer hat inzwischen bereits zu einem Branding geführt, das sich auch in der Wahl des Twitter-Accounts durchgesetzt hat: @HansalnTheEU.

Das Logo, das sich „die Hanse in der EU“ gegeben hat, ist in der Tat recht symbolträchtig mit den Nationalfarben der acht offiziell beteiligten Staaten, einer Anzahl eingesprenkelter Eurosymbole und im Zentrum nicht etwa der deutsche Bundesadler, sondern der Doppeladler des Heiligen Römischen Reiches Deutscher Nation. Wie ist diese Symbolik zu deuten? Katholisch-abendländisch? Sicher nicht. Dagegen spricht die gegenüber Irland und Litauen protestantische Mehrheit der Gruppenmitglieder. Irgendwie sonst retro-orthodox-hierarchisch? Offenbar auch nicht. Aber sicher engagiert europäisch. Allerdings dezidiert in der aufgeklärten, demokratischen, liberalen Tradition Europas, die für Werteuniversalität, Inklusivität, Transparenz und nationale Eigenverantwortung steht.

Um zu erwartende Widerstände gegen ein gutes Gelingen nicht verfrüht auf den Plan zu rufen, ist es in Norddeutschland üblich, Glückwünsche nicht explizit auszubuchstabieren. In diesem Sinne möchte man der Hanse in der EU gern ein *toi, toi, toi* zurufen.

Michael Altenburg, Luzern

Logo der „Hansa in der EU“



Quelle: Twitter-Account @HansalnTheEU