

Finanzstandort

BdB konkretisiert seine Wünsche

Sachsen-Anhalt hat gewählt. Welche Schlüsse lassen sich daraus für die im Herbst anstehende Bundestagswahl ziehen? Ist das aktuelle Stimmungsbild von zwei Millionen Wählern in einer klar definierten Region repräsentativ für die gesamte Bundesrepublik? Das fragen sich natürlich alle Berichtersteller und auch so mancher Bürger. Denn ansonsten ist es noch recht ruhig mit Blick auf den 26. September 2021, der für die meisten Teenager ein Novum mit sich bringen wird: Eine Regierung ohne Angela Merkel. Für konkrete Hochrechnungen ist es noch zu früh. Der Wahlkampf hat gerade erst sanft begonnen. Und auch die zahlreichen Wirtschaftsverbände halten sich mit ihren Vorschlägen für eine künftige Bundesregierung noch zurück.

Der erste Bankenverband, der mit Wünschen und Ideen an die Öffentlichkeit trat, war der VöB Mitte Mai. Anfang Juni nun zogen die privaten Banken nach. Die Vorschläge der Bankvertreter können nicht wirklich überraschen, denn zu klar und zu bekannt sind die Punkte, die der BdB in seinem jüngsten Positionspapier „Finanzstandort Deutschland verbessern“ vertritt: engagierte und ambitionierte Schritte in Richtung Bankenunion und Kapitalmarktunion, die schnelle Verabschiedung des Digital-Pakets der EU, eine stärkere Harmonisierung der Geldwäschebekämpfung, deutlich erweiterte und vor allem einheitlichere Möglichkeiten der digitalen Kundenidentifikation, eine ambitionierte Nachhaltigkeitsstrategie sowie eine Modernisierung der europäischen Verbraucherrechtlicherichtlinien werden hier gefordert.

Während Hauptgeschäftsführer Christian Ossig dem deutschen Bankenmarkt ein gutes Zeugnis ausstellt, dieser sei „sowohl wettbewerbsintensiv als auch vielfach effizient“, mahnt er großen Nachholbedarf mit Blick auf den Kapitalmarkt an. Der deutsche und europäische Kapitalmarkt müsse global ausgerichtet und international wettbewerbsfähig sein. Dafür brauche es vor allem europaweit einheitliche, klare und ausgewogene aufsichtliche Rahmenbedingungen. Das heißt im Kern Deregulierung beziehungsweise eine „grundlegende Modernisierung der BaFin-Aufsichtspraxis“.

Denn die deutschen Regelungen seien selbst im innereuropäischen Vergleich sehr rigide und komplex. Der Vorschlag des BdB: Eine Überarbeitung des BaFin-Merkblatts zur Erlaubnispflicht grenzüberschreitender Geschäfte sowie eine Entschlackung der relevanten KWG- und WpHG-Bestimmungen. Auf europäischer Ebene solle die Bundesregierung darüber hinaus auf eine Harmonisierung der unterschiedlichen nationalen Regelungen hinwirken. Ob die privaten Banken damit Gehör finden? Denn der Trend läuft aufgrund der Erfahrungen mit Wirecard und BaFin eher in Richtung einer verstärkten Aufsicht und nicht in Richtung Lockerungen.

Weitere wichtige Punkte für einen attraktiven Finanzstandort Deutschland sind laut BdB der Verzicht auf ein „Gold-Plating“, sprich das Übererfüllen internationaler Vorgaben bei der Umsetzung in nationales Recht, eine Modernisierung des Handels- und Vertragsrechts, eine Verbesserung der insolvenzrechtlichen Rahmenbedingungen, eine verstärkte Nutzung der Digitalisierung auch bei Geschäftsabschlüssen und in der Kundenkommunikation, natürlich Steuersenkungen statt Steuererhöhungen, die Abzugsfähigkeit der Bankenabgabe sowie mehr Flexibilität bei der Beschäftigung von ausländischen Arbeitskräften.

Auch für die Ansiedelung der europäischen Geldwäschebehörde in Frankfurt in unmittelbarer Nähe zur EZB spricht sich der BdB aus. Das ist dann doch einmal eine kleine Überraschung.

Börsen

Ein Vierteljahrtausend

Pünktlich zu ihrem 250. Geburtstag im laufenden Jahr berichtete die 1771 gegründete Wiener Börse – die damit eine der ersten Börsen überhaupt war – über den Verlauf des doch sehr speziellen vergangenen Geschäftsjahres. Und es gab Erfreuliches zu verkünden, nämlich ein „Wachstum in allen Geschäftsfeldern“. Denn auch in Österreich hat die Corona-Pandemie zu erhöhter Handelsaktivität am Aktienmarkt geführt. Zusätzlich haben eine Rekordaktivität bei den Anleihe-Listings und die anderen Geschäftsbereiche zum guten Geschäftsverlauf beigetragen.



Profitiert hat die Wiener Börse zudem davon, dass sie nicht nur Handelsplatz für die Aktien aus Österreich ist. Aufgrund einiger M&A-Transaktionen vor einigen Jahren kann man Wien auch als (Kapitalmarkt-)Tor zu Ost- und Südosteuropa bezeichnen. Neben Wien ist der Handelsplatz in Prag Teil des Konzerns.

Neben dem klassischen Handel bietet das Unternehmen unter anderem auch technische Dienstleistungen rund um das Thema Kapitalmarkt für die zentral- und osteuropäische Region an. Im Handelsgeschäft sind die Aktienumsätze 2020 in Wien um 11 Prozent auf 69 Milliarden Euro gestiegen. In Prag erhöhten sich diese Umsätze ebenfalls um 11 Prozent auf 10 Milliarden Euro. Dabei muss auch beachtet werden, dass die Aktivität zu Beginn der Pandemie deutlich stieg, aber die Kurse zum Teil 50 Prozent einbrachen und in dieser Zeit das Volumen ja halbiert wurde. Der Aktienmarkt ist dabei laut der Wiener Börse sehr international geprägt. So beträgt der Umsatzanteil der internationalen Handelsmitglieder, vor allem aus Frankreich, Deutschland und Irland, 84 Prozent. Bei den Investoren dominieren vor allem die USA, die mehr als ein Viertel aller institutionellen Investoren stellen.

Explosionsartig ist auch der Anleihenmarkt auf ein Rekordniveau gewachsen, zumindest gemessen an der Zahl der Emissionen. Wie Vorstandschef Christoph Boschan darlegte, dominiert am Anleihenmarkt der Wiener Börse das kleinteilige Corporate Geschäft. Die Zahlen für 2020 weisen 3060 Listings aus, davon 2520 von ausländischen Emittenten. Im Vorjahr waren es noch 726 (389). Das extreme Wachstum dieses Geschäftsfelds kommt fast ausschließlich von ausländischen Emittenten. So konnte die Wiener Börse im vergangenen Jahr die spanische Großbank BBVA im Bereich strukturierte Anleihen gewinnen. Allein dieser neue Kunde steht für 1356 neue Listings im Jahr 2020. Zudem wurde mit Marex Financial ein weiterer „Frequent Issuer“ gewonnen, der für 633 neue Anleihen im Jahr 2020 stand.

Als Ergebnis dieser Geschäftsentwicklung sind die Umsätze der Wiener Börse um 12,4 Prozent auf 75 Millionen Euro gestiegen. Das Ergebnis vor Steuern verbesserte sich sogar um 20,8 Prozent auf 41,3 Millionen Euro. Hauptertragstreiber war die starke Handelsaktivität, aber auch die Segmente Marktdaten & Indizes, die Zentralverwahrung und auch das Geschäftsfeld

Anleihen-Listing mit seinem schon angesprochenen starken Wachstum. Die Umsätze im Bereich IT-Services hingegen blieben aber immerhin stabil.

Der Ausblick auf das neue Jahr lässt auf eine Fortsetzung der Erfolgsstory hoffen. So ist das Handelsvolumen von Januar bis Mai 2021 zwar nur leicht um 2,3 Prozent gestiegen, doch der Bereich Anleihe-Listing hat sein dynamisches Wachstum fortgesetzt. So wurden in den ersten fünf Monaten 2021 2724 Neu-Listings verzeichnet, was einem Zuwachs von 292 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Das Jahr, in dem die Wiener Börse ein Vierteljahrtausend alt wird, dürfte somit auch zur Zufriedenheit der Eigentümer verlaufen. Herzlichen Glückwunsch nach Wien!

Wettbewerb

Auf der Suche nach Technologie-DNA?

Die Corona-Pandemie hat die Digitalisierungsdynamik im Finanzsektor noch einmal deutlich erhöht. Für die Banken und Sparkassen werden somit die digitale Transformation und die in diesem Zusammenhang notwendigen Anpassungen ihrer Geschäftsmodelle an die veränderten Kundenbedürfnisse zu einem essenziellen Wettbewerbsfaktor. Grundlegend geht es dabei aber nicht nur um einzelne Technologien oder Produkte, sondern um das gesamte System einer Bank – in gewisser Weise muss also die DNA der Institute technologischer werden.

Veränderungen sind aber oft eher unbequem und stehen mit immerzu fortlaufenden Prozessen in Verbindung. Und gerade Banken (sowie Versicherungen) haben es im Vergleich zu Unternehmen anderer Branchen besonders schwer, von innen heraus diese Transformation zu bewältigen, da sie vor größeren Hürden stehen. Beispielsweise zu starre Organisationsstrukturen oder veraltete IT-Systeme stellen hierbei erhebliche Hemmnisse dar.

Fintech-Unternehmen hingegen werden praktisch mit technologischer DNA geboren. Und nach einer kurzen Phase des „Welpenschutzes“ weckten sie damit gewisse Begehrlichkeiten bei den Banken, die anfangen, mit den

Technologieunternehmen zu kooperieren beziehungsweise diese schlicht aufzukaufen. In den Jahren 2012 bis 2020 kam es laut den Ergebnissen des dritten Fintech-Kooperationsradars der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC zu insgesamt 844 Kooperationen von Fintechs und Banken. Ein Rekordjahr stellte das Jahr 2018 dar, in dem 178 neue Kooperationen geschlossen wurden. Allerdings lässt sich seitdem ein abfallender Trend erkennen: 2019 waren es noch 137 und im Jahr 2020 sogar nur 92 neue Partnerschaften.

Einerseits kann vermutet werden, dass die Zusammenarbeit in einigen Fällen nicht die erwünschten Effekte erzeugt haben. Schließlich sollte eine Partnerschaft sowohl zur Strategie als auch zu den angestrebten Synergien passen und Banken und Fintechs sind hier mitunter vielleicht doch etwas zu verschieden in ihren Ausrichtungen. Andererseits könnte es auch sein, dass die Institute von den Fintechs nun genug „gelernt“ haben und diese schlicht nicht mehr benötigen. Denn als Reaktion auf die allgemein wachsende Beliebtheit der Technologieunternehmen bei den Verbrauchern wollen Banken gemäß des World Fintech Reports 2021 von Capgemini und Efma nun eigene rein digitale Einheiten aufbauen. Mit anderen Worten: Die Häuser wollen sich im Wettbewerb gegen die Fintechs mit eigenen digitalen Bank-Töchtern stemmen.

Dieses Unterfangen scheint längst überfällig zu sein: „Die Pandemie hat das traditionelle Retail-Banking-Umfeld noch anspruchsvoller gemacht. Wenn etablierte Banken relevant bleiben wollen, ist es jetzt an der Zeit, das Finanzwesen in den Lebensstil der Kunden einzubetten und plattformbasierte Modelle zu übernehmen – Aufschieben ist keine Option mehr“, erklärt Efma-CEO John Berry. Der Report skizziert für etablierte Banken, die eine reine Digital-Tochtergesellschaft gründen wollen, drei Ansätze: vom Grunde auf neu (Greenfield), basierend auf teilweise vorhandenen Strukturen (Brownfield) oder im Mix von existierenden und neuen Systemen (Bluefield). Für alle Ansätze wird eine „Right-Field-Methode“ empfohlen, mit der eine Vision definiert, eine solide Grundlage entwickelt und das langfristige Wachstum durch eine fördernde Kultur vorangetrieben wird.

Allerdings behindern nach wie vor veraltete Denkweisen und Geschäftsmodelle bei den

etablierten Banken den Weg zu einer reinen Digitalbank. So gaben die befragten Führungskräfte an, dass die Muttergesellschaft nicht langfristig genug unterstützt (47 Prozent) oder dass eine kurzfristige strategische Kannibalisierung des Kundenstamms der Muttergesellschaft nicht akzeptiert wird (43 Prozent). Weiterhin war mehr als die Hälfte der Ansicht, dass sie nur schwerlich mit unzureichenden reinen Digitalangeboten umgehen können. Es scheint also nach wie vor Grenzen zu geben bei der Einverleibung von mehr Technologie-DNA. Da Fintechs allerdings weiter Einfluss und Marktanteile gewinnen, sollten traditionelle Banken ein hybrides Modell entwickeln, in dem sie ihre Middle- und Back-Office-Abläufe hinter den Kulissen modernisieren und gleichzeitig mehrere reine Digitaleinheiten schaffen, um einzelne Kundensegmente bedienen zu können.

Wie üblich gibt es aber auch hierfür kein Geheimrezept, welches sich auf jedes Haus anwenden lässt. Aber das Bestreben, neue und moderne Wege einzuschlagen, ist begrüßenswert. Auch aus Sicht der Kunden: Schließlich werden Fintechs zwar zunehmend akzeptiert, wirkliches Vertrauen schenkt der Großteil der Kunden aber nach wie vor den Banken.

Rechtsfragen

Negativzinsen im „Gegenverkehr“?

Eine neue Variante des Dauerbrenner-Themas „Negativzinsen“ war Gegenstand eines am 4. Dezember 2020 vom LG Hamburg (AZ 318 O 367/19) in erster Instanz entschiedenen Rechtsstreits zwischen der (unternehmerischen) Schuldnerin eines Schuldscheindarlehens von 25 Millionen Euro als Klägerin und der WL-Bank beziehungsweise deren Rechtsnachfolgerin, die dieses Darlehen gewährt und später an ein anderes Institut abgetreten hatte. Das Urteil ist in ZIP-Zeitschrift für Wirtschaftsrecht 2021, Seite 456 ff. (Heft 9/2021) veröffentlicht.

Vermutlich war es das erste Mal, dass ein Bankkunde den gerichtlichen Versuch startete, seinerseits Negativzinsen von der Bank zu erstreiten und auf diese Weise eine Art „Gegenverkehr“ auf der „Einbahnstraße“ zu eröffnen, die bisher nur Banken und Sparkassen in die



Richtung ihrer Einlegerkunden zur Erhebung von negativen Zinsen „befahren“. Der Versuch scheiterte jedoch; die „abenteuerlich“ anmutende, auf den ersten Blick aber nicht unlogische Klage hat das LG Hamburg abgewiesen. Mit guter Begründung.

Eine kurze Darstellung des Sachverhaltes: Die Klägerin vereinbarte 2006 mit der WL-Bank die Aufnahme des Schuldscheindarlehens von 25 Millionen Euro, mit Fälligkeit 2018. Die Verzinsung wurde variabel auf Basis des 6-Monats-Euribor abzüglich 4 Basispunkten vereinbart. Die WL-Bank trat das Schuldscheindarlehen später an die Deutsche Postbank ab; Zinsen und das Kapital wurden danach an diese gezahlt. Der 6-Monats-Euribor fiel am 4. November 2015 zunächst auf 0,00 Prozent und notiert seit dem 6. November 2015 negativ. Infolgedessen ergaben sich ab den Zinsfixing-Terminen vom 28. Oktober 2015 abzüglich des vereinbarten Abschlags von 0,04 Prozent rechnerisch negative Zinssätze, die die Klägerin bis zur (planmäßig erfolgten) Rückzahlung des Darlehens auf etwa 175 000 Euro bezifferte und gegen die ursprüngliche Gläubigerin einklagte (die streitige prozessrechtliche Frage der Passivlegitimation der WL- oder der Postbank kann hier unberührt bleiben).

Das LG Hamburg stellte dazu fest: „Die Klägerin hat gegen die Beklagte unter keinem rechtlichen Gesichtspunkt einen Anspruch auf Zahlung eines Negativzinses bzw. eines Verwahrungsentgelts“. Die Parteien hätten einen Darlehensvertrag gemäß § 488 Abs.1 BGB geschlossen, „aufgrund dessen allein die Klägerin der Beklagten Zinsen für die ... Darlehensvaluta schuldet“. Aus der Zinsgleitklausel ergebe sich keine Vereinbarung, wonach die Bank im Falle eines mathematisch errechneten negativen Zinses ihrerseits der Klägerin einen Zins beziehungsweise ein Entgelt schulde. Im Rahmen des Darlehensvertrags nach dem gesetzlichen Leitbild des § 488 Abs.1 BGB sei ausschließlich eine Zinszahlungspflicht der Klägerin und „eine Begrenzung des vertraglichen Zinses auf mindestens 0 Prozent ... bestimmt“ worden.

Auch sei im Schuldschein geregelt, dass lediglich einseitig der Darlehensschuldner Zins- und Tilgungsleistungen auf ein Konto (der Bank) zu überweisen habe. Bei einem entgeltlichen Darlehen sei die Zinszahlung Hauptleistungspflicht des Darlehensnehmers; ferner stehe die

Belassungspflicht des Darlehensgebers und die Zinspflicht des Darlehensnehmers in einem synallagmatischen, also gegenseitig untrennbar abhängigen Verhältnis. Der Zins sei stets von dem zu entrichten, der über das Kapital verfügen könne.

Auch die Zinsgleitklausel sehe keine Zinszahlungspflicht in beiden Richtungen vor. Der Darlehensvertrag entspreche vielmehr dem gesetzlichen Leitbild des § 488 Abs.1 BGB. Deswegen sei auch die Untergrenze des Zinses und damit der von den Vertragsparteien „implizierte Mindestzins“ stillschweigend auf 0 Prozent festgelegt. Die Zinsgleitklausel habe nicht den Charakter des Darlehens verändert, sondern nur die Höhe des Zinses, „dessen Zahlungsrichtung feststehe“. Andernfalls hätte das eine Umkehr der Zahlungsströme und eine Zahlungsverpflichtung des Darlehensgebers zur Folge. Ein solcher „Gegenverkehr“ weicht aber vom Leitbild des § 488 Abs.1 BGB ab und ist auch nicht interessengerecht. Eine Pflicht zur Zahlung von negativen Zinsen widerspricht diesem Leitbild grundsätzlich. Und – so das LG Hamburg wörtlich: „Die Verzinsung infolge einer Zinsklausel kann daher allenfalls auf null abfallen, nicht jedoch dazu führen, dass der Darlehensgeber für die Zurverfügungstellung von Kapital dem Darlehensnehmer seinerseits noch eine Vergütung zahlen muss“. Die weiteren Urteilsgründe sollen hier nicht referiert werden, dem juristisch Interessierten seien sie aber zur Lektüre empfohlen.

Lassen sich aus diesem „Gegenverkehrs-Verbot“ Rückschlüsse auf die Rechtslage zum aktuellen „Einbahn-Verkehr“ des Negativzinsverlangens der Banken und Sparkassen von ihren Einlegerkunden ziehen? Unmittelbare zwar nicht, weil nach herrschender Rechtsansicht Geldeinlagen keine Darlehen der Einleger an ihre Bank im Sinne § 488 Abs.1 BGB sind, sondern rechtlich als „unechte Verwahrungverträge“ gelten. Mittelbar scheint das LG Hamburg aber die Auffassung zu teilen, dass Banken und Sparkassen aufgrund dieses „Verwahrungscharakters“ der Giroverträge ihren Kunden Negativzinsen nur zum Ersatz ihres eigenen tatsächlichen Aufwands für solche Zinsen auferlegen können. Zu den Parametern für die Berechnung dieses Eigenaufwands und seiner Umlage auf die Einleger mehr in Heft 24, 2019, Seite 1237 dieser Zeitschrift.

*Dr. Claus Steiner, Rechtsanwalt,
Wiesbaden*