



## Gespräch des Tages

### SGVHT I

#### Kein Grund zu massiver Kurskorrektur

Personalwechsel bieten oft eine willkommene Gelegenheit, eingefahrene Bahnen zu verlassen und bei Bedarf auch notwendige Kursänderungen vorzunehmen. In der Sparkassenorganisation Hessen-Thüringen sind gravierende Eingriffe offensichtlich nicht notwendig, es genügen leichte Modifikationen. Allem Eindruck nach baut der im Frühjahr gestartete Verbandspräsident Gerhard Grandke auf dem bestellten Feld auf, das Gregor Böhmer ihm mit dem hessisch-thüringischen Verbundkonzept überlassen hat. Mit einer speziellen Gegebenheit kann er sogar unbefangener umgehen als sein unmittelbar mit der Gestaltung befasster Vorgänger. Er lobt das Geschäftsmodell der Helaba als stabil und solide, obwohl sich der Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen (SGVHT) im Zuge der Eingliederung der Frankfurter Sparkasse vehement gegen die Vertikalisierung gewandt hat.

Auch in seiner Außerdarstellung muss Grandke keine völlig neue Linie entwickeln. Er pflegt als Verbandspräsident den offenen und kommunikativen Stil, den man von ihm schon als Kommunalpolitiker in der Rhein-Main-Region kennt – als undogmatischer Pragmatiker wie er sich selbst einstuft. In der Sache hat er kürzlich demonstriert, dass er Dinge offensiv angehen und deutlich – manche mögen sagen undiplomatisch – Position beziehen kann. Sein Klartext in sparkassenpolitischen Fragen betrifft einstweilen aber in erster Linie die Europäische Wettbewerbskommissarin und ihre Behörde. Seinen bisherigen Eindrücken nach, so kritisiert Grandke sinngemäß, haben Neelie Kroes und ihre Mitarbeiter eigene Vorstellungen von Größe und Einfluss der europäischen Bankenstruktur und gehen mit einer reißbrettartig entworfenen Wettbewerbssituation von einer überschaubaren Zahl von Banken aus, die im Wettbewerb stehen. Sein Vorwurf: Für gewachsene Banken- oder gar Verbundstrukturen einschließlich ihrer engen wirtschaftlichen Verzahnung mit den Unternehmen und Menschen in der Region bleibt in diesem Weltbild kein Platz. Seine energische Frage, unter welchen Bankenstrukturen die volkswirtschaftliche Belastung durch die angerichteten Schäden letztlich größer sind, lässt sich freilich in ihrer Komplexität mit allen Nebenwirkungen nicht seriös beantworten – zumindest nicht quantitativ.

In der Positionierung zu aktuellen sparkassenpolitischen Themen, insbesondere der Sparkassen- und Landesbankenstruktur gibt sich Grandke unverbindlicher. Unmissverständlich deutlich gemacht hat er lediglich seine Grundsympathie für eine wettbewerbsfähige S-Lösung zum Konsumentenkredit, einschließlich der Point-of-Sale-Finanzierung. Zurückhaltend gibt er sich hingegen in der wichtigen Frage der Landesbankenkonsolidierung. Hier lässt er nur erkennen, dass keine Lösung abzusehen ist und aus hessisch-thüringischer Sicht auch keine Dringlichkeit besteht, allzu forsch darauf hinzuwirken. Vielleicht muss sich Grandke noch ein wenig darin üben, wirklich nichts zu Dingen zu sagen, zu denen er sich eigentlich auch nicht äußern will. Aber er könnte sich für die hessisch-thüringische Sparkassenorganisation gerade heute als der richtige

Mann zur richtigen Zeit erweisen, nämlich als ein (S-)Politiker, der gut genug vernetzt ist, seine Region im sparkassenpolitischen Neuordnungsgerangel gebührend zu positionieren. Interessant wird es dabei sicher sein, ob und wie sich in der Kunst des „political engineering“ sein Verhältnis oder vielleicht auch seine Arbeitsteilung mit Hans-Dieter Brenner, dem Vorstandschef der Helaba, entwickelt.

### SGVHT II

#### Prognosefähig

Sparkassen haben ein solides Geschäftsmodell, das für die Bevölkerung verständlich ist und einen greifbaren Bezug zur Realwirtschaft hat. Mit dieser Botschaft wirbt die S-Gruppe um Vertrauen bei den Kunden. Vielleicht war das auch für Gerhard Grandke der Grund, die Bodenständigkeit seiner Bankengruppe zu demonstrieren. Anders als viele börsennotierte Unternehmen, viele große Privatbanken und die Landesbanken präsentierte der Präsident des SGVHT im dritten Quartal eine Prognoserechnung für 2009, die in ihrer Detailliertheit mit vielen Vorberichterstattungen Schritt halten könnte, wie sie erst nach Ablauf des Geschäftsjahres üblich sind.

Einen besonderen Schub erwartet der SGVHT demnach im laufenden Jahr beim Zinsüberschuss, der dank der steileren Zinsstrukturkurve wieder Fristentransformation erlaubt und mit gut 7,5 Prozent plus auf 2,3 Milliarden Euro veranschlagt wird. Bei einem Rückgang des Provisionsüberschusses um 5 Prozent auf gut 600 Millionen Euro und einem unterproportionalen Anstieg der Verwaltungsaufwendungen (plus 3,7 Prozent auf knapp 2 Milliarden Euro) wird mit einem Betriebsergebnis vor Bewertung von knapp einer Milliarde Euro gerechnet – ein Plus von 7,3 Prozent. Diesmal sind die Prognosewerte damit erfreulich ausgefallen und lassen sich öffentlichkeitswirksam verkaufen. Hat Grandke mit seiner offensiven Vorausschau generell eine neue Variante der Halbjahresberichterstattung im Sparkassensektor eingeleitet? Es wird sich zeigen, ob der SGVHT eine lückenlose Berichterstattung auch in den Jahren mit schlechteren Aussichten präsentiert.

### Vertrieb

#### PSD meets Hypoport: Wer mit wem?

Die Konstruktion ist so einfach wie zweckmäßig: Wer Mitglied der Hypoport-Plattform Europace ist, kann sich „per Klick“ im Internet-Browser seine Kooperationspartner aussuchen. Das gilt sowohl für Produzenten wie auch Vertriebsorganisationen, die dem Marktplatz beigetreten sind. Ein Häkchen gesetzt auf beiden Seiten, so wirbt das in Berlin ansässige Unternehmen, und schon tauchen die Immobilienfinanzierungs- oder Anlageprodukte im Portfolio des ausgewählten (mobilen) Vertriebsmitarbeiters auf. Noch ein Häkchen und der Kunde hat sie gekauft. Mit einer ganzen Reihe an bereits vorbereiteten Schnittstellen seien auch etwaige Hürden bei der technischen Verknüpfung der

entsprechenden Softwareplattformen von vornherein aus dem Weg geräumt.

Die Eleganz der Plattform liegt beim genaueren Hinsehen aber gar nicht unbedingt nur im technischen Verknüpfen der jeweiligen Zielsysteme, auch nicht allein in der Vermittlung zwischen Produzent und Vertrieb. Vielmehr schafft sie einen einheitlichen Rechtsrahmen für beide: Einmal als Mitglied des Marktplatzes akkreditiert, sind zur Kooperation (Häkchen-Setzen) keinerlei weitere Vertragsverhandlungen und -ausarbeitungen mehr nötig. Freilich können Sonderwünsche auf diese Weise nicht erfüllt werden. Dafür herrschen für alle Teilnehmer die gleichen Ausgangsbedingungen.

Mit ihrem jüngsten Beitritt zum Hypoport-Marktplatz hat sich die Gruppe der genossenschaftlichen PSD-Banken, genauer elf der 15 Institute, also ein – zumindest theoretisch – signifikantes Absatzpotenzial erschlossen. Dass zunächst erst einmal die eigenen Immobilienprodukte, später auch Girokonten, Konsumentenkredite oder Sparbriefe und Termingelder, auf diesem Wege feilgeboten werden sollen, hat seinen Grund. Denn Erstere lassen sich im Moment laut PSD-Geschäftszahlen besonders gut absetzen und machen ohnehin den weitaus größten Teil des Kreditvolumens der Bankengruppe aus. Dabei soll jedes Institut einzeln entscheiden können, mit welchen Vertrieben es zusammen arbeiten will. Fällt damit in letzter Konsequenz auch das die Bankengruppe kennzeichnende Regionalprinzip? Nein, und auch einen Wettbewerb der Häuser untereinander wird es nicht geben: Anhand der Postleitzahl des Kunden wird nur das Angebot der „zuständigen“ PSD-Bank im Vertrieb angezeit.

Die interessante Meldung wäre demnach wenigstens gewesen, mit welchen Vertriebspartnern die einzelnen Institute zukünftig kooperieren werden beziehungsweise möchten. Diese Nachricht sind die PSD-Banken bislang aber schuldig geblieben. Immerhin einen Aspekt der laufenden Vertriebsoffensive haben die ehemaligen Post-, Spar- und Darlehensvereine konkret gemacht – wie die Sparda- und die VR-Banken wollen sie künftig auch überregional für die eigene Marke werben. Der Erfolg der beiden Maßnahmen, durch die 2010 ein Wachstum der Neuzusagen im Baufinanzierungsgeschäft von 1,2 auf 2,0 Milliarden Euro erreicht werden soll, werden zumindest beim neuen Vertriebsweg die Angebote entscheiden – denn allein danach wertet die Beratungssoftware auf den Laptops der Vertriebsmitarbeiter aus. Aggressive Konditionen sind für die PSD-Gruppe als (genossenschaftliche) Direktbanken freilich nichts Neues.

## Deutsche Börse

### Gutes Timing

Lange hatte man auf die Reaktion warten müssen: Mit dem jüngst vorgestellten Preismodell für den Xetra International Market (XIM) stellt sich die Deutsche Börse den wachsenden Multilateral Trading Facilities (MTF) endlich in den Weg. Die zuvor gestellte Frage des „make or buy“ hatte der Frankfurter Marktbetreiber schon mit der ersten Ankündigung des XIM Mitte April dieses Jahres beant-

wortet. Wie aggressiv sie nun Chi-X, Bats oder auch Turquoise das Geschäft streitig machen will, wird hingegen erst anhand der im Vergleich niedrigen Preise klar. Dass der Vorstoß erst jetzt und in dieser Stärke kommt, hat dabei – absichtlich oder nicht – sogar Vorteile. Denn in den vergangenen Monaten ist nicht zuletzt als Folge der Finanzkrise und des so zeitweise fast brachliegenden Börsenhandels deutlich geworden, dass das Geschäft der MTF keinesfalls einfach, geschweige denn von vornherein rentabel ist. Allenfalls die Nomura-Tochter Chi-X hat es geschafft, beachtliche Marktanteile zu erobern und sich zugleich der Profitzone zu nähern. Bei Bats sieht es schon schwieriger aus, auch die Ambitionen der etablierten Betreiber können noch nicht auf maßgebliche Erfolge verweisen. Und die in London beheimatete Turquoise soll von den Eigentümern – den großen (Investment-)Banken – dem Vernehmen nach aufgegeben worden sein und zur Veräußerung stehen. Insbesondere ihr könnte das Vorpreschen der Deutschen Börse nun ganz den Garaus machen. Ein Angriff auf einen verwundeten Gegner kostet weniger Kraft.

Nun muss die Deutsche Börse mit ihrer paneuropäischen Plattform gar nicht unbedingt signifikante Marktanteile auf sich ziehen oder gute Gewinne einfahren. Wenn sie es mit XIM schafft, den Wettbewerbern im MTF-Bereich das Wachstum zu erschweren und es ihnen auf diesem Weg im Idealfall unmöglich macht, eine solide Gewinnbasis aufzubauen, dann hat die neue Tochter ihren Zweck schon erfüllt. Chi-X noch das Fürchten zu lehren, dürfte für die Frankfurter schwer werden – mit diesem Wettbewerber wird man sich wohl auf absehbare Zeit abfinden müssen. Allen anderen machen sie mit dem neuen Niedrigpreis-Segment eine deutliche Kampfansage. Ob die hohen Profite des so lange der fehlenden Aktivität gescholtenen Handelsplatzbetreibers genug Puffer geben, im Wettbewerb mit den alternativen Plattformen zu bestehen – und gleichzeitig den etablierten Börsen (und deren eigenen MTF-Bestrebungen) noch den ein oder anderen Marktanteil abzujagen? Bei zuletzt wieder steigenden Börsenumsätzen hätte sie den Zeitpunkt für den Einstieg jedenfalls kaum besser treffen können.

## Altersvorsorge

### Ignorierbarer Handlungsdruck?

Dass in den Pensionsverpflichtungen von Unternehmen gewaltige Risiken schlummern können, ist gewiss keine neue Erkenntnis. Immer wieder wurde in den vergangenen Jahrzehnten auf die Gefahren oder zumindest den Handlungsbedarf in der betrieblichen Altersvorsorge hingewiesen. Den hiesigen Usancen nach haben die Begünstigten bis heute überwiegend feste Leistungszusagen. Besser kalkulierbar wäre es aus Sicht der Unternehmen, lediglich die Höhe der Beiträge festzulegen und somit die resultierenden Renten- oder Kapitalleistungen mit der Entwicklung an den Kapitalmärkten atmen zu lassen. Trotz einer verstärkten Hinwendung zu diesem letztgenannten Konzept der Defined Contribution in den vergangenen Jahren dominiert hierzulande historisch bedingt immer noch die erstere Variante. Nach Einschätzung von Branchenkennern ist das Prinzip der Defined Benefits noch mit bis zu 80 Prozent der Fälle verbreitet. Und das führt in eher trüben Kapi-

talmarktjahren wie dem vergangenen sehr regelmäßig zu der berechtigten Befürchtung, die verfügbare Deckungsmasse könnte nicht im Entferntesten ausreichen, die zugesagten Pensionszahlungen verlässlich leisten zu können.

Nachdem viele Unternehmen im Lichte der Marktverwerfungen des Jahres 2008 schmerzlich registrieren mussten, wie weit sie in ihren Statusrechnungen zur betrieblichen Altersvorsorge von ihren geplanten Sollwerten entfernt sind, zeigen sich viele vergleichsweise offen für die Prüfung anderer Konzepte des Anlage- und Risikomanagements. Für die hiesigen Asset Manager bietet diese nüchterne Analyse der verbliebenen Bestandswerte vieler Pensionslösungen nach dem schwierigen Börsenjahr aber nur einen Anknüpfungspunkt zum Einstieg in die Kundenakquise. Ein anderer – mindestens ebenso wichtiger – Aspekt sind die Auswirkungen des neuen Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG), das ab 2010 für alle nach HGB bilanzierenden Unternehmen gilt. Damit, so der dezente Hinweis aus den Reihen der Anbieter, erreicht das Thema der Pensionsverpflichtungen nicht nur die ohnehin weitgehend nach IFRS bilanzierenden Großunternehmen, sondern nun auch den Mittelstand. Konkret werden in der ganzen Breite der hiesigen Unternehmenslandschaft deutliche Veränderungen des handelsrechtlichen Aufwands für langfristige Verbindlichkeiten im Personalbereich erwartet. Um welche Dimensionen es dabei geht, hat kürzlich die Allianz Global Investors verdeutlicht: Deren Erfahrungswerten und Berechnungen nach könnten die Pensionsverpflichtungen infolge der erstmaligen Anwendung von BilMoG um die Hälfte ansteigen. In gleichen Dimensionen argumentiert auch die Compertis, eine Tochtergesellschaft der R+V und der Union Investment. Die spezialisierte Einheit des Genossenschaftssektors zur Beratung von Unternehmen innerhalb und außerhalb des Finanzverbundes rechnet speziell bei den unmittelbaren Versorgungsverpflichtungen durch feste Pensionszusagen ebenfalls mit einer notwendigen Erhöhung des steuerlichen Rückstellungsrahmens um 50 Prozent, will in Einzelfällen aber auch eine Verdopplung nicht ausschließen.

Eine Lösung haben die Anbieter ebenfalls bereit. Es reicht bei der Betrachtung der Pensionsverpflichtungen längst nicht mehr aus, lediglich die Aktivseite zu betrachten, sondern auch die Passivseite verlangt eine erhöhte Aufmerksamkeit. So setzt Allianz Global Investors auf eine dynamische Risikosteuerung im Rahmen des sogenannten Fiduciary Management, also der kompletten Auslagerung der Wertschöpfungskette. Nach einer grundlegenden Bestandsaufnahme will man die Kunden möglichst mit einem Komplettservice von Advisory and Structuring über die Manager Selection, die technische Implementation, das (Risiko-)Management bis hin zum Reporting und Controlling beglücken. Zwar werden die einzelnen Module auch gesondert angeboten, aber besonders die Mittelständler will man mit einer vollständigen Reduktion von Komplexität und Verantwortlichkeit locken.

Ob das große Thema der betrieblichen Altersvorsorge damit den lang erhofften Schub für die Provisionserträge der Banken und Asset Manager bringt? Zumindest der Branche als Ganzes wohl kaum. Denn solange die Altersabsicherung im privaten Bereich eine freiwillige Veranstaltung ist, hängt der Zuspruch bei aller Einsicht in die Notwendigkeit von den jeweiligen wirtschaftlichen Möglichkeiten ab. Und die haben sich im Zuge der Finanzmarktkrise erst einmal tendenziell verschlechtert.

## Unternehmensführung

### Das wichtigste Asset einer Bank

*Prof. Dr. Jürgen Singer, Universität Leipzig, schreibt der Redaktion:* „In einer Vorlesung lautete die Frage an die Studierenden: ‚Welches Asset ist am wichtigsten für ein Kreditinstitut?‘ Es gab vielfältige Antworten: Bankgebäude, EDV, Software, Mitarbeiter (sprich Humanvermögen beziehungsweise Humankapital), Geschäftsleitung, die Marke der Bank (also Farbe und Signet), Fuhrpark. Am Ende der ‚Ratestunde‘ gab es dann endlich eine annähernd zutreffende Aussage: die Kunden. Als diese präzisiert werden sollte, waren wieder verschiedene Antworten zu hören: ‚Wallet‘ der Privatkunden, Zahl der Kunden, Qualität der Firmenkunden. Und endlich kam die erlösende Antwort: Das Vertrauen der Kunden! Auf Bankchinesisch könnte man das Vertrauen umschreiben mit Reputation. Früher hätte man formuliert: Goodwill, Image, Ansehen, Seriosität. Kunden hatten Vertrauen in das Know-how, in die Objektivität der Betreuer, ihr Bestreben, dem Kunden Problemlösungen anzubieten. Der Betreuer fungierte als Anlaufstelle für Nöte, um sein ‚Herz auszuschütten‘, als Ratgeber nicht nur in finanziellen Fragen. Kontinentaleuropäisch nannte man diese Art des Geschäftes Relationship Banking. Angelsächsische Investmentbanker mokierten sich darüber: Bei ihnen stand das ‚Dealmaking‘ im Fokus, der Kunde in der Opferrolle als Renditelieferant!

Wie wichtig in allen Bankengruppen heute das Vertrauen eingestuft wird, wurde kürzlich auch auf einer Bankenkonferenz in Frankfurt deutlich. Die anderen Faktoren dagegen sind im Bankbetrieb weniger wichtig. (a) Die Gebäude und damit ein dichtes Geschäftsstellennetz werden von Bankexperten als ‚Mühlstein am Hals des Kreditgewerbes‘ bezeichnet und von Unternehmensberatern im Internet-Zeitalter als Wertvernichter oder als Dinosaurier eingestuft. (b) Die Mitarbeiter gelten vielfach als Kostentreiber und in vielen Bereichen durch Selbstbedienung und Onlinebanking ersetzbar, selbst wenn Vorstände in Artikeln und Vorträgen die schöne Formulierung Humanvermögen verwenden. (c) Den Niedergang von Banken, etwa der HVB, konnten Marken und Farbe nicht verhindern, obwohl von Marken-Fetischisten Farbe und Markenauftritt der HVB beweihräuchert worden sind. (d) Die Qualität der Geschäftsleitung scheint sehr wichtig zu sein. Betrachtet man die Bankenkrise, die horrenden Fehler von Vorständen und Aufsichtsräten/Verwaltungsräten, das Unvermögen, sich frühzeitig mit der Entwicklung eines erfolgreichen Geschäftsmodells zu befassen, dann scheinen Qualität und Geschäftsleitung nicht immer zueinander zu passen. (e) Ein Fuhrpark ist heute unwichtig, da der Botendienst oft outgesourct und Autos vielfach geleast werden.

Inzwischen häufen sich in den Medien aber die Darstellungen über fehlerhafte Beratung von Kunden. Beklagt wird der Verkaufsdruck unter exzessiven Zielvorgaben. Zwar behaupten Geschäftsleitungen, in ihren Instituten würde bedarfsorientiert beraten, doch scheinen sie darunter den Bedarf der Bank an x Prozent Eigenkapitalrentabilität zu verstehen. Der Kunde ist nicht im Fokus, sondern im Fadenkreuz. Die früher zu beobachtende Seriosität wich einem Verkaufsdruck, die Beratung degenerierte zum zielvorgabengeleiteten Verkauf. Eigenes Erleben der Kunden, aber auch die intensive Berichterstattung solcher Beratungen und die desaströse Vermögensvernichtung beschädigten das bislang positive Image

des Kreditgewerbes. In Publikationen kann man die von Bankern benutzten Bezeichnungen für die Klassifizierung von Privatkunden lesen: ‚AD-Kunden‘ sind alte und doofe Kunden, die ihrem Berater noch Objektivität und Know-how unterstellen. Ein ‚leO‘ ist ein leicht erlegbares Opfer. Was mögen Lehman-Brothers-Geschädigte bei solchen Formulierungen denken?

Flankiert wird diese fatale Rufschädigung durch gravierende Verluste. Kunden werden trotz gewisser Aufhellungen zum Halbjahr 2009 angesichts der vorliegenden GuV-Rechnungen 2008 vielfach die Überlegung anstellen: Wenn mein Institut solch erschreckende Verluste erwirtschaftet, wie niedrig ist dann dessen Know-how? Kann es mich fachgerecht beraten, wenn es derartige Fehlentscheidungen getroffen hat? Zum Verdacht der unfairen und egoistischen Beratung kommt der Eindruck der Unfähigkeit hinzu.

Horrende Kursverluste börsennotierter Banken, die Stützung gefährdeter Institute durch den Staat und letztendlich den Steuerzahler dokumentieren nicht nur die Notlage, sondern auch das Misstrauen gegen Institute. Dieses Resultat ist nicht fremdverursacht, sondern auf besorgniserweckende Fehler in den betroffenen Kreditinstituten sowie auf langjährig gewachsene Fehlentwicklungen in der Financial Community zurückzuführen: Das wichtigste ‚Asset‘ der Bank, das Vertrauen der Kunden, wurde schwer geschädigt. Zum Kursverlust gesellt sich Schadenfreude seitens mancher Kunden und der Medien. Es dürfte lange dauern, bis die Vertrauensbasis wiederhergestellt ist. Da nützt es wenig, wenn jetzt mit den vielfältigen Aktivitäten, ob Qualitätsmanagement und dessen Zertifizierung, ob Beschwerdemanagement, Zufriedenheitsmanagement oder Kundenorientierung, getrommelt wird. Nicht wenige Kunden dürften erfahren – oder sollte man formulieren ‚erlitten‘ – haben, dass diese Formulierungen nur Feigenblätter sind, um zu kaschieren, wie Banken sie ‚über den Tisch ziehen‘. Das muss sich ändern.“

## Bundesgerichtshof

### „Beratungsverschulden“ trotz Aufklärung

*Rechtsanwalt Dr. Claus Steiner, Wiesbaden, schreibt der Redaktion:* „Ein Urteil des BGH vom 14. Juli 2009 (Aktenzeichen XI 152/08, abgedruckt in ZIP 2009 Seite 1654) öffnet eine bemerkenswerte ‚Haftungsfalle‘ für nicht dem Einlagensicherungsfonds des BVDB angeschlossene Banken, deren Verbindlichkeiten gegenüber Kunden nach dem ESAEG nur mit der gesetzlichen Mindestdeckung von 90 Prozent der Anlagesumme und einem Höchstbetrag von 20 000 Euro gesichert sind. Der Sachverhalt: Die in 1995 gegründete und in 2003 von der BaFin geschlossene B.-Bank hatte einer Anlegerin auf deren Wunsch nach einer ‚sicheren‘ und ‚gut verzinslichen‘ Geldanlage zunächst in 1999 eine, später mehrere weitere Festzinsanlagen (Sparbriefe) im Gesamtbetrag von etwa 81 000 Euro empfohlen und verkauft sowie ein Tagesgeldkonto für sie eröffnet. Im Rahmen der Anlagegespräche hatte die B.-Bank die Anlegerin – auch nach der in dem Urteil ausführlich begründeten Ansicht des BGH – inhaltlich und formal zureichend über die nur beschränkte Einlagensicherung der Geldanlagen auf-

geklärt und damit ihre Pflichten aus § 23a Abs. 1 Satz 2 KWG voll erfüllt.

Über die B.-Bank verhängte die BaFin 2003 ein Moratorium und stellte später den Entschädigungsfall fest. Die Anlegerin erhielt den gesetzlichen Entschädigungsbetrag von 20 000 Euro; ferner zahlte der Insolvenzverwalter der B.-Bank später einen Abschlag von rund 9 300 Euro auf die mit etwa 61 000 Euro anerkannte vertragliche Rückzahlungsforderung. Mit ihrer Klage gegen den Insolvenzverwalter der B.-Bank verlangte die Anlegerin Schadensersatz in Höhe des Ausfalls mit ihrer Einlageforderung, beschränkt auf einen Anspruch gegen das Versicherungsunternehmen, bei der sich die B.-Bank gegen Haftpflichtschäden versichert hatte.

Nachdem das Landgericht der Klage stattgegeben und das OLG sie abgewiesen hatte, kam der Bundesgerichtshof als Revisionsinstanz zum Zuge. Dessen Bankensenat gliederte den Fall rechtlich in zwei Teile: Er stellte in seinem ersten Leitsatz zunächst fest, dass eine Bank ihre (Aufklärungs-)Pflicht nach § 23 Abs.1 Satz 2 KWG erfülle, nämlich ihren Kunden schriftlich in leicht verständlicher Form über die gegebene Sicherungseinrichtung zu informieren, wenn die Information in ihren AGB enthalten sei und sie den Kunden hierauf vor Aufnahme der Geschäftsbeziehung gesondert hinweise. Die B.-Bank hatte das alles richtig gemacht. Der BGH bestätigte ausdrücklich, dass ‚auch für einen wirtschaftlich unerfahrenen Kunden hinreichend klar ersichtlich (war), dass bei der ... (B.-Bank) eine umfassende Einlagensicherung nicht gewährleistet war‘.

Der unbefangene Leser des Urteils mochte an dieser Stelle erwarten, dass der BGH daher die Schadensersatzklage abweisen wolle. Aber weit gefehlt: Im zweiten Teil des Urteils ließ der BGH die ‚Haftungsfalle‘ zuschnappen! Nach Meinung des Senats genüge es nämlich nicht, den Kunden über die eingeschränkte Einlagensicherung in leicht verständlicher Form zu informieren. Vielmehr müsse die Bank, wenn sie aufgrund (konkludenten) Beratungsvertrags einen Kunden berate, der besonderes Interesse an der Nominalsicherheit seiner Geldanlage offenbart habe, schlicht davon absehen, eine Anlage bei ihr selbst zu empfehlen, wenn bei ihr nur die gesetzliche Mindestsicherung nach dem ESAEG bestehe. Wörtlich führte der BGH aus: ‚Die Empfehlung der ... (B.-Bank) zum Kauf der von ihr selbst emittierten Sparbriefe und zur Anlage eines Tagesgeldkontos ... (ist) nicht anlegergerecht und stellt daher ein zum Schadensersatz verpflichtendes Beratungsverschulden dar‘. Und: ‚Da die ... (B.-Bank) in ihrem eigenen Portfolio über keine ‚passenden‘ Anlageprodukte verfügte, hätte sie den Anlagewunsch der Klägerin abweisen müssen; zur Empfehlung von Anlageprodukten anderer Banken war sie nicht verpflichtet‘.

Man kann geteilter Meinung sein, ob dieses Ergebnis angemessen und auf alle vergleichbaren Sachverhalte übertragbar ist. Der Übergangsbereich zwischen ‚Aufklärung‘ und ‚Empfehlung‘ ist vielschichtig und nuancenreich; die Grenze kann schon durch die bedachte oder unbedachte Wortwahl oder den Tonfall des Bankberaters gestreift werden. Hier hatte der Berater der Anlegerin klar und deutlich gemacht, dass sie im Insolvenzfall nur eine eingeschränkte Einlagensicherung haben werde. Ob der BGH in dieser Situation den Bankberater nicht überfordert, wenn er die Kundin trotz dieser Aufklärung praktisch auch noch an die ‚Konkurrenz gegenüber‘ verweisen soll, um die Haftungsfalle für sein Institut abzuwenden?“