

Regulierung

Ein Mühlstein namens Basel IV

„Es kommt selten so gut wie erhofft, aber auch selten so schlimm wie befürchtet.“ An dieses Zitat des ehemaligen Thyssen-Chef Gerhard Cromme mag sich manch ein Vertreter der deutschen Kreditwirtschaft erinnern haben, als sich die internationalen Bankenaufseher Ende 2017 endlich auf eine Vereinbarung zur Finalisierung der Basel-III-Regelungen durchgerungen hatten. Zwar wurde diese sowohl von den Europäern als auch den Amerikanern als Erfolg verkauft, was sicherlich als Anzeichen für einen ordentlichen Kompromiss gewertet werden kann. Aber gerade mit Blick auf den Output Floor von 72,5 Prozent sprach BaFin-Präsident Felix Hufeld damals schon von „keinem Wunschergebnis“. Doch noch beschwichtigten die deutschen Bankenaufseher die besorgten Kreditinstitute, die durch diesen Floor einen massiven Anstieg der RWA und damit der Eigenkapitalanforderungen befürchteten. Es wurde angeführt, dass Untersuchungen der europäischen Bankenaufsichtsbehörde EBA einen moderaten Anstieg der Mindestkapitalanforderungen für die europäischen Banken von im Schnitt 12,9 Prozent ergeben hätten. Hierbei seien international tätige Großbanken mit 15,1 Prozent deutlich stärker betroffen als die mittleren und kleineren Banken der Säule zwei, die rund 3,9 Prozent mehr Eigenkapital vorhalten müssten.

Nun, zwei Jahre später, zeigt sich, dass es doch erheblich schlimmer kommt, und zwar ähnlich wie damals schon befürchtet. Laut einer Auswirkungsstudie des Bundesverbandes deutscher Banken führt eine 1:1-Umsetzung von Basel IV zu einer Erhöhung der Mindestkapitalanforderungen bei europäischen Banken um 19,1 Prozent und bei deutschen Banken sogar von 23,6 Prozent. Wesentlicher Treiber ist der Output Floor, der in Deutschland allein für einen Anstieg der Anforderungen um 17,8 Prozent steht. Grund sind die in der Regel deutlich unter 72,5 Prozent liegenden ermittelten Eigenkapitalanforderungen, die mit internen Modellen errechnet wurden und die nun mit dem Wert des Output Floor gewichtet werden müssen. Allein in dem sehr risikoarmen Geschäft der privaten Baufinanzierung würde sich das durchschnittliche Risikogewicht mehr als verdoppeln (plus 125 Prozent). Im ge-

werblichen Immobiliengeschäft wäre ein Anstieg um 78 Prozent die Folge, bei der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen immerhin noch um 56 Prozent. Untersucht wurden jeweils vier ausgewählte Kreditportfolios von sechs großen deutschen privaten Banken, die unter Aufsicht des SSM stehen, und drei kleinere Institute, sogenannte LSI.

„Das ist keine smarte Regulierung“, schimpft BdB-Hauptgeschäftsführer Christian Ossig denn auch. Er fürchtet sogar eine komplette Fehlsteuerung, würden die Vorgaben zum 1.1.2022 genau so umgesetzt. Kreditinstitute, die bislang deutlich unter 72,5 Prozent lägen, aber 72,5 Prozent anrechnen müssten, würden doch geradezu dazu motiviert, mehr riskante Geschäfte in die Bücher zu nehmen, um die Grenze des Floors auch tatsächlich auszureizen. Zudem wird natürlich eine Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen für KMU in Deutschland befürchtet. Von daher plädiert der Vertreter der privaten Banken zwar für die Umsetzung der Regeln, aber für die Ausnutzung aller zur Verfügung stehenden Spielräume. Beispielsweise sollten die in Europa verhängten SREP-Zuschläge bei der Berechnung des Floor mitberücksichtigt werden. Hierfür will man sich nun bei den politischen Vertretern verstärkt einsetzen, denn „Ansprechpartner sei nun nicht mehr die Bankenaufsicht, sondern die Politik“.

Sparkassen I

Fremdbestimmtes Ertragspotenzial

Das Ergebnis vor Steuern der 31 rheinischen Sparkassen konnte 2018 um 6,0 Prozent auf knapp 599 Millionen Euro gesteigert werden. Mit dieser Botschaft konnte Michael Breuer der Ertragsrechnung der Institute im Rheinischen Sparkassen- und Giroverband einen erfreulichen Aspekt abgewinnen. Doch der Präsident des RSGV hat auch offen eingeräumt, dass diese Entwicklung neben der ebenfalls erfreulichen Kostendisziplin der Sparkassen in erster Linie dem günstigen Bewertungsergebnis zu verdanken ist. Dass das Bewertungsergebnis Kreditgeschäft mit einem Swing von 36,3 Millionen Euro leicht positiv ausfiel, wird auf die gute Gesamtverfassung und Eigenkapitalausstattung der Unternehmen und eine anhaltend niedrige Insolvenzquote zurückgeführt. Und das um



rund 96,4 Millionen Euro angestiegene Bewertungsergebnis Wertpapiere konnte durch eine deutliche Verbesserung der Position Sonstige Risikovorsorge/neutraleres Ergebnis (minus 330,9 nach minus 521,6 Millionen Euro) um knapp 191 Millionen Euro überkompensiert werden. Auf der Kostenseite konnte der Personalaufwand um 0,8 Prozent auf 1,706 Milliarden gesenkt werden. Und die Sachkosten sind dank reduzierter Aufwendungen für das Filialnetz und geringerer Werbeausgaben um 1,6 Prozent auf 956,3 Millionen Euro zurückgeführt worden, ohne die Investitionen in neue Technologien zu vernachlässigen, wie betont wird.

Die Steigerung des Vorsteuerergebnisses zu feiern, liegt dem RSGV-Präsidenten allerdings fern, denn er weiß nur zu gut, dass die immer noch einigermaßen auskömmliche Ertragslage nur über die anhaltende Volumenausweitung auf beiden Seiten der Bilanz erreicht werden konnte. Zwar sind die Sparkassen im Rheinland mit einem nur vergleichsweise geringen Überhang des Einlagevolumens (plus 3,6 Prozent auf 123,8 Milliarden Euro) bei einem Kreditvolumen von 118,2 Milliarden Euro (plus 2,3 Prozent) weniger stark von der widrigen Konstellation aus Niedrigzinsen und negativem Einlagezins bei der EZB betroffen als die Sparkassen in anderen Verbandsgebieten. Doch durch die Auswirkungen der EZB-Geldpolitik veranschlagt der RSGV-Präsident die Belastungen der Ertragsrechnung der rheinischen Sparkassen allein durch den Zuwachs des Einlagengeschäftes um 4,4 Milliarden Euro für 2018 auf rund 20 Millionen Euro. Der Rückgang des Zinsüberschusses fräst sich mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung in die Bilanzen der Institute ein lautet deshalb sein ernüchternder Ausblick, verbunden mit dem Appell an die Sparkassen, zur Überwindung einer weiteren Durststrecke ihre Kapitalquoten weiter zu stärken.

Zur Frage der Neuordnung der Nord-LB hat sich Breuer klar für eine Stützung und mit Blick auf die Schaffung einer sparkasseneigenen Landesbank ebenso eindeutig für eine Sparkassenzentralbank ausgesprochen. Bei der Erläuterung dieser Grundpositionen hat er sich aber viel Spielraum für den laufenden Verhandlungsprozess gelassen. Die Nord-LB wollen die rheinischen Sparkassen demnach kleiner, regionaler und besser an den Bedürfnissen des Sparkassenverbundes ausgerichtet sehen. Und für risikoorientierte Aktivitäten, die zu hohen Abschreibungen führen können, sehen sie kei-

nen Platz. Mit Blick auf die Sparkassenzentralbank wird neben dem grundsätzlichen Ja zu dieser Vision des DSGVO-Präsidenten die vollständige Eigentümerschaft der Sparkassen als Ziel formuliert. Die weiteren Nebenbedingungen, nämlich die Ausrichtung auf Dienstleistungen für die deutschen Sparkassen und Portfolios, die zum Verbundgeschäft der Sparkassen passen, sind ebenfalls recht allgemein gehalten. Immerhin: Dass die Bilanzsumme einer Sparkassenzentralbank den Vorstellungen des RSGV nach in jedem Falle unter 600 Milliarden Euro bleiben sollte, setzt einem schlichten Zusammenschieben der bestehenden Landesbanken deutliche Grenzen. Per Ende 2018 kamen LBBW, Bayern-LB, Helaba und Nord-LB zusammen auf knapp 780 Milliarden Euro.

Sparkassen II

Unbefangener Blick auf eine Sparkassenzentralbank

Wenn man die Interessenlage der Sparkassen mit Blick auf eine Sparkassenzentralbank in Sparkassenhand ausloten will, darf man neben den beiden Sparkassenverbänden in Nordrhein-Westfalen vom Sparkassenverband in Rheinland-Pfalz eine neutrale Position erwarten. Denn in beiden Bundesländern gibt es seit nahezu sieben beziehungsweise mehr als zehn Jahren keine eigene Landesbank mehr und in Rheinland-Pfalz sind die dortigen Mitgliedsparkassen überhaupt nicht mehr direkt an einer Landesbank beteiligt. Sowohl im dortigen Verband (SVRP) als auch bei den im RSGV organisierten rheinischen Sparkassen findet das vom DSGVO-Präsidenten Helmut Schleweis formulierte Zielbild einer Sparkassenzentralbank uneingeschränkte Zustimmung. Und auch von den Grundfunktionen dieses Hauses ähneln die Vorstellungen von SVRP-Präsidentin Beate Läsch-Weber denen des DSGVO-Präsidenten, nämlich Dienstleistungen zur Erleichterung des Zugangs zum Kapitalmarkt, zur Abwicklung des Auslandsgeschäftes des Mittelstandes, Unterstützungsleistungen im Asset Management sowie eine Konsortialpartnerschaft bei größeren Krediten. Dass gerade Letzteres für den Mainzer Verband besonders wichtig ist, liegt an der Größenordnung seiner Institute. Außer der Sparkasse Vorderpfalz in Ludwigshafen fallen nämlich alle 22 anderen Häuser unter den im Bankenpaket festgelegten Schwellenwert

einer Bilanzsumme von 5 Milliarden Euro, der regulatorische Entlastungen verspricht, aber eben auch die Volumina von Kreditgeschäften aus ausschließlich eigener Hand beschränkt.

Das klare Bekenntnis für weitere Konsolidierungsschritte im Landesbankensektor aus Mainz lässt sich insofern als glaubwürdige Position vertreten, als mit der dortigen Landesbank wie auch der LBS zwei Konsolidierungsschritte vom Verband begleitet und mitgetragen wurden. Aber man weiß eben auch aus eigenem Erleben, wie zäh und langwierig es ist, unterschiedliche Eignerstrukturen mit teils hohen Anteilen der Bundesländer an den verbliebenen Landesbanken in fairen Verhandlungen zu entwirren. Ein Anschauungsbeispiel für diesen schwierigen Prozess hat der SVRP als Anteilseigner bei der anstehenden Fusion zwischen den Versicherern Provinzial Rheinland und Provinzial Nordwest. Zu den laufenden Fusionsverhandlungen hat Beate Läsch-Weber ihre Sympathie für eine Einigung bekundet, aber ebenso wie ihr Präsidentenkollege aus Düsseldorf nicht durchblicken lassen, wie weit die gemeinsam agierenden Eigentümer SVRP, RSGV und Landschaftsverband Rheinland mit ihrem Bewertungsansatz noch mit dem Eigentümerkreis der Provinzial Nordwest auseinanderliegen.

In der Ertragsrechnung spricht der SVRP von einem ordentlichen Geschäftsjahr 2018. Es ist von einem um 3,0 Prozent rückläufigen Zinsüberschuss von 1,066 Milliarden Euro geprägt, der nur zu gut einem Drittel vom Provisionsüberschuss (plus 3,1 Prozent auf 372,5 Millionen Euro) aufgefangen werden kann und bei plus 0,6 Prozent beim Verwaltungsaufwand und einem um 17 Prozent gestiegenen Bewertungsergebnis zu einem Rückgang von 14,2 Prozent beim Ergebnis vor Steuern führt.

Auslandsbanken

Gestärkte Position

Seit dem seinerzeit überraschenden Votum der britischen Wähler vor fast drei Jahren hat das Thema Brexit den Verband der Auslandsbanken in Deutschland (VAB) permanent beschäftigt. Nachdem die erste Überraschung am Markt verschwunden war, stand der VAB mit seinen Mitgliedern stets im engem Austausch, welche organisatorischen Änderungen notwendig sind, um einen reibungslosen Geschäftsbe-

trieb in der künftigen E27 aufrechtzuerhalten. Im Dialog mit seinen Instituten und der Politik hat er mögliche Probleme nach einem Austritt Großbritanniens aufgespürt und vom Euroclearing bis hin zum Aufbau von Kontroll- und Risikomanagementsystemen für vernünftige Übergangsregelungen geworben. Und er hat viele der im Zuge des anstehenden Brexits in Frankfurt beziehungsweise Deutschland ansiedlungswilligen Finanzdienstleistern mit nützlichen Informationen über die Standortbedingungen einschließlich der politischen wie aufsichtsrechtlichen Gegebenheiten versorgt. Dass sich in der Zwischenzeit knapp 50 Institute für einen Ausbau ihrer Präsenz in Deutschland entschieden haben und in den kommenden zwölf bis 18 Monaten weiterhin von bis zu 5 000 neuen Stellen in Deutschland ausgegangen sowie durchaus die Verdopplung der Bilanzsumme der Mitgliedsbanken auf 900 Milliarden Euro erwartet werden darf, stärkt die Position der Auslandsbanken im Wettbewerb und das Gewicht ihres Verbandes am hiesigen Markt.

Während der Bundesverband der privaten Banken angesichts der Konsolidierung des privaten Bankensektors – je nach Ergebnis der Fusionsgespräche von Deutscher Bank und Commerzbank – eine mehr oder weniger große Einschränkung seiner Finanzierungsgrundlagen befürchten muss, darf der VAB im Zuge des Brexits erst einmal von stabilen oder sogar wachsenden Mitgliederzahlen ausgehen. Obwohl in den vergangenen Jahren vonseiten des BdB wiederholt Avancen in Richtung des VAB gemacht wurden näher zusammenzurücken, gibt sich der VAB diesbezüglich auffallend zurückhaltend und selbstbewusst. Ganz in der Tradition seiner Entstehungsgeschichte sieht er seine Aufgabe nicht in der Lobbyarbeit, sondern als eine Art „Selbsthilfeausrichtung“, die untereinander Hilfestellung und den Austausch zu Aufsichtsthemen und anderen Fragen bietet. In Zeiten des Brexits betrifft das beispielsweise praxisrelevante Information über Lizenzierungs- und Aufsichtsfragen sowie über den Aufbau und die Erfordernisse der Anbindung an die Zahlungssysteme der Bundesbank. Auch wenn es im Zuge der Ausweitung der Wertpapierhandelsbanken und anderer neuer Finanzdienstleister in den kommenden Jahren sicherlich als zunehmend reizvoll empfunden wird, am Standort Frankfurt beziehungsweise Deutschland große Kapitalmarktgesellschaften anzulocken, wird erst einmal Wert auf die Effizienz der Verbandsarbeit gelegt. Mit derzeit lediglich



elf Mitarbeitern kann der Verband der Auslandsbanken in Deutschland die Beiträge für seine Mitglieder weit unter jenen der anderen Verbände halten. In vielen politisch relevanten Fragenstellungen indes sieht er die Vertretung seiner Mitglieder in guten Händen der anderen Verbände. Die obligatorische Einlagensicherung etwa wird über das System der privaten Banken sichergestellt. Die praxisbezogene Aufklärungs- und Informationsarbeit ihres Verbandes ist den VAB-Mitgliedern gleichwohl so viel wert, dass sie eine Doppelmitgliedschaft im BdB und im VAB aufrechterhalten.

Als Daueraufgabe verfolgt der VAB die Schaffung einer europäischen Kapitalmarktunion. Anders als es der Jubel der europäischen Instanzen wie der EU-Kommission über Fortschritte bei vielen der eingeleiteten Initiativen (siehe ZfgK 7/2019) erwarten lässt, bewerten die hiesigen Auslandsbanken die bisher erreichten Ergebnisse als „sehr überschaubar“. Dass die wirklich schwierigen Harmonisierungsfragen beim Steuer- oder Insolvenzrecht einer sehr guten Vorbereitung und damit Zeit benötigen, wird dabei eingeräumt. Aber derzeit vermisst der VAB sogar die gemeinsame Grundhaltung, die Hürden für den Marktzugang aus Drittstaaten abzubauen und die Bereitschaft, wirklich ernsthaft über die Anerkennung und Gleichwertigkeit von Aufsichtsregimen zu diskutieren.

Entwicklungsbanken

AIB und NDB – Antwort auf IWF und Weltbank

Seit 1944 bestimmen der Internationale Währungsfonds, die Weltbank und deren regionale Entwicklungsbanken zu großen Teilen, welches zahlungsschwache Land zu welchen Bedingungen vergünstigte Kredite erhält. Beide Schwesterorganisationen sitzen in Washington D.C. und sind Teil der Nachkriegsordnung von Bretton-Woods. Die USA halten seit 2016 beim IWF 17,5 Prozent des Kapitals und eine Sperrminorität. Chinas Anteil wurde medienwirksam auf 6,4 Prozent aufgestockt – und erreicht doch nicht einmal Japans Quote. Dabei ist die Volksrepublik längst die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt – auf Basis von Kaufkraftparitäten sogar die Nummer eins. Selbst in der Asiatischen Entwicklungsbank ADB gehören dem Reich der Mitte nur 6,4 Prozent der Mittel gegenüber

den 15,6 Prozent der USA beziehungsweise Japans. Chinas Versuch, die Kapitalverhältnisse der wirtschaftlichen Realität anzupassen, scheiterten an diesen beiden Ländern.

Auch zwei Neugründungen vergeben deshalb seit 2016 Entwicklungskredite zu Sonderkonditionen, nämlich die Asian Infrastructure Investment Bank und die New Development Bank. Die AIIB verfügt inzwischen über 70 Mitglieder und 23 Beitrittskandidaten. Aus der EU sind alle großen Volkswirtschaften dabei, während die USA und Japan fehlen. Die Bank arbeitet mit knapp 100 Milliarden US-Dollar Kapital von Beijing aus, Hauptaktionär ist China mit derzeit 30,9 Prozent. Auch AIIB-Präsident Jin Liqun kommt aus diesem Land. Indien erreicht mit 8,7 Prozent Quote den zweiten Platz, die insgesamt 44 regionalen Teilnehmerländer halten zusammen 76,6 Prozent. Bisher hat die AIIB zwar erst 7,5 Milliarden US-Dollar für 35 Projekte ausgereicht. Weitere 50 Milliarden US-Dollar sind aber schon bewilligt. Die Asiatische Infrastruktur-Investitionsbank entwickelt sich damit auch zu einem wichtigen Geldgeber der Neuen Seidenstraße, die von den USA und Japan bisher aus geostrategischen Gründen abgelehnt wird.

Zur Neuen Entwicklungsbank NDB gehören die BRICS-Länder Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika. Sie soll zunächst über 50 Milliarden US-Dollar Kapital verfügen und wie die AIIB vor allem Infrastrukturvorhaben fördern. Anders als sonst üblich hält jedes Mitglied 20 Prozent der Anteile und Präsident Kamath ist Inder, nicht Chinese. Allerdings operiert die Bank von Shanghai aus und China-Experte Tom Miller schreibt in seinem Buch „China's Asian Dream“, die Volksrepublik verfüge bei wichtigen Entscheidungen über eine Veto-Minorität. Bisher wurden 27 Kredite für insgesamt 6,7 Milliarden US-Dollar bewilligt. Weitere Länder können Mitglied werden. Die fünf Gründungsstaaten sichern sich aber ein Stimmrecht von zusammen mindestens 55 Prozent.

Ist die Finanzarchitektur von Bretton-Woods also ein Auslaufmodell? Gut möglich, soweit die USA auch in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit weiterhin auf eine umfassende Eindämmung Chinas setzen.

Prof. Dr. Britta Kuhn, VWL und International Economics, Wiesbaden Business School, Hochschule RheinMain, Wiesbaden