Commerzbank

Evolution der Strategie

Gespannt wurde auf die Strategieanpassung der Commerzbank gewartet, die für Ende September angekündigt war. Die Spannung war wohl so groß, dass es manche Beteiligte nicht mehr aushielten, bis zum Termin der Verkündung zu warten: Eckpunkte tröpfelten schon vorab zu den Medien. Daher sah sich die Commerzbank gezwungen, schon eine Woche vor dem geplanten Termin über wesentliche Punkte zu informieren (siehe auch Bankenchronik, Seite 8). Allerdings mit dem Verweis, dass Vorstand und Aufsichtsrat noch keine Beschlüsse dazu gefasst haben.

Ein Schritt soll die Schließung von Filialen und der Abbau von Personal sein. Es sollen gut 200 Filialen geschlossen werden und 4300 Stellen abgebaut werden, gleichzeitig jedoch auch 2000 neue Stellen in strategisch wichtigen Bereichen geschaffen werden. Schon im Rahmen des Strategieplans Commerzbank 4.0, der vor drei Jahren verkündet wurde, waren 9600 Stellen weggefallen. Es ist ein schmerzhafter Schritt, aber wohl notwendig.

Doch es soll nicht nur der Rotstift gezückt werden. Das Management will kräftig investieren. So sollen 750 Millionen Euro zusätzlich in Digitalisierung, IT-Infrastruktur und Wachstum investiert werden. Das ist grundsätzlich begrüßenswert, natürlich hängt die Beurteilung aber auch davon ab, wie konkret investiert wird. Die eigentliche Pressekonferenz, die dazu weitere Details ans Licht bringen dürfte, fand erst nach Redaktionsschluss statt.

Die Comdirect Bank soll wieder vollständig mit der Commerzbank verschmolzen werden, da sich die Geschäftsmodelle durch die Digitalisierung weiter angleichen würden. Derzeit hält das Institut an der Tochter 82 Prozent der Anteile. Die Commerzbank will 25 Prozent Aufschlag auf den „unbeeinflussten Preis" zahlen, um die restlichen Anteile wieder einzusammeln. Ob es tatsächlich nötig war, die geplante Übernahme zu publizieren, bevor es überhaupt entschieden ist, können nur Juristen entscheiden. Fakt ist, es könnte dadurch teurer werden. Falls mit dem „unbeeinflussten Kurs" der Kurs vor der Ad-hoc-Mitteilung gemeint war, notierte die Aktie bereits zwei Tage später schon 29 Prozent darüber und somit über dem erhofften Übernahmepreis. War die Veröffentlichung überflüssig, war es ein Eigentor. Falls nicht, sollten vielleicht die Regeln zur Ad-hoc-Publizität überdacht werden.

Um die Investitionen, die für das neue Programm notwendig sind, aus eigener Kraft ohne Schwächung der Kapitalstruktur stemmen zu können, soll die polnische Tochter mBank verkauft werden. Dieser Schritt soll zwar Eigenkapital freisetzen, wird aber von Analysten und Rating-Agenturen sehr kritisiert, da die mBank einer der wichtigsten Ertragsbringer der Commerzbank ist. Das Tafelsilber soll also verscherbelt werden.

Bemerkenswert ist auch der Blick auf die neuen Mittelfristziele. In der 4.0-Mitteilung war noch von einer Netto-Eigenkapitalrendite von 6 Prozent beziehungsweise 8 Prozent die Rede, falls sich das Zinsumfeld wieder normalisiere. Nun hat eine Evolution auch hier stattgefunden, allerdings eine inverse. Der Vorstand gibt für das Jahr 2023 noch eine Eigenkapitalrendite von mehr als 4 Prozent als Zielwert vor. Das ist erstaunlich wenig ambitioniert, vor allem vor dem Hintergrund, dass dafür das Tafelsilber verscherbelt werden soll. Alles sind einzelne Maßnahmen, die vielleicht helfen, aber es fehlt insgesamt die zündende Idee für eine überzeugende Wachstumsstrategie.

Sparkassen

Gute Geschäfte, schlechte Rahmenbedingungen

Auf Basis der Prognoserechnung gibt der Präsident des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen (SGVHT) bei der Präsentation der Halbjahresergebnisse seiner Mitgliedssparkassen traditionell einen Ausblick auf die Ertragsentwicklung des Gesamtjahres. Jahrelang hat er dabei verkünden dürfen, dass es den Sparkassen in der Marktbearbeitung vor Ort beziehungsweise im Verbund immer wieder gelungen ist, den schwierigen Rahmenbedingungen zu trotzen und befürchtete Einbrüche der Ergebnisse zu bremsen oder zuweilen umzukehren. In diesem Sinne erwartet Gerhard Grandke für das laufende Jahr 2019 eher schwierige Bedingungen, nämlich einen um gut 4 Prozent rückläufigen Zinsüberschuss, der

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

durch die prognostizierte Steigerung des Provisionsüberschusses um 3,4 Prozent nicht kompensiert werden kann. Und dennoch spricht er immer noch von einem auskömmlichen Ergebnis und sieht allen Widrigkeiten zum Trotz keinen Grund für vorauseilende Panik.

Seine Zuversicht stützt sich nicht zuletzt auf den ermutigenden Geschäftsverlauf des ersten Halbjahres. Insbesondere das Kreditgeschäft zeigt bislang keine Spur von einer vielfach erwarteten Eintrübung der Wirtschaftsentwicklung. Mit einem Plus von 4,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert haben die Ausleihungen der Mitgliedssparkassen an Unternehmen und Selbstständige sogar den größten Sprung seit gut zehn Jahren gemacht. Im Neukreditgeschäft mit Unternehmen haben sich die Darlehenszusagen um 7,5 Prozent erhöht und die Darlehensauszahlungen um 10,2 Prozent. Die derzeit wegen der Einlagefazilität bei der EZB für die Banken eher belastenden Kundenverbindlichkeiten der SGVHT-Institute sind um 0,9 Prozent auf 101,1 Milliarden Euro gestiegen. Mit der Umsatzsteigerung von 5,1 Prozent auf 6,3 Milliarden Euro im Kundenwertpapiergeschäft zeigt Grandke sich zufrieden und betont die Handlungsbereitschaft und -fähigkeit seiner Mitgliedsinstitute bei der Marktbearbeitung.

Beim Ausblick auf das Umfeld beginnt er allerdings nicht mit dem Stand der Digitalisierung und ihren anhaltenden Herausforderungen, also den dringlichen Herausforderungen, die die Sparkassen selbst aktiv beeinflussen können, sondern seinen Schwerpunkt bilden eher die fiskal- und geldpolitischen sowie die aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen, also Dinge, die sich vom SGVHT und der gesamten Bankenbranche nur indirekt über den gesellschaftspolitischen Diskurs in die gewünschten Bahnen lenken lassen. Unter dem noch frischen Eindruck der jüngsten Ratssitzung der EZB im September klingt insbesondere die Fundamentalkritik an der weiteren geldpolitischen Lockerung schon ein wenig erschöpft, weil die vielen Hinweise nahezu aller Banken und Bankengruppen auf die gravierenden negativen Auswirkungen der Zinspolitik auf die Altersvorsorgeeinrichtungen, die Gefährdung der Geschäftsgrundlagen des zinsabhängigen deutschen Bankensystems und die unerwünschten Verteilungswirkungen auf ärmere und reichere Bevölkerungsschichten bei den Notenbankern bisher wenig Gehör finden. Als Unterstützung seitens der Finanzpolitik erhofft er sich von der öffentlichen Hand mehr Investitionen, beispielsweise in die Infrastruktur, deren Finanzierung für Bund, Länder und viele Kommunen unter den derzeitigen Marktbedingungen vergleichsweise günstig ist und als angenehmen Nebeneffekt noch gewisse Impulse für die Wirtschaft und damit auch für die Banken verspricht.

In solch offener und deutlicher Form bisher eher seltener artikuliert wurde die Kritik an der BaFin und ihrem Präsidenten. Dem Sparkassensektor eine starke Ausweitung des Provisionsgeschäftes nahezulegen und das Gewicht des Provisionsgeschäftes mit dem amerikanischer Investmentbanken in Zusammenhang zu bringen, wird von Grandke als unzulässige Parteinahme für deren Geschäftsmodell und im weiteren Sinne als Angriff auf das Sparkassenwesen interpretiert. An dieser Stelle sieht er Redebedarf mit dem BaFin-Präsidenten.

Börsen

Weiteres Übernahmeangebot

Das war ein unerwarteter Paukenschlag am geschichtsträchtigen 11. September, der die nächste Runde im Übernahmekampf der Börsengesellschaften einleitete: Der Betreiber der Börse Hongkong, die Hongkong Exchanges and Clearing Limited (HKEX), hat der Börse London – die noch vor Kurzem selbst ein Übernahmeangebot in Höhe von 27 Milliarden US-Dollar für den Datenanbieter Refinitiv abgab – ein Angebot für die Übernahme aller Aktien gemacht. Mit dem kombinierten Angebot aus Aktien und Cash (siehe Seite 45) würde die London Stock Exchange Group (LSEG) mit nicht ganz 32 Milliarden britischen Pfund bewertet.

In einer ersten Reaktion zeigte sich die LSEG leicht düpiert und abwartend. Düpiert vor allem deswegen, weil das Angebot veröffentlicht wurde, bevor es das Management in London in Ruhe prüfen konnte. Immerhin wurde dennoch eine Prüfung des Angebots in Aussicht gestellt. Doch die dauerte nicht lange. Zwei Tage später lehnte die LSEG das Angebot offiziell ab, nachdem das Board des Unternehmens einstimmig dagegen stimmte. Aus vielen Gründen: Die strategische Überlegung, Refinitiv zu übernehmen sei wohlüberlegt gewesen

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

– HKEX stellte das Angebot unter die Bedingung, den Refinitiv-Deal abzubrechen –, das Angebot sei zudem viel zu niedrig und die politische Situation in Hongkong zu ungewiss.

Die HKEX zeigte sich davon enttäuscht, ist jedoch weiterhin davon überzeugt, dass es der strategisch richtige Schritt wäre. Daher wird es spannend zu sehen, ob sie sich die Börse Hongkong unter der Führung von Charles Li davon schon ins Bockshorn jagen lässt und aufgibt, oder ob sie es weiter versucht. Die Aktionärsstruktur der LSEG wäre durchaus geeignet, um zur Not auch eine feindliche Übernahme durchzuführen. Es gibt nur vier große Ankeraktionäre, die insgesamt 29 Prozent der Anteile halten. Größter Aktionär ist der Staatsfond Qatar Investment Authority (QIA), der 10,3 Prozent der Anteile hält (alles Stand September 2018, Quelle: LSEG). Danach folgt mit 6,9 Prozent der weltgrößte Vermögensverwalter Blackrock. Geostrategische Interessen aus britischer Sicht dürften diesen Investoren jedoch herzlich egal sein. Allerdings müsste die HKEX für eine feindliche Übernahme das Angebot deutlich nachbessern.

Aber auch dann wird es schwierig. Die HKEX hat schon im Jahr 2012 die London Metal Exchange (LME), eine der global wichtigsten Börsen für den Handel mit Metall-Rohstoffen, gekauft. Wenn nun auch noch die wichtigste Aktienbörse des Landes in den Einflussbereich der Chinesen geraten würde, könnte das für Sorgenfalten bei den Regulatoren und den ohnehin schon Brexit-gestressten Politikern sorgen. Daher wäre ein Eingreifen zumindest denkbar. Gegen ein Eingreifen spricht aus Londoner Sicht jedoch ein Blick auf den Global Financial Centres Index: Dort rangiert London in der Rangliste der global wichtigsten Finanzzentren auf Rang 2, relativ deutlich hinter New York. Hauchdünn hinter London folgt das aufbegehrende Hongkong. Gemeinsam könnte der Finanzplatz London/Hongkong durchaus eine Gefahr für die Führungsrolle der Amerikaner darstellen. Dadurch wiederum könnte der Druck auf die EU erhöht werden, wenn der dann wichtigste Finanzplatz direkt vor der Haustür stünde. Zudem würde es der geschundenen imperialistischen Seele der Briten schmeicheln. Es bleibt spannend abzuwarten, ob es Li auf einen feindlichen Übernahmeversuch ankommen lässt. Ebenso spannend wäre dann zu sehen, ob die Politik dazwischen grätscht.

PSD Banken

Baufinanzierung digital

Samstagabend auf der Couch bequem via Tablet den neuen Bestseller bei Amazon ordern, die Herbstkollektion bei Zalando bestellen, das Bahnticket und die Unterkunft für den nächsten Urlaub buchen, das Aktiendepot umschichten und – beinahe vergessen – noch schnell die Finanzierung für den Wohnungskauf in trockene Tücher bringen. Während die ersten dieser Beispiele längst gang und gäbe in deutschen Wohnzimmern sind, fiel Letzteres bislang unter die Kategorie Zukunftsmusik. Bislang, denn die 14 PSD Banken arbeiten unter Hochdruck an der Vollendung einer ausschließlich digitalbasierten Form der Baufinanzierung. Bis zum Jahresende soll es soweit sein.

Zwar können Teile der Baufinanzierung bekanntlich bereits heute online erledigt werden. Doch sobald es ans Eingemachte geht, fällt dann doch immer noch eine ganze Reihe analoger Schritte beziehungsweise Medienbrüche an. Für die PSD Banken ist dies im digitalen Zeitalter, in dem sich Verbraucher längst an ein Höchstmaß von Convenience und Schnelligkeit gewöhnt haben, ein verbesserungswürdiger Zustand. Digitale Leadgenerierung beziehungsweise bloße Schaufensterkonditionen sollen mit der Neuentwicklung deshalb der Vergangenheit angehören: Die PSD Banken versprechen auf Basis der online gemachten Angaben umgehend ein verbindliches und maßgeschneidertes Angebot mit Echtzeitkonditionen. Der Weg dorthin ist tatsächlich denkbar einfach und intuitiv: Mit acht Klicks lässt sich die digitale Antragsstrecke der PSD Bankengruppe theoretisch zurücklegen. Dabei sind alle gängigen Finanzierungsvorhaben (Kauf, Bau, Modernisierung und Darlehensverlängerung) möglich, außerdem kann der Kunde die Zinsbindungsfrist frei wählen und ist somit nicht auf die klassische zehnjährige Laufzeit beschränkt.

Sofern an irgendeiner Stelle der Antragsstrecke Fragen auftauchen, wird entweder medienbruchfrei via Video oder auf Wunsch auch per Telefon oder in der Filiale geholfen. Digitaler Komfort steht dann auch im Anschluss im Fokus: Die einzureichenden Kreditunterlagen können bequem online hochgeladen werden, darüber hinaus arbeiten die genossenschaftlichen Direktbanken derzeit unter anderem

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

noch an der Ermöglichung der digitalen Legitimation und Dokumentenunterzeichnung. Dort, wo es die (aufsichts-)rechtlichen Rahmenbedingungen erlauben, soll die Customer Journey vollständig digital gestaltet werden. Abgerundet wird das Ganze mit der virtuellen persönlichen Immobilienassistentin, kurz PIA. Im Sinne eines ganzheitlichen Ökosystems wird Kunden dabei die Onlinebuchung von weitergehenden Dienstleistungen rund um die Baufinanzierung angeboten.

Nun bleibt abzuwarten, wie aufgeschlossen die Kunden gegenüber der Produktinnovation sein werden. Um einen Selbstläufer dürfte es sich bei dem Konzept nicht handeln, schließlich ist die Baufinanzierung ein komplexes Vorhaben, das noch dazu für die meisten Menschen die wichtigste finanzielle Entscheidung ihres Lebens darstellt. In weiser Voraussicht hat die PSD Bankengruppe deshalb eine wissenschaftliche Untersuchung beim Münchner CFin – Research Center for Financial Services in Auftrag gegeben, um das konkrete Potenzial der volldigitalen Baufinanzierung zu eruieren. Die Ergebnisse sind durchaus ermutigend: Fast ein Drittel (31,2 Prozent) der befragten Bundesbürger kann sich demnach inzwischen vorstellen, eine Baufinanzierung digital und ganz ohne den klassischen Beraterkontakt abzuschließen. Das potenzielle Neugeschäftsvolumen (ausschließlich neu verhandelte Kredite im Neugeschäft) beziffert das CFin in Deutschland auf 4,4 Milliarden Euro jährlich.

Bundesgerichtshof

Bearbeitungsentgelt für Treuhandaufträge?

Der Bankensenat des BGH hält trotz rechtswissenschaftlicher Kritik an seinem „Darlehensleitbild“ fest, mit dem er den Banken auferlegt, für Verbraucherdarlehen formularmäßig nur laufzeitabhängige Vergütungen zu erheben. Andere, vor allem pauschale Gebühren lässt er überwiegend als unwirksam durch das Raster der Inhaltskontrolle des § 307 BGB fallen. In Heft 4-2019, Seite 36, dieser Zeitschrift wurde über die Kritik an diesem „Leitbild“ berichtet. Das Urteil vom 10. September 2019 (AZ XI ZR 7/19) geht erneut von dieser Linie aus. Die BGH-Pressemitteilung dazu (die Begründung wird erst später veröffentlicht), lässt nicht erkennen, ob bei der Urteilsfindung das „Leitbild“ hinterfragt worden ist; es scheint eher nicht der Fall gewesen sein.

Ein Verbraucherverband klagte mit dem Antrag, die folgende AGB-Entgeltklausel einer Sparkasse für unwirksam zu erklären: „Bearbeitungsentgelt für Treuhandaufträge Ablösung Kundendarlehen 100 Euro.“ Das Landgericht wies die Klage ab, das OLG gab ihr statt, ließ aber die Revision zum BGH zu. Dessen Bankensenat entschied, die Klausel unterliege als „Preisnebenabrede“ der Inhaltskontrolle nach § 307 BGB. Sie umfasse Fälle, in denen der Kunde sein Sparkassendarlehen von einem anderen Institut ablösen und daher die der Sparkasse gestellte Sicherheit (zum Beispiel Grundschuld) unter Treuhandauflage auf das neue Institut übertragen möchte. Wenn die Sparkasse für die von ihr eo ipso geschuldete Rückgewähr oder Übertragung der Sicherheit ein Entgelt verlange, sei das eine Preisnebenabrede, für die § 307 BGB gelte. Löse umgekehrt die Sparkasse das Darlehen eines anderen Instituts ab und übernehme dabei einen Treuhandauftrag des Kunden, verfolge sie eigene Vermögensinteressen; auch insofern handele es sich um eine kontrollfähige Preisnebenabrede. Dass diese Nebenabrede der Inhaltskontrolle nicht standhalte, begründet der BGH wieder über sein „Darlehensleitbild“. Danach sei im eigenen Interesse der Sparkasse liegender Aufwand allein mit dem gemäß § 488 Abs.1 Satz 2 BGB zu vereinbarenden Zins abzugelten. Ein daneben erhobenes Entgelt sei unwirksam.

Abgesehen von dem grundsätzlichen Zweifel an diesem „Darlehensleitbild“ stellt sich hier allerdings auch die Frage, ob es denn angemessen und vor allem gerecht ist, bereits bei Abschluss eines Darlehens später möglichen, aber zu diesem Zeitpunkt noch irrelevanten Aufwand der Sparkasse oder Bank in den Zins erhöhend „einzupreisen“. Schließlich könnte das später die Forderung von Kunden auslösen, den „eingepreisten“ Zinsanteil zurückzufordern, wenn der dagegen stehende Aufwand während der Laufzeit nicht angefallen ist. Vor diesem Hintergrund könnte der Verzicht auf die „Einpreisung“ zugunsten einer Zusatzerhebung im relevanten Einzelfall wie hier angemessener und auch „gerechter“ sein. Das „Dogma“ des Darlehensleitbildes verbietet diese Fragestellung. Ein Anlass, es seinerseits erneut infrage zu stellen?

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