Finanzstabilität

Zeit für den Puffer?

Voraussichtlich ab Juli 2019 müssen die deutschen Kreditinstitute auf Grundlage der Capital Requirements Directive (CRD IV) einen antizyklischen Kapitalpuffer (Countercyclical capital buffer – CcyB) von 0,25 Prozent einhalten. Diese konkrete Quote hat der Ausschuss für Finanzstabilität (AFS) empfohlen, denn er sieht derzeit Konjunkturrisiken (Risiken aus der wirtschaftlichen Entwicklung werden in der mikroprudenziellen Messung von Kreditrisiken nicht umfassend abgebildet), Immobilienrisiken und Zinsänderungsrisiken. Als besondere Gefährdungslage wertet er das mögliche gleichzeitige Auftreten dieser Risiken. Bis zum Erscheinen dieser Ausgabe dürfte die BaFin über die Umsetzung entschieden haben. Binnen eines Jahres muss die Branche dann das zusätzliche harte Kernkapital aufbauen – in Summe rund 5,3 Milliarden Euro. Banken, so die Intention des von der nationalen Aufsicht flexibel einsetzbaren Instrumentes, sollen in Krisenzeiten Verluste durch ausgefallene Kredite besser auffangen und eine Kreditklemme vermeiden können. Genau das will der AFS nun sicherstellen.

Noch am Tag der AFS-Entscheidung kam die Reaktion der Deutschen Kreditwirtschaft (DK). Der Tenor – nämlich Unverständnis – wurde mit dem unauffälligen Befund der deutschen Kreditinstitute bei diversen Stresstests, mit der völlig normalen Entwicklung der Kreditnachfrage, einem deutlich angestiegenen Kapitalpolster der Institute und nicht zuletzt einer fragilen konjunkturelle Lage begründet, die angesichts zusätzlicher Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung der Banken die Unsicherheit der Wirtschaft noch weiter verschärfen und letztlich sogar prozyklisch wirken könne. Dass von der Empfehlung des AFS, an der Stellschraube des antizyklischen Puffers zu drehen, bis zur Umsetzung durch die BaFin vergleichsweise kurze Zeit vergeht, ist verständlich. Denn das Gremium ist mit nur zehn Fachleuten aus dem BMF, der Deutschen Bundesbank und der BaFin besetzt, die ohnehin in engem Austausch stehen. Dass die DK die Aktivierung des Instrumentes so schnell und geschlossen als kontraproduktiv einstuft, ist in der Sache ebenfalls wenig erstaunlich, denn die Maßnahme belastet die gesamte Branche durch einen zusätzlichen Eigenkapitalbedarf.

Ob der Zeitpunkt für die Aktivierung des antizyklischen Kapitalpuffers zu früh, zu spät oder genau zur richtigen Zeit erfolgt, lässt sich ähnlich wie bei geldpolitischen Maßnahmen kaum verlässlich beurteilen. Zudem dürfte sich erst nach einigen Jahren zeigen, wie dieses Instrument in den anderen Ländern gehandhabt wird (zwölf haben es eingeführt oder angekündigt) und ob deutsche Institute möglicherweise benachteiligt werden. Aber wann, wenn nicht in dem derzeitigen Umfeld großer politischer und wirtschaftlicher Unsicherheit sowie den deutlichen Einbrüchen im Zinsgeschäft des Berichtsjahres 2018, sollte der antizyklische Puffer in seiner mildesten Ausprägung zum Einsatz kommen? Seine mögliche Bandbreite kann zwischen 0 bis 2,5 Prozent liegen und – soweit erforderlich – darüber hinaus.

Mit Blick auf die hiesige Kreditwirtschaft darf man aber fragen, ob man angesichts der ohnehin recht komfortablen Eigenkapitalausstattung die aktuelle konjunkturelle Delle nicht allein über die individuell handhabbaren SREP-Zuschläge hätte auffangen können, statt sich des Gießkannenprinzips zu bedienen – auch wenn der Puffer schneller wirkt und für eine reibungslose Kreditvergabe aufgebraucht werden darf. Im Ergebnis bedeutet der Einsatz des Instrumentes eine weitere Belastung der Kreditwirtschaft, die deren notwendige Transformation in Zeiten der Digitalisierung weiter erschwert. Hat jemand seit der Regulierungswelle nach der Finanzkrise schon an irgendeiner Stelle eine regulatorische Entlastung registriert?

Wettbewerb

Nähe neu definiert

„Bleiben Sie der Fläche gewogen!“, rief die Bundeskanzlerin den hunderten Anwesenden auf dem Deutschen Sparkassentag zu. Das ist leichter gesagt als getan. Denn was wollen die Bankkunden in den kommenden Jahren wirklich? Auch die eingängigen Untersuchungen bieten da nicht wirklich Hilfe: Laut der Bitcom-Studie „Digital Finance – wie die Digitalisierung die Finanzbranche verändert“ geben zwei Drittel der Befragten an, dass ihnen die persönliche Beratung am Schalter wichtig ist. Das sind jedoch sechs Prozent weniger als 2018 – und das Beratungsangebot liegt damit erstmals gleichauf mit digitalen Angeboten wie Online-

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

Banking, Banking-App oder Online-Beratung. 58 Prozent legen Wert auf viele Bankfilialen. Gleichzeitig nutzt fast jeder Dritte ausschließlich Online-Banking, weitere 54 Prozent besuchen lediglich hin und wieder eine Bankfiliale.

Der Trend läuft der Bitte der Kanzlerin entgegen: Laut EZB nahm die Anzahl der Bank-Zweigstellen in den EU-Ländern allein im vergangenen Jahr um 7,5 Prozent auf 135100 Filialen ab. Zum Vergleich: Ende 2014 gab es noch rund 159400 Niederlassungen. Allein in der Bundesrepublik wurden im vergangenen Jahr weitere 2100 Niederlassungen geschlossen, sodass Ende 2018 den EZB-Daten zufolge noch etwa 27900 Bankfilialen den Kunden zur Verfügung standen. Grund sind natürlich die sich immer schneller wandelnden Kundenbedürfnisse: „Einmal im Jahr zur Filiale, 350 Mal Kontakt übers Internet – so entscheiden sich die Kunden heute", heißt es in einem Papier des DSGV. Ganz offensichtlich wird Nähe heute anders definiert, nicht mehr räumlich, sondern dem Nutzen nach. Kunden suchen Lösungen, egal ob stationär oder über das Netz. Allerdings lassen sich Niederlassungen unter diesen Umständen immer häufiger nicht mehr betriebswirtschaftlich sinnvoll betreiben. Immerhin: 2017 lagen rund 27 Prozent der mitarbeiterbesetzten Sparkassenfilialen in den ländlichen Gebieten Deutschlands – so wie früher auch, so der DSGV. Damit sollte doch auch Frau Merkel zufrieden sein.

Doch die Kreditwirtschaft sollte aufpassen, sich beim Thema „Fläche" nicht ebenso vor den politischen Karren spannen zu lassen wie beim Thema Nachhaltigkeit. Es ist vorrangig Aufgabe der Politik, die richtigen Anreize zu schaffen und die Flächen im Vergleich zu den Metropolen attraktiv zu halten, für die Menschen, für Unternehmen, für den Einzelhandel und damit auch für Banken. Denn Volksbanken und Raiffeisenbanken und vor allem Sparkassen sind zumeist die Letzten, die gehen.

Zahlungsverkehr

Schrumpfendes Korrespondenzbankennetz

Die 19. Studie der Commerzbank zu den Unternehmerperspektiven hat hervorgebracht, dass der Export nach wie vor eine wichtige Stütze des deutschen Mittelstands ist. Dabei tritt eine Bank in mehreren Ebenen als Partner auf. Bei der Finanzierung, Absicherung und bei der grenzüberschreitenden Zahlungsabwicklung. Hier greifen die Institute traditionell auf Korrespondenzbanken in den Zielländern zurück. Doch die Zahl der Korrespondenzverbindungen ist drastisch zurückgegangen. Laut der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) ist die Zahl der aktiven Verbindungen 2018 um 3,5 Prozent gesunken. Kumuliert sind die aktiven Beziehungen zwischen Banken verschiedener Länder damit seit 2007 um etwa 20 Prozent zurückgegangen.

Bei der Commerzbank war der Rückgang der aktiven Korrespondenzverbindungen noch viel dramatischer. Nachdem das Institut 2015 eine Strafe in Höhe von 1,45 Milliarden Dollar wegen Verstößen gegen Geldwäschevorschriften und Handelssanktionen erhielt, dampfte das Institut die Zahl der Verbindungen um gut 50 Prozent auf 2 500 ein. Bei der Präsentation der oben angesprochenen Studie erwähnte Vorstand Michael Reuther überraschend, dass die Zahl nun wieder um 10 Prozent steigen soll. Die Zwischenzeit habe das Institut genutzt, um die IT-Systeme zu verbessern und die zuständigen Mitarbeiter intensiv zu schulen und damit das Risikomanagement in Compliance-Fragen zu verbessern. Solche teuren Verfehlungen sollen nicht mehr so leicht passieren können. Vor allem in Asien, Afrika und Südamerika will das Kreditinstitut das Netz wieder ausweiten. Sanktionsbelegte Länder will die Commerzbank dabei allerdings aussparen. Das dürfte eine weise Entscheidung sein, denn gerade in der aktuell etwas unberechenbaren US-Politik könnte zunächst legitim erscheinendes Geschäft mit diesen Ländern von einem auf den anderen Tag zum großen Problem werden.

Digitale Transformation wird jedoch dafür sorgen, dass die Erosion des Korrespondenzbankennetzes weitergeht. Zumindest im Zahlungsverkehr arbeitet die Branche intensiv an Blockchain-basierten Alternativkonzepten. Die Notenbanken von Kanada und Singapur haben Anfang Mai verkündet, ein Experiment zu grenzüberschreitenden Zahlungen auf Blockchain-Basis erfolgreich beendet zu haben. Dafür wurden die beiden nationalen Distributed-Ledger-Technology-Projekte mithilfe einer „Hashed Time-Locked Contracts" bezeichneten Technologie verbunden, um ein Payment-versus-Payment-Settlement (PvP) zu erlauben,

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

ohne dass dabei eine zertifizierte dritte Partei benötigt wird. Klingt zunächst gut. Allerdings haben beide eingeschränkt, dass es im Experiment um eine Einzelüberweisung von 100 Dollar ging. Es wäre damit erst noch der Beweis zu erbringen, dass die Technologie auch in der Realität – bei Netzwerken mit Hundertausenden Teilnehmern und täglichen Transaktionsvolumina von vielen Milliarden Dollar – funktioniert. Etwas weiter dürfte das Utility Settlement Coin (USC) genannte Projekt sein. Dahinter stecken die UBS und das Fintech-Unternehmen Clearmatics. Aber auch weitere Institute wie die Commerzbank, ING oder Barclays sind beteiligt. USC soll Transaktionen zwischen den Häusern mithilfe der Blockchain vereinfachen. USC hat nun Kapital eingesammelt und die Kommerzialisierung der Anwendung vorangetrieben. Die Transformation ist offensichtlich in vollem Gang.

IT

Open X statt Open Banking?

Der König ist tot, es lebe der König. So ähnlich klingt, was Capgemini und Efma im Anfang Juni veröffentlichten World Fintech Report 2019 schreiben: Noch ehe Open Banking richtig Realität geworden ist, scheint das Konzept schon wieder obsolet. Als neuen Trend macht die Studie „Open X" aus. Wie bei Open Banking spielen dabei Schnittstellen eine zentrale Rolle, nur dass diese bei Open X standardisiert sein werden, um Betrug einzudämmen und für mehr Kompatibilität und Skalierbarkeit zu sorgen. Zudem werden nicht länger nur Kundendaten geteilt, sondern auch die Erkenntnisse daraus. Die Studie spricht von einem nahtlosen Austausch von Daten und Dienstleistungen. Open X bedingt damit nicht nur mehr Innovationspartnerschaften, anstatt auf eigene Lösungen zu setzen, sondern vor allem die Abwendung von einer proprietären Betrachtung des Kunden und seiner Daten, hin zur gemeinsamen Nutzung dieser Informationen.

Namentlich für Banken wäre letzteres vermutlich ein Quantensprung über den eigenen Schatten. An Kooperationen hat sich die Branche mittlerweile gewöhnt. Den Kunden nicht mehr als den eigenen, sondern den eines Ökosystems zu betrachten – so weit ist die Kreditwirtschaft noch lange nicht. Das zeigen die Befragungsergebnisse zu Bedenken und möglichen Hindernissen. Jeweils 76 Prozent der Banken geben zu Protokoll, dass Aspekte der Datensicherheit und der Kundendiskretion sie bei Open Banking beunruhigen. 63 Prozent fürchten den Kontrollverlust über Kundendaten. Fintechs sehen das erwartungsgemäß weniger kritisch, aber selbst von ihnen äußerten sich 50 Prozent besorgt über Sicherheit und Datenschutz und 38 Prozent über einen Kontrollverlust bei Kundendaten. Die größte Hürde für eine effektive Zusammenarbeit sehen beide Seiten jedoch übereinstimmend bei Unterschieden in Unternehmenskultur und Mentalität. Das geben 66 Prozent der Banken und sogar 70 Prozent der Fintechs an. Denn bei allem Wandel der technologischen Entwicklung, aller Innovation und Veränderungsbereitschaft (vor allem aufseiten der Banken) ist Disruption auf der menschlichen Ebene eine Illusion.

Dass Geschäftsmodelle permanent auf dem Prüfstand bleiben müssen, ist davon unberührt. Banken, so die Studie, müssen sich innerhalb des Open-X-Marktplatzes auf Bereiche spezialisieren, in denen sie besondere Stärken haben. Denn Ökosysteme aus Spezialisten werden (zum Beispiel bei der time to market) Vorteile gegenüber integrierten Unternehmen haben, die alle Funktionen selbst erfüllen. Drei mögliche strategische Rollen werden genannt: Anbieter werden Produkte und Dienstleistungen entwickeln; Aggregatoren werden Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt sammeln, sie über eigene Kanäle vertreiben und Kundenbeziehungen pflegen; Orchestratoren werden als Koordinatoren des Marktes die Interaktion der Partner ermöglichen.

Bei der Entscheidung für eine dieser Rollen wird es nicht zuletzt darauf ankommen, ob, wie und von wem sich Schnittstellen als Herzstück der neuen Ökosysteme monetarisieren lassen. Denn gerade weil die Anforderungen und Regularien an standardisierte APIs komplex sind, wird daran auf Dauer vermutlich kein Weg vorbeiführen. Zwei Modelle der Monetarisierung hat der World Fintech Report ausgemacht: Revenue Sharing halten 60 Prozent der Banken und 70 Prozent der Fintechs für realisierbar. Etwas weniger Unterstützung finden API-Zugangsgebühren (46 Prozent der Banken und 55 Prozent der Fintechs). Der Weg dahin ist allerdings noch weit. Derzeit sieht sich nur etwa ein Drittel der Führungskräfte von Banken in der Lage, APIs zu monetarisieren.

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

Bundesgerichtshof

Arbeitnehmerbürgschaften für Kreditschulden

Der Bundesgerichtshof hat in einem Urteil vom 11. September 2018 (AZ XI ZR 380/16, abgedruckt unter anderem in ZIP 2018, Seite 2162) an seiner früheren Rechtsprechung festgehalten, dass Arbeitnehmer, die sich zum Erhalt der wirtschaftlichen Existenz ihres Arbeitgebers für dessen Verbindlichkeiten gegenüber einer kreditgebenden Bank verbürgen, sich von dieser Bürgschaft nicht grundsätzlich unter Berufung darauf befreien können, sie sei nach § 138 Abs. 1 BGB sittenwidrig und nichtig. Im entschiedenen Fall geriet die Arbeitgeberin (GmbH), die bereits Bankdarlehen in Höhe von 2 Millionen Euro erhalten hatte, später in Insolvenzgefahr. Zur Abwendung dieser Gefahr war die Bank zu einem weiteren Kredit von 150 000 Euro bereit bei Stellung von Bürgschaften „bonitärer Personen". Auf Bitten des Geschäftsführers der GmbH übernahmen mehrere Arbeitnehmer, darunter ein leitender Angestellter, in Kenntnis der prekären Lage selbstschuldnerische Bürgschaften für diesen Kredit. Einige Zeit später kam es dennoch zum Insolvenzverfahren über die GmbH. Die Bank erhob Klage gegen die bürgenden Arbeitnehmer, die ihre Bürgschaften für sittenwidrig hielten und Zahlungen verweigerten.

Die Klage der Bank wurde vom LG und OLG mit der Begründung abgewiesen, die Bürgschaft eines Arbeitnehmers sei an dem „Leitbild eines Arbeitsvertrags" zu messen. Dieses verbiete es, Arbeitnehmer ohne Gegenleistung mit dem wirtschaftlichen Risiko des Arbeitgebers zu belasten. Daher sei eine Arbeitnehmerbürgschaft grundsätzlich sittenwidrig und nichtig. Der BGH sah das unter Verweisung auf seine frühere Rechtsprechung differenzierter. Er hob das Berufungsurteil des OLG auf und verwies die Sache zu neuer Verhandlung und Entscheidung dahin zurück. Die von einem Arbeitnehmer mit mäßigem Einkommen aus Sorge um den Erhalt seines Arbeitsplatzes übernommene Bürgschaft könne zwar sittenwidrig sein, wenn sie den Arbeitnehmer finanziell krass überfordere und der Arbeitgeber sich in einer wirtschaftlichen Notlage befinde. Es gebe aber keine „Regel", dass Bürgschaften zur Übernahme des wirtschaftlichen Risikos des Arbeitgebers unabhängig von einer „krassen finanziellen Überforderung" des Arbeitnehmers schlechthin als Verstoß gegen das „Leitbild des Arbeitsvertrags" unwirksam seien.

Der BGH bestätigt damit seine Auffassung, dass – ähnlich den Bürgschaften der dem Schuldner persönlich nahestehenden Personen – auch für die Sittenwidrigkeit von Arbeitnehmerbürgschaften eine krasse finanzielle Überforderung des Bürgen Voraussetzung sei. Es genüge dafür nicht etwa, dass der bürgende Arbeitnehmer von dem Arbeitgeber dafür keine Gegenleistung erhalte. Daher begründe auch das Wissen des Gläubigers (Bank) von der Unentgeltlichkeit die Sittenwidrigkeit der Bürgschaft nicht. Für einen solventen Arbeitnehmer, zum Beispiel einen gut verdienenden leitenden Angestellten, sei die Bürgschaft im Rahmen seiner finanziellen Leistungsfähigkeit ein hinnehmbares Risiko, das von seiner Privatautonomie gedeckt werde und nicht in Wertungswiderspruch zur Rechts- und Sittenordnung stehe.

Eine Arbeitnehmerbürgschaft, die die Leistungsfähigkeit des Bürgen nicht überfordere, sei nur aufgrund besonders erschwerender und dem Bürgschaftsgläubiger zurechenbarer sonstiger Umstände, die hier von den Vorinstanzen nicht festgestellt worden seien, sittenwidrig und nichtig nach § 138 Abs. 1 BGB. Daran wäre etwa zu denken, wenn die Bank auf die Entschließung der Arbeitnehmer durch Verharmlosung ihrer Haftung oder durch verschleiernde oder beschönigende Angaben darüber eingewirkt hätte. Hier aber sei den bürgenden Arbeitnehmer unstreitig die drohende Insolvenz der GmbH bekannt gewesen. Allerdings – der BGH verwies den Fall daher an das OLG zurück – wenn eine Bürgschaft nur der Sicherung eines Darlehens dienen soll, mit der die Bank die Realisierung „ansonsten nicht oder weniger werthaltiger Sicherheiten erreichen will", die Bürgen aber für die Bank erkennbar davon ausgehen, dass ihre Bürgschaft den Versuch einer Sanierung des Arbeitgebers sichern solle, könnte eine Hinweispflicht der Bank bestehen, deren Verletzung der Bürgenhaftung entgegenstehen könnte. Der BGH-Entscheidung ist zuzustimmen; sie erscheint angemessen und interessengerecht. Die Kreditberater der Banken sollten bei der Hereinnahme von Arbeitnehmerbürgschaften den vom BGH in der Entscheidung aufgezeigten rechtlichen Rahmen beachten.

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