

## Bankenaufsicht

### Schulterschluss

Die Bundesbank zählt aktuell für die Bundesrepublik noch 1858 Banken und Sparkassen, darunter vier Großbanken, neun Landesbanken, 422 Sparkassen, zwei genossenschaftliche Zentralbanken und 1091 Kreditgenossenschaften. 24 davon müssen sich künftig der europäischen Aufsicht durch die EZB unterwerfen und leiden derzeit unter dem enormen Informationsbedürfnis der Zentralbank. Können sich die übrigen Häuser, vor allem Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken, also zurücklehnen? Natürlich nicht. Daher haben die Sparkassen- und Genossenschaftsverbände Nordrhein-Westfalens zu einer bemerkenswerten Maßnahme gegriffen: Zur ersten gemeinsamen Pressekonferenz des RSGV, des WLSGV und des RWGV in der Nachkriegsgeschichte. „Gemeinsam gegen falsche Anreize in der Bankenregulierung“ war die Veranstaltung überschrieben und hatte zum Ziel, für eine Regulierung zu werben, die die Anforderungen von Kreditinstituten kleiner und mittlerer Größe berücksichtigt und ihre Präsenz in der Fläche auch künftig gewährleistet.

Das Gefühl, das ginge „uns“ alle nichts an, sei ein Trugschluss, so der Tenor der drei Präsidenten. Von daher habe man sich entschlossen, gemeinsam für ein Überdenken der bislang beschlossenen Maßnahmen samt einer Auswirkungsanalyse und damit für eine Regulierungspause zu plädieren. Problematisch sei nämlich, dass die EZB künftig für alle Institute innerhalb der Euro-Zone zur obersten Aufsichtsinstanz werde, obwohl sie faktisch nur die 128 festgelegten Banken beaufsichtige, fürchtet Michael Breuer vom RSGV. Davor sei zu warnen, denn mit der Beaufsichtigung von grundsoliden Sparkassen und Volksbanken könnten Folgen wie beispielsweise die IFRS-Bilanzierung einhergehen, die das Fundament und die Strukturen der beiden Verbände erschüttern würden.

All diese Argumente sind keineswegs neu und in der ein oder anderen Form auch in der Vergangenheit (ohne Erfolg bislang) thematisiert worden. Allerdings ist das klare Bekenntnis auch zu europäischen Aufsichtsstandards seitens der Genossenschaftsbanken und der Sparkassen bemerkenswert. Wer in der Champions League spiele, und das täten beide Verbände in Europa auf jeden Fall, müsse sich auch den dortigen Regeln unterwerfen. Man sei schließlich kein Provinzkicker und habe einen Schutzzaun nicht nötig. Was bedacht werden müsse, seien zum einen die Vielfältigkeit der „aufsichtlichen Rinnsale“ mit dem enormen bürokratischen Aufwand. Zum anderen der Sinn und Unsinn der von der EU favorisierten Vergleichbarkeit: Verord-

nete Vergleichsportale für beispielsweise Kontomodelle und Kontoführungsgebühren tragen nur dann zu mehr Transparenz und damit Verbraucherschutz bei, wenn von den Kunden neben den nackten Konditionen auch die wirtschaftliche Situation des Landes, in dem die Bank beheimatet ist, und des Instituts selbst, also des Risikos berücksichtigt werden kann. Doch welcher Verbraucher kann und will das leisten?

Allerdings stecken die Banken und ihre Lobbyisten in einer Zwickmühle: So bedarf es stets auch ein Stück weit öffentlichen Drucks, um Dinge auf politischer Ebene in Bewegung zu setzen. Allerdings ist die Verunsicherung der Verbraucher nach wie vor sehr groß, sodass zu viele öffentliche Diskussionen um mögliche Konsequenzen von Regulierungsmaßnahmen sicherlich nicht zielführend sind. Besser wäre es, die konkreten Vorgaben beispielsweise in Sachen Abwicklungsmechanismus und europäische Einlagensicherung abzuwarten, um dann mit konkreten Argumenten und Zahlen zu antworten. Fakt ist: Die Regulierung wird die Bankenwelt verändern. Das bekommen Unternehmen ebenso wie die Verbraucher zu spüren. Und das geht auch an den Sparkassen und Volksbanken nicht vorbei. Daran wird man sich gewöhnen müssen, und wenn es beim Kern der Regulierung bleibt, riskante Geschäfte durch höhere Eigenmittelanforderungen unattraktiver zu machen, haben beide Institutsgruppen damit gar kein Problem. Kritisch ist dagegen eine Regulierung zu sehen, die strukturpolitische Ziele verfolgt, und dies nicht etwa in dem Sinne, dass nicht wettbewerbsfähige Institute aus dem Markt ausscheiden, sondern dass die Anzahl der Anbieter reduziert wird. Größe ist kein Erfolgsgarant. Das Wissen um den Kunden dagegen schon. Und weniger Wettbewerb bedeutet immer auch höhere Preise – für die Realwirtschaft und die Bürger.

## Regulierung

### Endlich konkrete Zahlen

Dass die vielfältigen Regulierungsaktivitäten derzeit für die Banken einen hohen Umsetzungsaufwand mit sich bringen, wird täglich über diverse Kanäle kommuniziert. Die Zahl der mit Regulierungsthemen beschäftigten Mitarbeiter ist in vielen Instituten gestiegen und damit gewiss auch die direkt zurechenbaren Personalkosten. Angesichts der erst anstehenden Umsetzungsschritte und der vielen noch im Diskussions- oder Verabschiedungsmodus verharrenden Initiativen rechnen auch nur die wenigsten Institute mit einer Verbesserung. Doch richtig greifbar werden die Belastungen erst, wenn sie mit konkreten Zahlen unterlegt werden können.

Dieser Mühe hat sich die KPMG unterzogen, und zwar mit Unterstützung des Bundesverbandes deutscher Banken (BdB) wie auch des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB). In einer Studie mit 20 teilnehmenden Instituten, angefangen von Großbanken über Regionalbanken bis hin zu Privatbanken aus diesen beiden Bankengruppen, wurden im vergangenen Jahr für den Zeitraum 2010 bis 2015 sowohl rückblickend als auch vorausschauend die Auswirkungen der regulatorischen Anforderungen auf die Kostensituation abgefragt. Von der Basis der damit erfassten rund 60 Prozent der Bilanzsumme in Deutschland wurden Rückschlüsse auf die gesamte hiesige Branche gezogen, nicht im Sinne einer repräsentativen Erhebung, wohl aber einer „fundierte Indikation“.

Schon für die Jahre 2010 bis 2012 werden demnach allein die direkten Kosten der Regulierung bei den beteiligten Instituten auf 1,9 Milliarden Euro veranschlagt, für die folgenden Jahre 2013 bis 2015 sind es sogar 2,5 Milliarden Euro. Hinzu kommen in beiden Betrachtungsperioden jeweils 0,4 Milliarden Euro als zusätzliche Verwaltungskosten aus Regularien. Rechnet man diese Zahlen auf die gesamte deutsche Kreditwirtschaft hoch, so entfallen auf den Zeitraum 2010 bis 2012 rund 3,8 Milliarden Euro und auf die Jahre 2013 bis 2015 zirka 4,8 Milliarden Euro, in Summe also 8,6 Milliarden Euro beziehungsweise gut 1,4 Milliarden Euro pro Jahr. Fügt man dazu noch die Bankenabgabe, die der SoFFin in den vergangenen drei Jahren jeweils mit rund 600 Millionen Euro verbucht hat, fallen Jahr für Jahr für den deutschen Bankenmarkt zwei Milliarden Euro an direkten Regulierungskosten an.

In den Projektbudgets der Banken wird der Anteil der regulierungsbedingten Kosten in den Bereichen Risikocontrolling beziehungsweise Risikomanagement sowie Compliance mit einem Anteil von über 50 Prozent besonders hoch eingeschätzt. Stark belastet fühlen sich die Institute aber auch im Rechnungswesen/Finanzen und der Internen Revision, wo jeweils Anteile von rund 40 Prozent der Regulierung zugerechnet werden. Und auch bei der IT ist das immerhin noch ein Viertel aller Kosten. Berücksichtigt man noch die indirekten Kosten der Regulierung, die durch die höheren Anforderungen an die Eigenkapital- und Liquiditätsausstattung verursacht werden, veranschlagt die Studie auf Basis der Bankbilanzen zusätzlich weitere sieben Milliarden Euro. Als Gesamtaufwand für die hiesige Branche werden damit jährlich neun Milliarden Euro ermittelt.

Grundsätzlich infrage stellen wollen sowohl die befragten Institute als auch deren Bankenverbände die Regulierung nicht. Sie plädieren an der einen oder anderen Stelle für längere Übergangsfristen.

Sie stellen zu Recht die Frage nach einem vernünftigen Verhältnis von Aufwand und Regulierungszweck. Und sie fordern eine bessere Koordination der Regulierung.

Gerade mit Blick auf die Vermeidung von unerwünschten Wechselwirkungen kommen immer mehr Appelle aus der Branche an die Politiker und Regulatoren, unsinnige Regelungen möglichst zurückzunehmen oder – soweit das noch geht – gar nicht erst zur Anwendung zu bringen. Dass solche Einsicht auch in der Politik zumindest nicht gänzlich ausgeschlossen wird, zeigen im Koalitionsvertrag beispielsweise die vergleichsweise offen formulierten Passagen zur Finanztransaktionssteuer als auch zum Beratungsprotokoll. Von ihrer komfortablen Mehrheit her ist die neue Bundesregierung in der Lage, viele Regulierungen noch einmal ganz rational auf ihre Wirkungen zu überprüfen und wenn es sinnvoll erscheint wieder zu korrigieren (siehe auch Interview Emmerich Müller). Doch allzu große Hoffnungen sollten sich die Banken an dieser Stelle nicht machen. Zu dem normalen Instrumentarium der Regierungsarbeit haben solche Korrekturmaßnahmen in den vergangenen Jahrzehnten nur sehr selten gehört. Vielleicht zeigt gerade die Große Koalition an dieser Stelle einmal unerwartetes Format.

## Eigenkapital

### Gegenseitig hochgeschaukelt

In Zeiten der Verschärfung der Bankenregulierung mit all ihren Anforderungen an eine kreditrisikobasierte Mittelausstattung ist das Eigenkapital in der Kreditwirtschaft zu einer besonders begehrten Ressource geworden. Je weiter die Umsetzung der Regelwerke fortgeschritten ist, umso mehr haben die Institute ihrerseits strengere Kriterien der Kreditvergabe an Unternehmen angelegt. Insbesondere für solche mit geringen Eigenkapitalquoten und/oder begrenzter sonstiger Risikotragfähigkeit, so zeichnet die Deutsche Bundesbank im Monatsbericht Dezember 2013 die Entwicklung nach, werden ungünstigere Finanzierungsbedingungen im Kreditgeschäft aufgerufen als für kapitalstarke Unternehmen. Gleichzeitig werden die Firmenkunden als Folge der weiter anhaltenden Anforderungen an die Eigenkapital- und Liquiditätsausstattung der Banken aufgefordert, an einer Diversifizierung ihrer Kapitalstruktur zu arbeiten.

Dass sich Wirtschaft und Banken an dieser Stelle – wie von den Regulierern gewollt – ziemlich rational verhalten und in ihrem Drang zu besserer Eigenmittelausstattung auch gegenseitig wohl ein

wenig hochgeschaukelt haben, dokumentiert die turnusmäßige Berichterstattung der Deutschen Bundesbank zur Ertragslage und den Finanzierungsverhältnissen deutscher Unternehmen im Jahr 2012. Um satte 8,5 Prozentpunkte sind den jüngsten Zahlen zufolge die bilanziellen Eigenkapitalquoten des „nichtfinanziellen Unternehmenssektors“ seit 2000 auf 27,5 Prozent zum Jahresende 2012 gestiegen. Bei den kleinen und mittelgroßen Unternehmen fiel das Plus in dem betrachteten Zeitraum mit rund 14,5 Prozentpunkten dabei wesentlich deutlicher aus als bei den Großunternehmen (plus 4 Prozentpunkte). Auch wenn sich der über Jahre zu beobachtende Prozess der Eigenkapitalstärkung den aktuellen Unternehmenszahlen der Bundesbank zufolge 2012 nicht mehr ungebrochen fortgesetzt hat, sieht die Notenbank die kleinen und mittleren Unternehmen mit ihrer Eigenmittelausstattung inzwischen auch im internationalen Vergleich im oberen Bereich. Sie geht sogar so weit, das deutsche System der Unternehmensfinanzierung nicht mehr pauschal als „bankbasiert“ bezeichnen zu wollen. Ob die ausgeprägte Investitionsschwäche des Jahres 2012, wie sie aus dem aktuellen Rechenstand der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ablesbar ist, mit der Stärkung der Eigenmittel der Unternehmen zusammenhängen könnte, lässt die Bundesbank übrigens offen. Im bilanzierten Anlagenbestand der Firmen hat sie dafür keine Anzeichen gefunden.

All diese Entwicklungen tragen sicherlich mit zur Erklärung bei, weshalb gerade die besonders auf KMU fokussierten Ortsbanken der beiden Verbünde schon seit vielen Jahren eine vergleichsweise günstige Risikovorsorge halten konnten. Sie verdeutlichen aber auch die Ambitionen der größeren Institute im Geschäft mit gesunden Mittelständlern, angefangen von den Landesbanken über die genossenschaftlichen Zentralbanken bis hin zu den Großbanken. Auch wenn sich die größeren Banken bei den seitens des Mittelstandes verstärkt nachgefragten kapitalmarktnahen Produkten und Dienstleistungen gewisse Chancen versprechen dürfen, wird im Mittelstandsgeschäft auf Dauer kein Platz für alle sein.

## Mittelstandsgeschäft

### Lockendes Ausland

Je nach Institut wird das Mittelstandsgeschäft durchaus unterschiedlich abgegrenzt, aber immer mehr Banken suchen dieses Segment als Ertragsquelle. Das ist im Hinblick auf die Potenziale in dem Bereich durchaus verständlich, denn zwar warnte beispielsweise die Unternehmensberatung

Bain & Company im Spätsommer 2013 vor steigendem Druck auf die Margen im Corporate Banking, rechnete aber gleichzeitig vor, dass sich die Erträge hier 2012 mit rund 25 Milliarden Euro um etwa 50 Prozent über dem Vorkrisenniveau des Jahres 2007 bewegten. Ein prominentes Beispiel für Marktteilnehmer, die ihre Bemühungen im Bereich der Firmenkunden verstärken, ist die Düsseldorfer Geschäftsbank HSBC Trinkaus. Sie bläst seit Wochen hörbar zum Angriff und möchte in Deutschland zu einer führenden Bank für international tätige Unternehmen werden. Dabei zielt sie neu auf Gesellschaften mit einem Jahresumsatz von mehr als 100 Millionen Euro statt wie bisher von mehr als 250 Millionen Euro ab. Dass bei HSBC Trinkaus insbesondere Firmenkunden gewonnen werden sollen, die das Institut bei Geschäften ins Ausland begleitet, ist kein Zufall. Schließlich kann das Düsseldorfer Haus seine Zugehörigkeit zu einem global präsenten Konzern mit Niederlassungen in allen Teilen der Welt und einem ausgeprägten Know-how der jeweiligen nationalen Gepflogenheiten ausspielen.

Gerade die Frankfurter Commerzbank AG, die der HSBC in dem neu ins Visier genommenen Bereich als Konkurrentin gilt, geht ihren Weg in ausländische Märkte genauso folgerichtig, aber unter anderen Vorzeichen. Auch sie begleitet Mittelständler bei Export- und Investitionsvorhaben, Ausgangspunkt ist dabei aber gerade die breite Kundenbasis in Deutschland. Dabei setzt die Großbank nicht zuletzt auf ein Netz von rund 5000 Korrespondenzbankverbindungen. Insgesamt ist sie weltweit in 50 Ländern vertreten. Während deutsche Volksbanken und Sparkassen betonen, lediglich im Bereich der Auslandsbegleitung ihrer bestehenden Kunden tätig zu sein, strebt die Commerzbank aber zusätzlich danach, in anderen Ländern Firmenkunden selbst anzuwerben.

Beispiele für die ausgewählten Vorstöße der Frankfurter im Ausland sind die Expansion in der Schweiz und die Eröffnung einer Filiale in Brasilien, aber auch die Aktivitäten des Instituts in Osteuropa. Diese umfassen unter der im November 2013 eingeführten Marke M-Bank (früher Bre-Bank) das Privat- und Firmenkundengeschäft vor allem in Polen, der Tschechischen Republik und der Slowakei. Zwar wurde und wird auch in diesem Bereich umstrukturiert, doch wurden diese Aktivitäten trotz zahlreicher Kürzungen an anderer Stelle bisher nicht grundsätzlich infrage gestellt. Die aktuellen Zahlen bestätigen diese Entscheidung: In den ersten drei Quartalen 2013 erreichte die Commerzbank in diesem Segment eine operative Eigenkapitalrendite von 15,1 Prozent und eine Aufwand-Ertrags-Quote von 53,6 Prozent, im Gesamtkonzern lagen diese Kennziffern bei 5,6 Prozent beziehungsweise 69,8 Prozent.