

Bankenabgabe I

Nichts als Rache

Der Vergleich ist widerlich, aber er passt: Die Anzahl der Hinrichtungen in dieser unserer Welt verändert sich nur wesentlich, wenn wieder irgendein Land die Todesstrafe abschafft. Dass die Mordlust und verwandte Bestialitäten in irgendeiner befriedigenden Weise damit korreliert, dass es Hinrichtungen gibt oder nicht, ist leider, leider nicht feststellbar. Die schlimmste aller Strafen wirkt nicht eigentlich abschreckend. Und ob ein angehobenes Strafmaß bei relativen Bagatellsachen wie einer Wirtschaftsprügelei oder einer Geschwindigkeitsüberschreitung das Sozialverhalten bessert, ist auch nicht immer gewiss. Man wird deshalb meistens davon ausgehen dürfen, dass das staatliche Gewaltmonopol nur bedingt der Prävention dient, unbedingt aber dem verbreiteten Bedürfnis des gewöhnlichen Zeitgenossen nach Rache.

Seitdem namhafte Elemente der so lange hochverehrten Kreditwirtschaft erstens Kollegen, zweitens Kunden und drittens Volkswirtschaften nachhaltig geschädigt haben, sind eben diese Rachegeleüste gegenüber Banken wie Bankern außerordentlich hoch. Das Volk will „die Schuldigen“ bestraft sehen, die Halunken und die Gierlinge, die Unglücksrabben und die Fahrlässigen, die Strohdummen und die Super-schlauen. Und weil die politische Führung des Landes wie der Länder sich von Zeit zu Zeit dem Volk verpflichtet fühlt, ist sie nun emsig damit beschäftigt, die populären Rachegeleüste zu institutionalisieren. Das ist emotional sehr verständlich, rational aber ist es alles nicht. Gewiss, die vermehrten Einblicke der Bankenaufsicht werden solange manches zu stören wissen, wie nicht Spitzenkanzleien neue Vorhänge aufzuhängen wissen. Wohl, wohl, auch bei der Begrenzung von Gehältern und der Beschränkung von Provisionen wird es noch ein bisschen Zeit brauchen, bis die neuen Umgehungsstraßen gepflastert sind. Und dann die Bankenabgabe, die nationale wie die internationale: Sie ist nichts als eine populistische Zusatzsteuer, die eben künftig von den Betroffenen einzukalkulieren ist wie die erhöhte Tabaksteuer für die Nikotinfreunde.

Dass die Bankenabgabe einzelne Institute zur Verminderung ihrer Risiken veranlasst, kann niemand glauben wollen. Dass die Institute sich von nun an als Solidargemeinschaft fühlen werden, wenn einer wenigstens ein bisschen auf den anderen aufpasst, auch dies ist nicht zu erwarten. So etwas funktioniert ja noch nicht einmal in den Einlagensicherungssystemen der Bankengruppen freiwillig und damit ohne Gewalt. Die wahrscheinlich einzige Lösung des Dilemmas kennen dennoch alle unsere Entscheidungsträger, und versehentlich sprechen

sie sie auch aus. Jochen Sanio hat auf einer Kreditpolitischen Tagung dieser Zeitschrift „vor der Krise“ das Recht der Marktwirtschaft auf ordentliche Bankpleiten betont.

Peer Steinbrück hat (inzwischen) seiner HRE die geordnete Abwicklung empfohlen. Stattdessen wurde und wird der Popanz der „Systemrelevanz“ aufgebaut und wie eine Vogelscheuche mit mancherlei Lumpen aufgepolstert. Solange diese Scheuche steht, solange also Banken (und Autobauer und Eurostaaten ...) sehr sicher damit rechnen können, dass ihre Schulden von Unschuldigen beglichen werden, solange werden sie sich weiter in Unmoral und Unanständigkeit suhlen wollen. Eine entschiedene Verminderung dessen, was „systemrelevant“ sein soll, und was wohl doch nicht – mehr richtige Bankpleiten also – würde die Suhlen wenigstens eine Zeitlang austrocknen. Unter welchen Bedingungen IKB, HRE, WestLB, Bayern-LB, LBBW endgültig geschlossen werden könnten, solche Überlegungen wären mehr edlen Schweißes würdig als ihre quälende Erhaltung. K.O.

Bankenabgabe II

Gehobener Blödsinn

Dass die von der Politik verfügte „Bankenabgabe“ nichts anderes ist als ein primitiver Rache-Versuch als Verneigung vor der Volkswut, der durchaus verständlichen, wurde oben bereits zu kommentieren versucht. Die ganze Sache wird aber noch schlimmer durch den Einbezug der Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Ihre Abgabepflicht kommt schlicht einer Erpressung gleich. Hätten sich beide Gruppen mit aller ihrer sonst eigenen Hartleibigkeit geweigert, auch nur einen kleinen „Solidarbeitrag“ abzuliefern, so hätten sie allem Vernehen nach fürchten müssen, sich den anhaltenden Zorn des Gesetzgebers bei allerlei sonstigen Anliegen zuzuziehen. Da die Primären aber wirklich nur eine sehr, sehr geringe Mitschuld an der „Finanzmarktkrise“ trifft – vielleicht durch Miteigentum an ihren Zentralbanken, vielleicht durch den Verkauf von Lehman-Zertifikaten und ähnlichen Chancenpapieren an ihre Kundschaft – setzen sie sich nun mit ihrem zunächst erschöpften Widerstand gegen die Bankenabgabe einer dauernden Gefahr aus: der Gefahr, von heute an einfach immer dazugegehören, wenn im Kreditwesen etwas schief läuft.

Aber – es scheint noch Hoffnung zu geben. In einer exzellenten Analyse (F.A.Z. vom 8. 4. 2010) weiß Professor Dr. Christofer Lenz, Stuttgart, dass die Sparkassen und Genossen tatsächlich schon aus verfassungsrechtlichen Gründen nicht abgabepflichtig

gemacht werden dürften. Denn beide erfüllen zwar die (auch europäische) Forderung an eine belastbare homogene Gruppe. Aber Sparkassen und Genossenschaften sind eben schon auf Grundlage von § 12 des Einlagen-, Sicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetzes von der Sonderabgabe zu dieser „staatlichen“ Sicherung freigestellt, weil sie über ihre Dachverbände mindestens gleichwertig an Gruppenhilfen angeschlossen wurden. „Mit der Folge“, so Lenz, „dass von ihnen auch in Zukunft weder ein systemisches noch ein sonstiges unbewältigtes Krisenpotenzial ausgehen wird.“ Solches gebiete eindeutig „vollständige Freistellung von einer Bankenabgabe“. Daran sollten die beiden wichtigsten Bankengruppen der Bundesrepublik dringlichst arbeiten, damit sie etwas Besonderes bleiben. K.O.

Sparkassen

Kreditlastig

Wenn in einem ausgeklügelten System ein wichtiges Element ausfällt, legt das im Extremfall alles lahm, in aller Regel führt es aber zumindest zu Störungen in den Abläufen und/oder zu einer Verminderung der Leistungsfähigkeit. Letzteres müssen derzeit die Sparkassen im Rheinland verkraften. Die schwierige Lage ihres größten Mitgliedsinstitutes Köln-Bonn wirft den Rheinischen Sparkassen- und Giroverband (RSGV) in vielen der üblichen Vergleichszahlen hinter die anderen S-Regionen zurück. Die geläufigen Kennzahlen wie das Ergebnis vor Bewertung (plus 17,7 Prozent auf 1,384 Milliarden Euro und den vorläufigen Bilanzgewinn (plus 13,2 Prozent auf 118 Millionen Euro) berichtet der RSGV verständlicherweise lieber in absoluten Größen beziehungsweise in den Wachstumsraten. Denn bei der üblichen Orientierung an der Bemessungsgrundlage der Durchschnittsbilanzsumme (DBS) macht es sich im Regionenvergleich natürlich erheblich bemerkbar, wenn ausgerechnet das mit Abstand größte Institut keinen Ergebnisbeitrag beisteuern kann. Mit 0,2 Prozent der DBS als Ergebnis vor Steuern beispielsweise bleibt der RSGV deutlich hinter dem vom DSGV kommunizierten Bundesdurchschnitt von 0,43 Prozent zurück.

Auf Kurs geblieben ist der RSGV auf dem wichtigen Feld der Kreditvergabe. Gemessen am gesamten Kreditvolumen liegen die rheinischen Sparkassen mit 108,5 Milliarden Euro oder einem Anteil von 16,9 Prozent aller Sparkassen weiterhin vor den bayerischen (98,080 Milliarden Euro beziehungsweise 15,3 Prozent), den baden-württembergischen (96,7 Milliarden Euro oder 15,0 Prozent) sowie den westfälisch-lippischen S-Primären (mit 73,4 Milliarden Euro oder 11,4 Prozent). Auch im langjäh-

rigen Vergleich haben sie damit ihr Kreditvolumen stetig gesteigert, gegenüber den 91,5 Milliarden Euro 2001 beispielsweise um rund 19 Prozent. Allein für das Berichtsjahr 2009 bedeutet das noch einmal ein Plus von rund 1,6 Prozent.

Dass es trotz der Finanzkrise und der von vorne herein vorsichtigen Erwartungshaltung im Berichtsjahr 2009 im Kreditgeschäft viel weniger Wertberichtigungsbedarf gegeben hat als eingepplant, gehört zu den erfreulichen Botschaften der Jahresberichterstattung der Sparkassen im Rheinland. Gerade wegen des vergleichsweise hohen Engagements seiner Mitglieder in der Unternehmensfinanzierung hatte Verbandspräsident Michael Breuer im vergangenen Frühjahr besondere Wachsamkeit im Firmenkreditgeschäft eingefordert (Kreditwesen 8-2009). Als vollen Erfolg darf man das Risikomanagement aber erst werten, wenn der gesamte Kreditzyklus besser überschaubar ist, also die übliche Verschärfung in der frühen Aufschwungphase noch überstanden ist. Und vielleicht muss man diesmal sogar noch abwarten, wie die massiven wirtschafts- und geldpolitischen Impulse der Politik und der Notenbanken wieder auf Normalmaß zurückgeführt werden können.

Früher haben Kritiker behauptet, gerade weil die Sparkassen und Genossenschaftsbanken vor Ort ihre Kunden so gut kennen, sind sie anfällig für zu leichtfertig vergebene Kredite. Man kann das Ganze aber auch anders wenden: Weil die Verbundinstitute ihre Kunden so gut kennen, können sie die Kreditvergabe viel differenzierter handhaben. Die stark verfeinerten statistisch-mathematischen Verfahren wie auch die mittlerweile erreichte Qualität des Sparkassenratings haben an dieser Stelle möglicherweise eine zusätzliche Bewertungsgrundlage geschaffen. Nach der Arglosigkeit mit strukturierten Produkten in vielen Teilen der internationalen Finanzwirtschaft ist es jedenfalls förderlich, wenn hierzulande die Sparkassen ihr Gefährdungspotenzial im Kreditgeschäft im Auge behalten. Und es ist ebenso beruhigend, wenn der Verbandspräsident die Wachsamkeit in diesem Feld hochhält. Keiner kann dann sagen, man hätte es nicht wissen können.

Bausparkassen

Allfinanz war einmal

Es war einmal ein „bank und markt“-Kongress, damals, als Allfinanz zum Geschäftsmodell der Finanzwirtschaft werden sollte. Es sprachen da in der Alten Oper in Frankfurt die großen Männer der Szene. Zum Beispiel Eckart van Hooven für die

Deutsche Bank, Karl Friedrich Hagenmüller für die Dresdner und vor allem Walter Englert für Wüstenrot. Er schilderte eindrucksvoll, wie gut die eigene Wüstenrot-Versicherung mit Unterstützung der Allianz das Bausparen ergänzte. Und er kündigte an, die eigene Spezialbank für Zwischenfinanzierungen alsbald in das breitere Filialgeschäft hineinwachsen zu lassen. Van Hooven antwortete Englert unverzüglich: Er werde sofort eine eigene Bausparkasse gründen und nicht einen Wüstenrot-Bausparvertrag mehr verkaufen. Gesagt, getan. Und die Dresdner, die immer erst einmal zu sehen beliebte, was der Nachbar so machte, folgte.

Die beiden Großbanken gingen die ergänzende Sache namhaft an. Die Deutsche Bank kaufte sich Hans Wielens ein, der im WestLB-Konzern groß und unruhig geworden war. Die Dresdner holte sich Rüdiger Wiechers, der ebenfalls im Westen und dann bei der Helaba das Fach Bausparen geprägt hatte. Die Commerzbank beteiligte sich über ein paar Ecken an der Leonberger Bausparkasse und stellte dort sogar einen Vorstand. Die beiden großen Bayern wähten sich über ihre damals noch glänzenden Hypothekenabteilungen dem Geschäft Baufinanzierung bereits ausreichend verbunden. Die Hypotheken- und Wechsel-Bank betrieb zwar mit der Heimstatt eine eigene Kasse. Aber so richtig verantwortlich dafür fühlte sie sich selten.

Die Großbankbausparkassen sind in der Folge nicht erfolglos gewesen. Sie sorgten durchaus für neues Leben in den Tarifstrukturen und wurden nie müde, den richtigen Retailern in den Banken die Vorzüge der langfristigen Kundenbindung via Bausparvertrag zu erklären. Sogar spezielle Bauspar-Außendienste gab es ab und an. Dennoch hat das Großbank-Bausparen keineswegs in dem Ausmaß reüssiert, wie etwa der Vertrieb von Landesbausparkassen bei den Sparkassen und der von Schwäbisch Hall bei den Genossenschaften. Es ist bis heute eine Randerscheinung geblieben, eine Art Beipack wie die Produkte der Versicherungs-Bausparkassen in der Assekuranz.

Der große Spezialist Wüstenrot dagegen hat stets Bausparkassen hinzugekauft. Die Heimbau in Köln früher schon. Die Münchner Victoria, in der Teile der Heimstatt steckten. Die Leonberger dann über den Erwerb der Württembergischen Versicherungen. Und jetzt eben die „alte“ Bausparkasse der Dresdner. Die Abwicklung folgt dabei einem einheitlichen Muster: So ein Bausparbetrieb „an sich“ ist durch die ziemliche Homogenität aller Bausparprodukte furchtbar wenig wert. Höchst kostbar dagegen sind die Vertriebswege. Und davon kann eine Bausparkasse offenbar überhaupt nicht genug haben. Denn was die Bankfilialisten und die Versicherungsvertreter an Bausparpolice so im Schreibtisch, auf dem Schirm und in der Mappe

haben, scheint ihnen einigermaßen gleichgültig zu sein. Das heißt: Die jeweilige Marke zählt wenig. Wie oft mag der Allianz-Außendienst zum Beispiel schon einmal Wüstenrot-Verträge verkauft haben? Der Chronist schätzt drei- oder viermal. Man kennt sich und wundert sich nicht mehr. K.O.

Exchange Traded Funds

Keine klassischen Indexfonds mehr

Eine reine Modeerscheinung sind sie längst nicht mehr. Bereits seit Monaten weist der Markt für börsengehandelte Indexfonds einen Wachstumstrend auf. Glaubt man den internationalen Marktzahlen von Blackrock, stieg das in ETF verwaltete Vermögen allein in den ersten drei Monaten dieses Jahres um 4,4 Prozent auf knapp 1,1 Billionen US-Dollar an. Zur Orientierung: Der MSCI World als Marktindex hat im gleichen Zeitraum um lediglich 2,7 Prozent zugelegt.

Deutlicher noch als die in Exchange Traded Funds angelegten Gelder aber steigt das Produktangebot. So erhöhte sich die Zahl der angebotenen Fonds im ersten Quartal 2010 laut Blackrock um 9,4 Prozent auf gut 2 130 – also in etwa um 200 neue Produkte. Mehr als 800 weitere sollen sich dem Vernehmen nach bereits in der Pipeline befinden. Beides zusammen genommen entspräche einem beeindruckenden Angebotswachstum von rund 50 Prozent. Das ist der Tatsache geschuldet, dass es längst nicht mehr nur Privatanleger sind, die sich dem Anlagevehikel widmen, sondern dass auch institutionelle Investoren verstärkt in ETF handeln. Der Blick auf das tägliche durchschnittliche Handelsvolumen legt Entsprechendes nahe: Dieses stieg international von Januar bis März 2010 um knapp ein Fünftel auf rund 60 Milliarden US-Dollar an.

Allein der europäische Markt hat sich in den ersten Monaten des laufenden Jahres unterdurchschnittlich entwickelt. Gemessen am verwalteten Volumen stand hier bei Nettozuflüssen von 8,5 Milliarden Euro ein Wachstum von etwa drei Prozent auf knapp 170 Milliarden Euro zu Buche. Aus Sicht einiger Anbieter besteht in Europa noch wertvolles Potenzial. Etwa will nun der bislang auf Total-Return-Produkte spezialisierte österreichische Anbieter C-Quadrat mit einer neuen Fondspalette auf dem ETF-Markt aktiv werden: Auf Basis eines mehrstufigen Index sollen in Zusammenarbeit mit der Commerzbank als KAG und der Deutschen Börse als Berechnungsstelle Produkte zunächst auf den Euro Stoxx 50 und später den FTSE 100, den S&P 500 oder den Bund-Future angeboten werden.

Weil nun aber ETFs auf die gängigen Indizes längst am Markt zu finden sind, hat sich C-Quadrat etwas Verwickteres ausgedacht: Auf Basis von sieben eigenen Indikatoren soll eine Outperformance gegenüber dem zugrunde liegenden Euroland-Index realisiert werden, ohne dabei aktives Management zu betreiben. Fachmännisch ausgedrückt handelt es sich dabei um eine regelgebundene Long-/Short-/Cash-Strategie. Und genau an dieser Stelle dürften sich zumindest in der Anfangsphase auch die größten Schwierigkeiten zeigen. Denn die komplizierte Konstruktion transparent und verständlich gegenüber potenziellen Anlegern darzustellen, wird nicht leicht werden, insbesondere bei Privatanlegern. „Einfachere“ Ansprechpartner dürften sich derweil bei institutionellen Investoren finden, denen man zur Risikostreuung und Diversifizierung ein neues Instrument an die Hand geben kann. Und wieso nicht einen Spezialfonds auf Basis des Rechenwerks?

Von einem klassischen Indexfonds kann bei den jüngst vorgestellten „iQ ETF“ also kaum mehr die Rede sein. Vielmehr handelt es sich um eine indikatorenbasierte, automatisierte Anlagestrategie. Letztere baut allerdings auf historischen Daten auf, die oftmals nicht direkt auf aktuelle Marktsituationen übertragbar sind. Zudem kann der verwendete Hebel entgegen der oft gängigen Wahrnehmung bei ETF gleichermaßen zu besseren Chancen, aber auch zu höheren Risiken und größerer Volatilität führen. Bis Konzept und mögliche Gefahren dem potenziellen Anleger wirklich klar geworden sind, hat der österreichische Anbieter also im Spannungsfeld zwischen Vertrauen, Rendite und Anlagestrategie noch einen gehörigen Klotz an Aufklärungsarbeit vor sich.

Finanzbildung

Vom Zocken, der Aufklärung und der Vernunft

Die Transparenz von Informationen im Finanzwesen lässt nach wie vor zu wünschen übrig. Wie die Verwerfungen der Finanzmarktkrise deutlich gemacht haben, waren längst nicht nur die Privatanleger von der Flut der Fakten und ihrer richtigen Einordnung überfordert, sondern selbst die vermeintlich professionellen Institutionellen. Während sich auf internationaler Ebene die G20 nun schwer tun, allgemein verbindliche Gegenmaßnahmen zur Systemstabilität zu finden, gibt es auf nationaler Ebene erste konkrete Vorgaben zum Schutz der Privaten. So hat bekanntlich das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz mit dem Ziel einer verbesserten Finanz-

beratung eine „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ gestartet.

Eine erste Ausprägung daraus sind beispielsweise die sogenannten Beipackzettel, die in Kurzform die wesentlichen Charakteristika einer Geldanlage darstellen. Aus allen drei deutschen Bankengruppen wurden mittlerweile konkrete Umsetzungen präsentiert. Und damit beginnt der Streit. Längst ist eine Art Wettbewerb um Aufklärung ausgebrochen. In diese Debatte hat sich zuletzt aus seiner speziellen Warte auch das Deutsche Aktieninstitut (DAI) eingemischt. Aus Brüssel, so wird angemahnt, seien in Zukunft einschlägige Regelungen zu erwarten, etwa im Rahmen der „Key Investor Information“. Und eine Doppel- oder gar Mehrfachregelung sei in diesem Zusammenhang ebenso überregulierend (und teuer) wie auch verwirrend für den privaten Anleger. Der normale Bürger, so die Befürchtung, kann all diese Aufklärungsflut gar nicht mehr unterscheiden und damit würde die feine Aktienkultur bestimmt wieder einen Dämpfer erhalten.

Das führt zu der weitaus grundsätzlicheren Frage nach der finanziellen Bildung der Anleger. Oder deutlich auf den Punkt gebracht: Was bringen die besten Vorgaben aus Berlin und Brüssel oder die besten Informationsblätter der Finanzwirtschaft, wenn der Bankkunde sie nicht versteht? Was sich das DAI auf die Fahne geschrieben hat, ist also letztlich eine Verbesserung der finanzwirtschaftlichen Allgemeinbildung. Und an dieser Stelle ist eindeutig die Politik in der Pflicht. Bildung ist per se eine hoheitliche Aufgabe und liegt damit in der Verantwortung des Staates. Dem entspricht auch die langjährige DAI-Forderung nach einem verpflichtenden Schulfach Ökonomie. Hier liebe sich durchaus dem Beispiel einiger Nachbarländer folgen und durch den Einsatz von Gastlehrern im Rahmen von speziellen Lehrveranstaltungen ein Grundwissen vermitteln.

Über solche staatlichen Maßnahmen hinaus darf und muss die finanzwissenschaftliche Allgemeinbildung aber im Interesse aller Marktakteure sein. Dazu kann neben der Aufklärung in der Bankfiliale auch die Förderung eines frühen Kontakts mit dem Thema in Schule und Studium gehören. So will etwa der BdB mit seinem Wettbewerb Schul/Banker Terminologie und Finanzzusammenhänge an Schüler unterschiedlichen Alters vermitteln. An die Welt der Aktie wollen die Sparkassen mit ihrem Planspiel Börse Schüler und Studenten heranzuführen. Das alles hilft und ist förderlich, das Urteilsvermögen der Privatkundschaft im Umgang mit Finanzgeschäften zu stärken. Falsche Investementscheidungen, übertriebene Renditegier und damit immer wieder unzufriedene Anleger lassen sich aber auch so keineswegs endgültig verhindern. Das ist eben Markt. ■