

Wirtschaftspolitik

Bankquälerei

Sparen oder Investieren? An dieser Frage arbeiten sich seit Jahrzehnten die klügsten volkswirtschaftlichen Köpfe ab. Während Keynesianer Sparen im Sinne von Geldvermögensbildung zwar für eine individuelle Tugend halten, es aus makroökonomischer Sicht aber aufgrund der Konsumzurückhaltung und den damit verbundenen Einkommensverlusten für Unternehmen und Beschäftigte für wachstumsbeschränkend verurteilen, hält die Neoklassik keinen unbegrenzten Anstieg des BIP für möglich, sodass Sparen und Investitionen in einem Konkurrenzverhältnis stehen. Keynes galt lange Zeit als überholt und widerlegt. In jüngerer Zeit mehren sich seine Anhänger aber wieder, zu denen ganz offensichtlich auch die EZB gehört. Denn viele Maßnahmen, zuletzt die Andeutung der Änderung des bislang starren Inflationsziels „von unter, aber nahe zwei Prozent“ in ein „symmetrisches“ Inflationsziel, welches auch längere Zeit über zwei Prozent liegen kann, tragen unzweifelhaft Keynesianische Züge. Entsprechend unattraktiv will Europas mächtige Notenbank die Liquiditätsanhäufung frei nach dem Motto „Sparen verboten!“ machen, für die Menschen in Europa, aber eben auch für die Banken, die für eigene Liquidität lange schon Strafzinsen bei der EZB zahlen müssen.

Der Vorstoß der Sparkassen und Kreditgenossenschaften, diese künftig auch an die Sparer in Deutschland weiterzugeben, hat die deutsche Politik ganz offensichtlich auf dem falschen Fuß erwischt. Anders lassen sich derart undurchdachte Ankündigungen nicht erklären, dass das Finanzministerium prüfe, „ob es der Bundesregierung rechtlich möglich ist, Kleinsparer vor solchen Negativzinsen zu schützen“, wie sie Bundesfinanzminister und SPD-Chefanwärter Olaf Scholz kurz vor den Wahlen in Deutschlands Osten machte. Manche Menschen, Sparer allesamt, mögen das gerne hören, genauso wie sie vor einigen Jahren Merkels „Die Spareinlagen der Deutschen sind sicher“ gerne gehört haben. Auslöser waren damals übrigens einige wenige, die ihr Geld zu hohen Zinsen bei einer nicht den deutschen Sicherungseinrichtungen angehörenden isländischen Bank geparkt haben, in der Hoffnung, schneller reich zu werden als andere.

Aber: Wo sind künftig die Grenzen, wenn sich eine Regierung per Gesetz durch Preisfestsetzungen oder Gebührenverbote aktiv in die Geschäftspolitik einer ganzen Branche einmischt? In Fällen von nachgewiesenem Marktversagen könnte man dafür eventuell noch ein gewisses Maß an Verständnis aufbringen. Dies liegt hier aber ganz bestimmt nicht vor. Es ist allein die europäische Geldpolitik, die zu solchen Reaktionen führt. Und gehörte dann nicht auch der EZB die Erhebung von Strafzinsen verboten? Aber wer kann der sich in einem nahezu rechtsfreien Raum befindlichen europäischen Notenbank schon etwas verbieten?

Das Problem und damit die eigentliche Motivation von Scholz liegt aber ganz woanders. Wenn in großen Stil Negativzinsen an Privatkunden weitergereicht würden, womit die verzweifelte Kreditwirtschaft nun droht, wäre es für Sparer ökonomisch die einzig richtige Entscheidung, das Geld von den Banken abzuziehen und zu Hause in die Schublade oder unter das Kopfkissen zu legen. Einen solchen „Bankrun“ wollen die Politiker aber um jeden Preis vermeiden, wäre er doch zuerst für Deutschlands Kreditwirtschaft, dann für Deutschlands Wirtschaft und vermutlich auch für Europa der Todesstoß. Statt aber so gnädig zu sein und den Banken damit wenigstens einen schnellen Tod zu ermöglichen, lässt man sie lieber zappeln. Ein Verbot der Weitergabe von Strafzinsen wäre nicht nur juristisch zweifelhaft und unzweifelhaft falsch, es wäre schlichtweg auch Bankquälerei.

Commerzbank

Kommt nach dem Boom der „Boomerang“?

Bei den Anfang August 2019 vorgestellten Halbjahreszahlen der Commerzbank sah Firmenkundengeschäft noch halbwegs gut aus. Zwar ging das operative Ergebnis um 54,8 Prozent zurück, doch das lag laut Zwischenbericht in erster Linie an Fair-Value-Bewertungen. In den Bereichen Handelsfinanzierung und Zahlungsverkehr sowie Kapitalmarkt wurde der Ertrag hingegen gesteigert, trotz dunkler Wolken am Konjunkturhorizont. Auch Absicherungsgeschäfte wurden von den Kunden verstärkt nachgefragt. Dieser Bereich hat eine hohe Wichtigkeit für die Commerzbank, die sich als führende deutsche Außenhandelsbank bezeichnet.



Derzeit deutet sich jedoch an, dass der Außenhandel, der die deutsche Wirtschaft im Boom so lange getragen hat, nun zum Bumerang werden könnte. Handelskonflikte bremsen den internationalen Handel und werden zunehmend zum Problem für die Exportwirtschaft. Der ZEW-Indikator zur Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Lage ist im Juli zum ersten Mal seit Juli 2010 wieder in den negativen Bereich gerutscht. Der gleiche Indikator für die Konjunkturerwartung ist auf dem niedrigsten Niveau seit Januar 2012. Bei den Kollegen des ifo-Instituts sieht es ähnlich aus: Auch hier ist die Einschätzung der aktuellen Lage auf dem tiefsten Stand seit 2010 und auch erstmals seitdem wieder unter 100 Punkten. Das ist neu. In den letzten Monaten zeigte die Konjunkturerwartung der deutschen Unternehmen stets nach unten, doch die aktuelle Lage blieb robust oder zumindest im positiven Bereich. Das zweite Quartal hat nun tatsächlich auch eine Kontraktion gezeigt. Eine wirtschaftspolitisch orientierungslose Bundesregierung trifft auf zunehmende Handelskonflikte in einer sich disruptiv verändernden Wirtschaftswelt. Das könnte zu viel sein für die deutsche Exportwirtschaft.

Ein Einbruch des Exports würde die Commerzbank an einer weiteren Flanke unter Druck setzen. Die starke Stellung der Bank im Außenhandel – laut Commerzbank wickelt sie ein Drittel des deutschen Exportgeschäfts ab – könnte dann zum Bumerang werden. Schwundendes Neugeschäft und höhere Ausfälle wären eine mögliche Folge einer Rezession und eines Einbruchs des Außenhandels. Da die Bank in diesem Segment in Deutschland führend ist, wäre sie auch mit am härtesten betroffen.

In einem Werkstattgespräch mit der Presse hat die Bank darauf hingewiesen, dass gerade in der Begleitung des Mittelstands im Außenhandel individuelle Lösungen gefragt sind. Individuelle Betreuung erfreut den Kunden, heißt aber im Gegenzug auch eine hohe Kostenstruktur. Kosten zu senken wäre ein Ansatzpunkt, die Folgen einer Rezession in Deutschland im Firmenkundengeschäft abzufedern. Die Commerzbank arbeitet auch an einer Effizienzsteigerung. Große Hoffnungen setzt das Institut dabei auf die Distributed-Ledger-Technologie (DLT). So wurde bei der Veranstaltung auch über Fortschritte des Marco-Polo-Netzwerks berichtet. Dabei handelt es sich um ein digitales Ökosystem für die Handelsfinanzierung, das gerade entwickelt wird. Die Technologie klingt

nach einem möglichen Ansatz, die Kosten zu straffen. Nur: Die Bank wies auch darauf hin, dass sich das digitale Ökosystem noch in der Forschungs- und Entwicklungsphase befindet. Schnelle Hilfe muss wohl woanders herkommen.

Im September will der Commerzbank-Chef Martin Zielke dem Aufsichtsrat eine neue Strategie präsentieren. Diese sollte auch Lösungen für ein Rezessionsszenario bereithalten. Ansonsten könnte schneller eine erneute Strategieanpassung nötig sein, als ihm lieb ist.

Landesbanken

Transaktion mit gewünschtem Einmaleffekt

Die Sondierungsgespräche zwischen den beiden Frankfurter Großbanken über eine mögliche Fusion waren eher von den Anteilseignern, der Politik und/oder den Marktzwängen getrieben. Zumindest von größeren der hiesigen Institute hat man aber eine betont offensive Ankündigung, über bemerkenswerte Akquisitionen wachsen zu wollen, hierzulande seit vielen Jahren nicht mehr gehört. Die allgemeine Sprachregelung läuft vielmehr meist darauf hinaus, den Markt zu beobachten und bei passenden Gelegenheiten bereit zu sein. Misst man den Erfolg einer Akquisition an den Auswirkungen der Erstkonsolidierung, ist das der Helaba mit der unter Buchwert erworbenen Dexia Kommunalbank (DKD) gelungen. Die erstmalige Einbeziehung der neuen KOFIBA Kommunalfinanzierungsbank GmbH in den Abschluss des ersten Halbjahres 2019 hat jedenfalls gleich mehrere angenehme Effekte.

So konnte per Stichtag 30. Juni 2019 nicht nur das Konzernergebnis vor Steuern im Vorjahresvergleich kräftig auf 325 (200) Millionen Euro gesteigert werden, sondern auch die zuvor doch recht hoch ausgefallene Cost Income Ratio wird in der Momentaufnahme unter vollständiger Berücksichtigung der Bankenabgabe sowie der Beiträge zu den Sicherungseinrichtungen der S-Gruppe sofort auf ansehnliche 68,3 Prozent gedrückt und bewegt sich damit im derzeit erklärten Zielbereich unter 70 Prozent. Ebenfalls im Soll ist mit 7,7 Prozent die Eigenkapitalrentabilität, deren Zielkorridor auf 5 bis 7 Prozent veranschlagt wird. Und nicht zuletzt darf die Bank mitten in der aktu-

ellen Phase der Verunsicherung über den weiteren Konjunkturverlauf für das Gesamtjahr die Prognose eines Jahresergebnisses vor Steuern 2019 über dem Vorjahreswert von 443 Millionen Euro wagen.

Den Gesamteffekt des Erwerbs der ehemaligen DKD werden außenstehende Beobachter allerdings kaum treffend einordnen können. Denn bis zum ersten Quartal 2020 läuft nun die Integration der heutigen KOFIBA in die Landesbank. Und neben den für dieses Projekt anfallenden Integrationskosten stehen in neun Monaten Entwicklungen an, die massive Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf haben könnten, angefangen von der konjunkturellen Entwicklung unter den Nebenbedingungen von Brexit und Handelsstreit bis hin zu der weiteren Ausrichtung der Geldpolitik und den Möglichkeiten der Ausschöpfung der neuen Kundenbeziehungen aus der neuen Einheit.

Besonders genau im Blick behält die Öffentlichkeit derzeit die Entwicklung der Risikovorsorge, die den aktuellen Halbjahresberichten nach in einer ganzen Reihe von Instituten gestiegen ist. Bei der Helaba beispielsweise hat sich die mit plus 13 Millionen Euro im Vorjahreshalb-jahr noch positiv ausgewiesene Risikovorsorge per 30. Juni 2019 auf einen Aufwand von 34 Millionen Euro normalisiert, wird aber von der Bank als weiterhin entspannt eingestuft. Betroffen sind demnach kleinere Fälle, ohne klare erkennbare Zuordnung zu bestimmten Branchen und Regionen. Angesichts der sichtbaren konjunkturellen Einschätzung geht die Bank allerdings davon aus, die komfortablen Jahre der Talsohle der Risikovorsorge durchschritten zu haben. Wie für so viele andere Institute gilt es also auch für die Helaba, den Markt nach möglichen Erlösquellen zu sondieren und bei alledem stark auf die Kosten zu achten.

Regulierung

Diskussionen um die Basel-IV-Umsetzung

In welchen europäischen Ländern gibt es den größten Nachholbedarf für die Eigenkapitalausstattung der Banken? Hätte man diese Frage vor gut zwei Jahren ausgewiesenen Kennern der europäischen Bankenszene gestellt, wäre wohl in vielen Fällen eine andere Abfol-

ge ermittelt worden, als sie Anfang August die europäische Bankenaufsichtsbehörde EBA anhand einer umfangreichen Basel-IV-Auswirkungsstudie ermittelt hat. Die höchsten zusätzlichen Kapitalanforderungen haben der EBA-Studie zufolge mit mehr als plus 55 Prozent die betrachteten Institute aus Schweden, gefolgt von Dänemark mit knapp über 40 Prozent und Deutschland mit knapp unter 40 Prozent an zusätzlichem Kapital. Leicht über dem durchschnittlichen Anstieg der Kapitalanforderungen liegen die Niederlande, Irland und Frankreich. Nach Beobachtungen des Bundesverbandes deutscher Banken (BdB) sind der Tendenz nach somit vielfach Länder betroffen, deren Institute im EBA-Stresstest vergleichsweise gut abgeschnitten hatten.

Konkret steigen die Eigenmittelanforderungen der betrachteten 189 Institute demnach um 24,4 Prozent, die benötigten zusätzlichen Eigenmittel betragen 135,1 Milliarden Euro. Auch wenn sich die konkreten Zahlen auf die ausgewählten Institute des Samples beziehen, sieht der BdB die Aufsäher weit von dem angepeilten Ziel entfernt, die Kapitalanforderungen nach Basel IV nicht signifikant oder konkreter weniger als 10 Prozent steigen zu lassen. Möglichst im Schulterschluss mit Vertretern aus den besonders betroffenen Ländern versucht der BdB nun im Vorfeld des für Mitte 2020 vorgesehenen Gesetzentwurfs der EU-Kommission und dem darauf aufbauenden Trilog-Prozess die politische Umsetzung von Basel IV in Bahnen zu lenken, die den besonderen Bedingungen der besonders betroffenen Institute gerecht wird. Wo ist die Unterstützung der deutschen Politik, wenn es darum geht, hiesige Schlüsselindustrien zu unterstützen? So lautet die flankierende Frage in Richtung Berlin.

Eine Unterstützung von den hiesigen und anderen europäischen Aufsichtsbehörden wird indes nur bedingt erwartet, zum einen, weil die an dem mühevoll ausgehandelten Basel-IV-Kompromiss beteiligten Personen und ihre jeweiligen Häuser dieses Paket kaum noch aufschnüren wollen und zum anderen, weil die EBA in einigen zentralen Punkten klar eine Gegenposition zum BdB bezogen hat. So weist die EBA beispielsweise darauf hin, dass für rund 50 Prozent aller Banken die Erhöhung der Eigenkapitalanforderungen unter 10,6 Prozent bleibt. Der BdB wiederum betont, dass die 50 Prozent der Banken, die einen teilweise extremen Anstieg ihres Eigenkapitalbedarfs verkraf-



ten müssen, deutlich mehr als 50 Prozent des Marktes abdecken. Die Anregung der EBA allein schon durch Gewinnthesaurierung in der Transitionsphase, den Shortfall von 135 auf 59 Milliarden Euro reduzieren zu können, stuft der BdB angesichts der Situation an den Aktienmärkten und den Ansprüchen von Aktionären und Investoren als völlig unrealistisch ein. Und auch den von der EBA vorgerechneten moderaten Anstieg der Kapitalanforderungen für kleine Institute um 5,5 Prozent will der Verband nicht gelten lassen, weil es selbst im Sample zahlreiche kleinere und mittlere Institute mit weitaus über diesem Durchschnittswert liegenden Anstiegen gibt.

So gut sich der BdB mit seinen Argumenten auch für den politischen Diskurs gewappnet, sieht, so unsicher ist sich Hauptgeschäftsführer Christian Ossig mit der Einschätzung der Erfolgsaussichten. Denn viele Politiker aus den kleineren europäischen Ländern werden mit all diesen Dingen auf nationaler Ebene überhaupt nicht konfrontiert und entscheiden beziehungsweise urteilen deshalb möglicherweise nach dem geläufigen Brüsseler Motto: Wo ist das Problem?

Outsourcing

Zwischen Flexibilität und Sicherheit

Als diese Zeitschrift vor nicht einmal vier Jahren auf einer Fachtagung die altbekannte Frage aufgriff, ob Banken noch notwendig sind, war das eigentliche Kernthema der Veranstaltung das damalige und künftige Verhältnis von Banken und Fintechs. Wie nicht zuletzt eine exemplarische Zusammenstellung des Bundesverbandes deutscher Banken zeigt, sind Fintechs inzwischen in rasantem Tempo in nahezu alle Geschäftsbereiche der Banken vorgedrungen. Es gibt Geschäftsverbindungen, Kooperationen oder auch Konkurrenzbeziehungen, unter anderem im Zahlungsverkehr, im E-Commerce, bei Identifikationsverfahren, im Einlagen-, Kredit- oder Immobiliengeschäft bis hin zum Versicherungsgeschäft oder dem Banking allgemein. Banken haben Fintechs aufgekauft, letztere haben teilweise Banklizenzen erworben. Insgesamt wird der hiesige Fintechmarkt von Jahr zu Jahr vielfältiger und dichter. Vonseiten der Kreditwirtschaft geht es in der Zusammenarbeit

anders als in der Anfangsphase nicht mehr allein darum, durch die Einbindung der Fintechs Kosten zu senken, sondern zunehmend darum, Erträge zu generieren.

So unkompliziert wie sich viele Fintechs und auch Kreditinstitute den Markteintritt beziehungsweise die Zusammenarbeit wünschen würden, läuft diese in der Praxis bisher nicht. Während für das Andocken von Fintechlösungen an die Systeme der Banken aus technischer Sicht je nach Schnittstelle nur wenige Wochen veranschlagt werden, ist das bankaufsichtliche Prozedere viel langwieriger. Selbst bei grundsätzlichem Interesse von Banken an einem zügigen Onboarding von innovativen Fintechlösungen kann die regulatorische Prozedur durchaus ein halbes bis eineinhalb Jahre dauern. Dass manche Fintechs mit Blick auf die regulatorischen Usancen zwischen 70 und 500 Fragen der Banken beantworten müssen, um sich für eine Anbindung an deren Schnittstellen zu qualifizieren, ist auch dem BdB entschieden zu viel. Der Verband hat deshalb eine Outsourcing-Leitlinie erarbeitet, die diesen Prozess vereinfachen und damit das Onboarding wesentlich beschleunigen soll. Mit einem vergleichsweise kurzen Katalog von 18 Fragen sollen die Fintechs nach Risikoreifegrad in vier Kategorien eingestuft werden. Je geringer der Risikoreifegrad ihres Angebotes, umso geringer auch die gestellten Anforderungen.

Dass sich der BdB besonders intensiv mit dem Projekt Outsourcing-Leitlinie beschäftigt hat, ist übrigens naheliegend, gehören dem Verband doch sowohl private Banken mit verschiedenen Rechenzentren wie auch Fintechs an. Aber auch für die Verbundinstitute mit einheitlichen Rechenzentren ist das Outsourcing oft mit hohem organisatorischem Aufwand verbunden. Selbst zwischen Mutter- und Tochterunternehmen ist aus aufsichtsrechtlichen Gründen oft ein langwieriger Frage-Antwort-Prozess zu durchlaufen, bevor die eine Einheit für die andere regulatorisch abgesichert Dienstleistungen erbringen darf. Einfacher wird es bei Unternehmensteilen mit Beherrschungsvertrag. Wenn der BdB seine Outsourcing-Leitlinie nach der Berücksichtigung des Feedbacks aus der Aufsicht wie derzeit angepeilt Mitte November dieses Jahres der Öffentlichkeit vorstellen wird, wird man schon klarer sehen, ob daraus eine Initiative der gesamten deutschen Kreditwirtschaft werden oder sie ein Projekt des BdB bleiben wird.