Bundesbank

Endlich wieder vollzählig

Endlich, mag sich manch einer in der Deutschen Bundesbank denken. Seit Anfang September ist der Vorstand mit sechs Mitgliedern wieder vollzählig besetzt. Damit endet eine ziemlich lange Übergangszeit – von Mai bis September – in der die Aufgaben der beiden ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Andreas Dombret und Carl-Ludwig Thiele von den übrigen Kollegen übernommen werden mussten. Das lag daran, dass sich Bundesfinanzminister Olaf Scholz einerseits mit der Suche nach dem vorgegebenen Profil „weiblich, Banker, SPD-Mitglied" lange Zeit sehr, sehr schwertat und andererseits der frühzeitig auserkorene Europapolitiker Burkhard Balz noch wichtige Papiere für Brüssel fertigstellen wollte. Erstmals in der Geschichte der deutschen Notenbank gehören damit nun zwei Frauen, Vizepräsidentin Claudia Buch und die ehemalige KfW-Direktorin Sabine Mauderer, dem Vorstand an. Erster weiblicher Vorstand der Deutschen Bundesbank wurde am 1. Juni 2011 Sabine Lautenschläger, bevor sie lange vor Ablauf ihres Vertrages Anfang 2014 als Direktorin zur EZB wechselte.

Die lange Übergangszeit brachte nun auch Überraschungen bei der mit jeder Neubesetzung verbundenen veränderten Ressortverteilung mit sich. So bekommt Balz, ein ehemaliger Commerzbanker und erfahrener Europapolitiker, nicht wie erwartet das Ressort Bankenaufsicht. Dieses übernimmt nun der frühere Sparda-Präsident Joachim Wuermeling, der es in den vergangenen Monaten interimistisch wohl so gut gemacht hat, dass man daran nichts mehr ändern wollte. Vielleicht, wahrscheinlich, hätte Balz sich hier etwas stärker positionieren müssen, wenn er diese Aufgabe denn tatsächlich hätte übernehmen wollen. Um ihm dennoch reizvolle Aufgaben zu übertragen, werden zwei Ressorts auseinandergerissen, die Dombret und Thiele erfolgreich zusammengeführt haben. So übernimmt Balz den Bereich „Internationales", also die Zusammenarbeit mit anderen Zentralbanken und internationalen Organisationen, die bislang gemeinsam mit der Bankenaufsicht verantwortet wurde, und das spannende Feld des Zahlungsverkehrs und der Abwicklungsthemen. Davon abgespalten wird die Abteilung „Bargeld", die Johannes Beermann zugeteilt wird, obwohl doch barer und unbarer Zahlungsverkehr irgendwie zusammengehören und entsprechend auch von Thiele verantwortet wurden.

Für Balz ist das eine Aufgabenstellung, bei der ihm seine europapolitischen Kontakte natürlich helfen werden. Die zunehmenden geopolitischen Spannungen, Wirtschafts- und Währungsturbulenzen längst nicht mehr nur in den Schwellenländern, der bevorstehende Brexit, die zunehmende Dominanz der US-Amerikaner im Zahlungsverkehr mit ihrem Einfluss auf Visa, Mastercard und Swift – all das erfordert viel Einsatz vom neuen „Außenminister" der Bundesbank. Unter anderem die schwierigen Verhandlungen zur Finalisierung von Basel III haben aber auch gezeigt, wie wichtig eine äußerst enge Abstimmung der Bereiche Bankenaufsicht und „Internationales" ist. Es bleibt aus Sicht der deutschen Banken, die nicht noch mehr Unheil von Europa verkraften wollen, zu hoffen, dass dies künftig auch personenübergreifend funktioniert.

DZ Bank

Unbelastet

Die Struktur der einen genossenschaftlichen Zentralbank ist zwar noch weit von der in Teilen des Verbundes gewünschten Holding entfernt, nimmt aber immer konkretere Formen an. Das macht sich auch im Ergebnis bemerkbar: Einmal mehr reiht sich die DZ Bank damit weit oben in die Rangliste der großen deutschen Banken ein. Unter dem Strich stehen 1,03 Milliarden vor Steuern auf der Habenseite. Zur Erinnerung: Die Deutsche Bank erzielte ein Halbjahresergebnis vor Steuern von 1,14 Milliarden Euro, die Commerzbank von 689 Millionen Euro. Während die Deutsche Bank für dieses Ergebnis Erträge von über 13 Milliarden Euro benötigt und die Commerzbank über 4,5 Milliarden Euro, reichen dem genossenschaftlichen Spitzeninstitut gut 3 Milliarden Euro.

Das Plus im ersten Halbjahr waren spürbar geringere Belastungen aus Wertberichtigungen und Risikovorsorge. Vor allem die Zuführungen zur Risikovorsorge für die kriselnde Tochter DVB Bank konnten signifikant reduziert werden. Alles in allem dreht die Risikovorsorge ins Plus und puscht mit 44 Millionen das Ergeb-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

nis, nachdem im gleichen Vorjahreszeitraum noch Belastungen von fast 400 Millionen zu verkraften waren. Sollten die betonten Fortschritte beim Verkauf nennenswerter Teile der DVB endlich in Abschlüssen münden, gehört dieses Thema endgültig der Vergangenheit an.

Dank der eigenen Stärke durch konsequenten Kapitalaufbau in den vergangenen Jahren und eine breite Diversifikation der einzelnen Geschäftsfelder können auch gewisse Einbußen in dem einen oder anderen Geschäftsfeld vom Konzern mühelos weggeatmet werden. So haben beispielsweise die Turbulenzen an den Kapitalmärkten deutliche Spuren im Kapitalanlageergebnis der R+V hinterlassen, es reduzierte sich um rund ein Drittel auf 1,3 Milliarden Euro. Unter dem Strich verbleibt immerhin noch ein Rückgang gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert um 115 Millionen auf 274 Millionen Euro. Und auch die frisch zur DZ Hyp fusionierten Hypothekenbanken lieferten mit 164 Millionen Euro merklich weniger Ergebnisbeitrag bei der Mutter ab als im Vorjahr (Pro-forma-Zahlen: 336 Millionen Euro). Der zum Jahresende scheidende DZ-Bank-Chef Wolfgang Kirsch fasst es treffend zusammen: „Blicken auf ein gutes erstes Halbjahr zurück. Erfreuliches Kundengeschäft zeigt Schlüssigkeit unseres Marktantritts."

Zahlungsverkehr

Verschwinden die Fintechs?

Die wettbewerblichen Bedingungen neuer Zahlungsfunktionen in Banking-Apps waren im Jahr 2017 Schwerpunkte der Tätigkeit der 4. Beschlussabteilung des Bundeskartellamts. Das schreibt die Wettbewerbsbehörde in ihrem Ende August veröffentlichten Jahresbericht 2017. Gleich mehrfach haben sich die Wettbewerbshüter mit P2P-Angeboten der deutschen Kreditinstitute befasst. Weder gegen die Einführung einer P2P-Bezahlfunktion bei Paydirekt noch gegen das von den Sparkassen in den Markt gebrachte Kwitt oder das genossenschaftliche Gegenstück „Geld senden und empfangen" wurden Einwände erhoben. Zur Begründung heißt es, dass die Kooperationen, die allen drei Angeboten zugrunde liegen, „die Wettbewerbsverhältnisse auf dem Markt für Internet-Bezahlverfahren insgesamt verbessern" dürften. In diesem Zusammenhang wird auch darauf verwiesen, dass der Marktführer Paypal eine solche Funktion schon seit geraumer Zeit anbietet und weitere Anbieter wie Lendstar, Cringle oder Tabbt am Markt seien.

Gerade diese Wettbewerbslandschaft könnte sich aber bald verändern: Sowohl Cringle als auch Lendstar haben Ende August Insolvenz angemeldet. Die Gründer der Cringle GmbH, Berlin, begründen dies in einem Blogeintrag wie folgt: „Um unsere Vision einer europaweiten Zahlungslösung zu realisieren und gegen die aufkommende internationale Konkurrenz wettbewerbsfähig zu bleiben, haben wir in den vergangenen Monaten eine Wachstumsfinanzierung angestrebt. Leider ohne Erfolg. Die Sorge um den Markteintritt der GAFA (Google, Apple, Facebook und Amazon) wird als allgemeingültige Absage genommen – das Rennen um den Nutzer ist in vielen Augen bereits verloren." Ganz ähnlich die Begründung der Lendstar GmbH, München: Durch Kooperationen, unter anderem mit Amazon und Zalando, sei es gelungen, die Userbasis signifikant zu steigern und den Umsatz in den letzten drei Jahren jedes Jahr mindestens zu verdoppeln. Um das Unternehmen nachhaltig profitabel aufzustellen, hätte es jedoch eines strategischen Partners bedurft. Trotz zahlreicher Gespräche habe sich jedoch kein potenzieller Käufer dazu entschieden, Lendstar zu übernehmen. Daher der Insolvenzantrag. Beide Unternehmen geben sich zuversichtlich.

Denn es ist natürlich etwas dran: Wenn die Internetgiganten und Paypal sich im Markt der P2P-Zahlungen engagieren und auch noch Sparkassen und Genossenschaften bei Kwitt kooperieren, dann stehen die Chancen für Fintechs in dieser Nische nicht zum Besten. Noch im März 2017 war die Tatsache, dass Kwitt nur unter Sparkassenkunden funktionierte, das zentrale Argument, mit dem Lendstar auf eine Kwitt-Werbung der Sparkassen antwortete. Wenn diese nun durch die Kooperation der beiden Verbünde und die Öffnung von Kwitt für weitere Partner obsolet wird, dann macht diese Zusammenarbeit den Fintechs das Leben nicht leichter. Das wissen auch potenzielle Investoren.

Und doch ist das Rennen noch offen. Denn noch hat das Bundeskartellamt die kartellrechtliche Prüfung der Kooperation bei Kwitt nicht abschließend beendet. Die Behörde könne den Sachverhalt jederzeit erneut aufgreifen,

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

sollte hierzu Anlass bestehen, zum Beispiel, weil die Interoperabilität mit dritten Anbietern nicht diskriminierungsfrei funktioniert, so Kartellamtspräsident Andreas Mundt in der Juni-Ausgabe der Zeitschrift Bank und Markt. Gut möglich also, dass die Wettbewerbshüter das drohende Verschwinden von gleich zwei Marktteilnehmern zum Anlass nehmen, sich Kwitt noch einmal genauer anzuschauen. Ein Verbot des interoperablen Ansatzes wäre freilich auch keine Lösung für mehr Wettbewerb. Denn wenn die Wettbewerbsbehörde den kreditwirtschaftlichen Ansätzen das Leben allzu schwer macht, dann profitiert nicht der Wettbewerb. Sondern dann bleiben am Schluss eben doch nur Paypal und die „GAFAs".

Kommunalfinanzierung

Digitale Renaissance?

Digitale Marktplätze haben sich mittlerweile in verschiedensten Geschäftsfeldern nachhaltig etabliert. Man denke nur an die Erfolge von Unternehmen wie Amazon, Airbnb, Uber und natürlich auch Google. Da kann es nicht verwundern, dass das Konzept seit geraumer Zeit auch intensiv in der Finanzbranche, insbesondere im Rahmen der Bereitstellung von Krediten, auf Herz und Nieren geprüft wird. Nachdem Plattformbetreiber wie Auxmoney (Privatkundenkredite) oder Creditshelf (Firmenkundenkredite) ihre Daseinsberechtigung unter Beweis gestellt haben, weitet sich das Angebot derzeit sukzessive auf weitere Kreditarten aus.

So emittierte die Deutsche Telekom im Februar dieses Jahres ein 50 Millionen Euro schweres Schuldscheindarlehen über die digitale Plattform des Kölner Fintechs Credx. Wenig später folgte der österreichische Stromkonzern Verbund, der über die von dem Fintech Value Concepts betriebene Plattform „VC Trade" einen grünen Schuldschein über 100 Millionen Euro platzierte. Auch die KfW hat vor Kurzem den neuen digitalen Marktplatz „Debtvision" im Rahmen ihrer Refinanzierung getestet. Das Interessante dabei: Längst sind es nicht mehr nur Fintechs, die hier aktiv sind, sondern auch die Etablierten erkennen zunehmend die steigende Bedeutung solcher plattformbasierten Geschäftsmodelle und wollen den Wandel lieber selbst aktiv gestalten, als die Früchte kampflos anderen zu überlassen.

Neues Spielfeld: der Kommunalkredit. Die Helaba hat nach den Anfangserfolgen von VC Trade über ihre Tochter Helaba Digital GmbH zusammen mit der Lucht Probst Associates (LPA) das Joint Venture „Komuno" ins Leben gerufen. Seit Anfang September werden auf diesem virtuellen Marktplatz interessierte Landesbanken und Sparkassen auf Kreditgeber- mit Kommunen auf Kreditnehmerseite zusammengebracht. Ziel ist eine schnelle, transparente und unbürokratische Ausschreibung und Abwicklung von Investitions- und Kassenkrediten, an deren Ende Kosten- und Zeitvorteile für beide Seiten stehen sollen. Das Potenzial ist groß, immerhin bringt es der kommunale Kreditmarkt in Deutschland auf ein jährliches Volumen von rund 290 Milliarden Euro.

Rein technisch betrachtet sind die Voraussetzungen für die Überführung des Kommunalkredits in die digitale Welt günstig: Die einzelnen Kreditprozesse gelten ähnlich wie beim Schuldscheindarlehen als gut standardisierbar, darüber hinaus handelt es sich aufgrund der Insolvenzunfähigkeit deutscher Kommunen um ein sehr risikoarmes Geschäft.

Auch deshalb sind hier bereits diverse bankenunabhängige Fintechs wie Firstwire, Loanboox, Commnex oder Credx aktiv unterwegs. Allerdings hat laut einer aktuellen empirischen Untersuchung von Prof. Schiereck (TU Darmstadt) erst eine von 54 befragten deutschen Kommunen schon einmal einen Kredit über eine der vier genannten Plattformen aufgenommen. Das liegt zum einen sicher daran, dass die gegenwärtige Finanzlage in vielen Kommunen dank sprudelnder Steuereinnahmen und günstiger Kreditkonditionen relativ entspannt ist. Zum anderen könnte die eher verhaltene Nachfrage durchaus auch als eine tiefer liegende Skepsis gegenüber Fintechs interpretiert werden. Kommunen gehen im Rahmen der Kreditaufnahme seit jeher aus guten Gründen äußerst konservativ vor und Faktoren wie Vertrauen und Verlässlichkeit genießen dabei stets höchste Priorität. An dieser Stelle müssen die erst seit Kurzem am Markt aktiven Fintechs wohl noch Überzeugungsarbeit bei den Kämmerern leisten.

Der Helaba mit Komuno dürfte das Beheben solcher Vorbehalte hingegen erheblich leichter fallen: Als etablierter Akteur in der Kommunalfinanzierung verfügt sie über einen wertvollen Vertrauensvorschuss. Zudem sollte dank

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

der Einbindung in die Sparkassengruppe die für Plattformen überlebenswichtige „kritische Masse“ an Nutzern deutlich besser erreichbar sein. Gut möglich also, dass die Sparkassen mit Komuno schon bald auch digital den Ton angeben in der Kommunalfinanzierung. Analog tun sie das – gezwungenermaßen – schon lange. Vielleicht lockt die einfachere Handhabung in der digitalen Welt aber ja sogar weitere Spieler zurück in den Markt.

Bundesgerichtshof

BGH-Bankensenat: Festhalten am „Darlehenszins-Dogma“

Nach der stringenten AGB-Rechtsprechung des Bankensenats des BGH dürfen Kreditinstitute für ihre Darlehen „formularmäßig“ nur laufzeitabhängige (Zins-)Vergütungen erheben. Andere Entgelt- und Gebührenabsprachen sind nur wirksam, wenn sie auch hinsichtlich des grundsätzlichen Anfallens ernsthaft mit dem Darlehensnehmer im Einzelfall ausgehandelt worden sind. Diese Linie ist inzwischen zum „Dogma“ geworden, das die Kreditinstitute dazu zwingt, alle internen und externen Aufwendungen im Darlehensgeschäft in den Zins „einzupreisen“ oder sie – der BGH toleriert das – in ein Disagio zu verlagern.

Rechtsgrundlage dieses „Dogmas“ ist für den BGH § 307 Absatz 2 Ziffer 1 BGB. Diese Bestimmung erklärt eine AGB „im Zweifel“ für unwirksam, wenn sie „mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung, von der abgewichen wird, nicht zu vereinbaren ist“. § 488 Abs. 1 Satz 2 BGB benennt als vertragstypisch und daher als „wesentlichen Grundgedanken“ des Darlehensvertrags die Zahlung des „geschuldeten Zins“. Daraus leitet der BGH ab, dass nicht als „Zinsen“ geltende, insbesondere von der Laufzeit unabhängige formularmäßige Zahlungspflichten im Zweifel unwirksam sind. Sie würden den Kunden des AGB-Verwenders „entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen (benachteiligen)“.

Angesichts der stets wiederholten Bestätigung dieser Linie würde die Replik ergebnislos sein, dass § 488 BGB im Grunde nur ein (nicht notwendig vollständiges) „Gerüst“ für den Darlehensvertrag bilde und dass die Verfasser des BGB dabei primär Privatdarlehen im Blick gehabt hätten, nicht aber das heutige bankmäßige Kreditgeschäft mit seinen zahlreichen Varianten. Urteile zu diesem Komplex erwecken insoweit manchmal Zweifel, ob das Gericht auch bedacht hat, wie das weitgehend standardisierte Bankgeschäft in der Praxis heute abläuft.

So zum Beispiel, wenn in dem jüngsten einschlägigen BGH-Urteil vom 5. Juni 2018 (XI ZR 790/16, abgedruckt unter anderm in ZIP 2018 S.1389) zur wirksamen Vereinbarung von Zinscap-Prämien verlangt wird, ein „Aushandeln (solcher Gebühren) könne nur angenommen werden, wenn die Bank den in ihren AGB enthaltenen gesetzesfremden Kerngehalt inhaltlich ernsthaft zur Disposition gestellt und dem Verhandlungspartner Gestaltungsfreiheit zur Wahrung seiner Interessen eingeräumt hat mit zumindest der realen Möglichkeit, die inhaltliche Ausgestaltung der Vertragsbedingungen zu beeinflussen“. Wie soll solches aber heute im standardisierten Mengengeschäft gelingen?

„Dogmagemäß“ hat der BGH in dem genannten Urteil zugunsten eines Verbraucherverbandes entschieden, dass die von einer Bank in Darlehensverträgen mit variablem Zinssatz verwendeten Prämien- beziehungsweise Gebührenklauseln: „Zinscap-Prämie …% Zinssatz p.a. …% variabel – Bis zum … beträgt der Zinssatz mindestens …% und höchstens …% p.a.“ sowie Zinssicherungsgebühr …% Zinssatz p.a. …% variabel – Bis zum … beträgt der Zinssatz mindestens …% p.a. und höchstens …% p.a.“ gegenüber Verbrauchern unwirksam sind. Die Bank habe trotz Bereitschaft, über die Zinsober- und -untergrenzen zu verhandeln, den Kerngehalt der streitigen Klauseln nicht zur Disposition gestellt beziehungsweise den Kunden Gestaltungsmöglichkeiten dazu eingeräumt. Es handele sich um „laufzeitunabhängige (Teil-)Entgelte für ein Darlehen, die dem Zins-Leitbild des § 488 Abs.1 Satz 2 BGB nicht entsprechen, das (nur) den Zins als Gegenleistung vorsehe. Zins in diesem Sinne ist aber – so der BGH – „nur die nach der Laufzeit des Darlehens bemessene gewinn- und umsatzunabhängige Vergütung“ für die Kapitalnutzung. Die Banken werden das „Dogma“ des BGH nun auch bei nicht konkret voll ausgehandelten Zinscap-Prämien und Zinssicherungsgebühren akzeptieren und ihren Aufwand in den Zins einkalkulieren müssen. Auch hier gilt: „Karlsruhe locuta – causa finita!

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH