

Bankenaufsicht

Verbraucherschutz als Gratwanderung

Manche Dinge werden erst im Zeitverlauf klarer. Durfte man sich bei der Jahrespressekonferenz der BaFin noch fragen, weshalb Elke König trotz AQR, Stresstest und Solvency II gleich zu Beginn ihrer Rede dem Verbraucherschutz solch eine prominente Stelle einräumte, wurde das zwei Tage später mit der Initiative der beiden Bundesminister für Finanzen und Justiz erklärlich. Die BaFin-Präsidentin hatte quasi aus aufsichtsrechtlicher Perspektive das Feld bereitet, auf dem in Berlin der „Aktionsplan der Bundesregierung zum Verbraucherschutz im Finanzmarkt“ vorgestellt werden konnte. Nach dem politischen Willen der Regierenden (siehe auch Interview in Kreditwesen 9-2014) soll der kollektive Verbraucherschutz als Aufsichtsziel der BaFin gesetzlich verankert werden und alle Aufsichtsbereiche umfassen. Um wichtige Verbraucherschutzvorhaben wie etwa verpflichtende Beratungsangebote bei dauerhafter und erheblicher Inanspruchnahme von Dispositionskrediten, Verbesserungen beim Girokonto für jedermann, einen Ausbau der Honorarberatung, aber auch einen verbesserten Schutz von Kleinanlegern insbesondere am sogenannten Grauen Kapitalmarkt zu erreichen, sollen die Kompetenzen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gestärkt werden.

Wie interpretationsbedürftig die künftige Rolle der BaFin im Verbraucherschutz werden könnte, lässt sich schon an den Grenzlinien ablesen, mit denen die Präsidentin dieses Aufgabenfeld skizziert. Hatte sie kurz nach ihrem Amtsantritt vor fast zweieinhalb Jahren noch eher beiläufig den Begriff der Missstandsaufsicht ins Spiel gebracht, haben die Ausführungen zur Sache mittlerweile einen deutlich höheren Stellenwert. Einerseits betont sie – wie übrigens auch der Finanzminister – ein Festhalten an dem Leitbild des mündigen Verbrauchers, der seine Anlageentscheidungen selbstbestimmt und in eigener Verantwortung trifft. Folglich will sie Verbraucherschutz keineswegs in Gängelung und Entmündigung ausarten lassen. Andererseits hält sie Verbraucher in fachlicher und informeller wie auch in struktureller Hinsicht für tendenziell unterlegen und registriert darüber hinaus jene Spezies, die nicht die Zeit haben und/oder den Aufwand scheuen, sich mit Fragen der Geldanlage und Altersvorsorge überhaupt auseinanderzusetzen.

Zwischen diesen beiden Polen, da muss man kein Prophet sein, besteht in der konkreten Ausgestaltung der Sacharbeit einiges an Konfliktpotenzial. Denn selbst wenn die BaFin es auch künftig keinesfalls als ihre Aufgabe ansieht, die Renditever-

sprechen sämtlicher Unternehmen zu prüfen, birgt ihre künftige aufsichtsrechtliche Fürsorgepflicht eine latente Gefahr. In konkreten Fällen dürfte sie von Privatanlegern viel leichter in eine Mitverantwortung genommen werden, wenn diese sich hinsichtlich der Renditeentwicklung einer Transaktion unzureichend über die Verlustrisiken aufgeklärt fühlen. Noch geht es bei den anhängigen Verfahren zum Verbraucherschutz meist um die Aufarbeitung von Fällen aus der Vergangenheit. Aber je länger die Geldpolitik durch Niedrigzinsen dominiert wird und damit schon zur bloßen Aussicht auf eine positive Realverzinsung mehr oder weniger große Risiken eingegangen werden müssen, desto mehr konfliktträchtige Fälle mit erheblichen Verlustgefahren dürfte es geben. Denn den risikolosen Zins kann der Markt derzeit nicht bieten. Seitens der Politik und der Aufsicht wird zwar immer wieder betont, den Bürgern keinen Rundumschutz vor risikoreichen Finanzprodukten geben zu wollen. Aber die momentanen politischen Initiativen und ihre Interpretation durch die Medien vermitteln doch genau dieses Gefühl. Die Auslegung des Verbraucherschutzes rund um die Anlegerberatung wird noch mehr zu einer Gratwanderung.

Frankfurter Bankgesellschaft

Privatbank für die S-Gruppe

Hat die Sparkassenorganisation ein Verbundunternehmen für das Private Banking? Noch bis weit in das Berichtsjahr 2013 hätte man diese Frage viel eindeutiger als heute verneinen müssen. Denn es gab und gibt zwar einige Anbieter aus dem Sektor, die das lukrative Kundensegment der wirklich vermögenden Privatkunden abdecken und als Kooperationspartner der Ortssparkassen fungieren. Aber ein waschechtes Verbundunternehmen im Besitz der Sparkassen ist nur die Deka-Bank. Und deren strategische Ausrichtung sieht für dieses Kundensegment bisher einen Produktansatz vor und soll im Herbst dieses Jahres neu justiert werden.

Darüber hinaus betreiben insbesondere viele größere Sparkassen das Private Banking in hauseigenen Einheiten. Und als gruppeneigene Private-Banking-Dienstleister sind die Weberbank, eine Tochter der Mittelbrandenburgischen Sparkasse sowie die Helaba-Tochter Frankfurter Bankgesellschaft bundesweit als Kooperationspartner der Ortsbanken unterwegs. Letztere ist seit Anfang dieses Jahres ihrem klar formulierten eigenen Anspruch, sich zu dem wichtigsten Dienstleister für das Private Banking weiterzuentwickeln, sichtbar nähergekommen. Nach Genehmigung durch den DSGVO-Vorstand darf die ursprünglich aus den

Schweizer Töchtern der Helaba und der Bayern-LB entstandene und seit 2010 unter ihrem heutigen Namen firmierende Helaba-Tochter seither die Marke S-Finanzgruppe nutzen. In der Farbe Schwarz begleitet dieser Namenszusatz nun den Außenauftritt der Privatbank auf Broschüren, Flyern, auf Anzeigen in einschlägigen Magazinen für vermögende Privatkunden bis hin zu den Visitenkarten.

Der Sparkasse vor Ort steht es damit zwar immer noch frei, ob sie die eher spärlich gesäte Klientel der wirklich Reichen unter ihren Kunden selbst für sich zu gewinnen sucht, diese spezielle Kundenverbindung ganz an einen Dienstleister innerhalb oder außerhalb der Gruppe abgibt oder sie in einer ganzheitlichen Kooperation möglichst zusammen betreut. Aber mit dem deutlichen Bezug zur S-Gruppe signalisiert die in Frankfurt und Zürich angesiedelte Frankfurter Bankgesellschaft ihren Anspruch als Gruppendienstleister. Untermuert wird dies schon seit der Neuausrichtung durch die Art der Kundengewinnung und die Erlösverteilung. Erstere läuft in Deutschland grundsätzlich über die hiesigen Sparkassen, von denen mittlerweile knapp 290 schon einen Kooperationsvertrag unterzeichnet haben und im laufenden Jahr weitere 40 hinzukommen sollen. Attraktiv kann die Partnerschaft für die beteiligten Sparkassen durch die Aufteilung der Erlöse werden. Denn aus den Geschäften mit den von der jeweiligen Sparkasse vermittelten Kunden fällt die Hälfte der Ortsbank zu.

Wie schwierig und gleichzeitig fließend die Abgrenzung dieser Kundengruppe in Deutschland ist, zeigen im Übrigen auch die einschlägigen Erhebungen zum Marktvolumen. Die Frankfurter Bankgesellschaft hat beispielsweise die Messlatte der für sie infrage kommenden Kunden bei einem liquiden Vermögen von einer Million Euro und mehr gesetzt. Je nach Berechnungsansatz unterschiedlicher Marktstudien darf man diese Zielgruppe in Deutschland auf 300 000 bis 800 000 Personen veranschlagen. Wesentlich kleiner ist die Zielgruppe für das mit Beginn des Berichtsjahres 2013 neu aufgelegte Segment „Wealth Management Premium“, das seine ganzheitliche Beratung ab einem liquiden Vermögen von fünf Millionen Euro ansetzt. Von dem im ersten Jahr dort angesammelten Anlagevolumen von 400 Millionen Schweizer Franken wurden rund 250 Millionen Schweizer Franken über zirka 30 Sparkassen akquiriert. Im laufenden Jahr hofft man auf weitere 200 Millionen Schweizer Franken.

Dass ihr Konzept insgesamt tragfähig ist, untermauert die Frankfurter Bankgesellschaft mit Hinweisen auf einen Zufluss von neuen Geldern in Höhe von brutto zwei Milliarden Schweizer Franken, der das Kundenvermögen auf 8,5 (6,5) Milliarden Schweizer Franken hat ansteigen lassen. Für

2014 werden weitere bis zu einer Milliarde Schweizer Franken angepeilt. Von dem dieser Tage so sehr in den Blick geratenen Thema der Besteuerung werden dabei übrigens keine Bremsspuren erwartet, denn die Kunden der Privatbank müssen sich ausdrücklich zur Steuertransparenz verpflichten.

Schwieriger als im Vorjahr präsentiert sich die Ergebnisrechnung 2013. Zwar konnten die Provisonerträge um rund 15 Prozent auf 29,1 (25,3) Millionen Schweizer Franken gesteigert werden, aber der Zinsüberschuss ging um etwa 20 Prozent auf 14,9 Millionen Schweizer Franken zurück und trug bei „leicht höheren Kosten“ zu einem Rückgang des Nachsteuerergebnisses auf 3,7 (4,7) Millionen Schweizer Franken bei. An den Eigner Helaba wurde für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von fünf Prozent auf das eingezahlte Kapital ausgeschüttet.

Bilanzierung

Zeitliche Koinzidenz

Die KfW Ipex-Bank, hundertprozentige Tochtergesellschaft der KfW, bildet in mehrfacher Hinsicht eine Besonderheit im Konzern der staatlichen Förderbank. Erstens steht sie als internationaler Projekt- und Exportfinanzierer in ihrem Marktantritt und von ihrem Selbstverständnis her im Wettbewerb mit kommerziell arbeitenden Geschäftsbanken. Und zweitens gehört sie zu den 24 deutschen Banken, die derzeit den Asset Quality Review (AQR) der Europäischen Zentralbank (EZB) durchlaufen und für die eine direkte Beaufsichtigung durch die EZB ab November dieses Jahres (wahrscheinlich) vorgesehen ist. Der neue Vorsitzende der Geschäftsführung der KfW Ipex-Bank, Klaus R. Michalak, gibt sich im Hinblick auf die EZB-Aufsicht „leidenschaftslos“. Die Zusammenarbeit mit den rund 40 externen Beratern, die derzeit in der Bank anwesend sind und die mit Datenmaterial versorgt werden müssen, bezeichnet er als „anstrengend, aber konstruktiv“. Und dennoch erweckt er durchaus den Eindruck, diesem als Belastung empfundenen Aufsichtsregime gerne entkommen zu wollen. Schließlich, so der Hinweis, bedeutet es für den Konzern einen durchaus großen Aufwand, dass die Mutter KfW der nationalen Aufsicht unterliegt, die Tochter Ipex-Bank jedoch der europäischen. Dadurch müssen in der Unternehmensgruppe zwei Berichtssysteme gepflegt werden.

Zumindest formal tut sich für die Bank nun eine Chance auf, vielleicht doch noch zurück unter die Beaufsichtigung durch die BaFin zu rutschen. Denn aufgrund eines 2013 veränderten Geschäftsbesorgungsvertrages werden Treuhandgeschäfte, die die

Tochter für die Mutter verwaltet, nun bei der KfW selbst ausgewiesen und nicht mehr (wie es während der vergangenen drei Jahre war) bei der Ipex-Bank. Aufgrund dieser Umstellung in der Bilanzierung beträgt die Bilanzsumme des Kreditinstitutes für 2013 noch 23,4 Milliarden Euro. 2012 waren es (inklusive der erwähnten Treuhandgeschäfte) 46,3 Milliarden Euro. Dass sich dadurch Änderungen für den Geschäftsbetrieb ergeben, etwa die Veränderung des Ratings und damit der Refinanzierungsbedingungen, ist unwahrscheinlich. Und letztlich zumindest in dieser Hinsicht ohnehin irrelevant, da die Konzernmutter KfW an dieser Stelle vorsorgt: zuletzt kaufte sie den privat platzierten ersten Pfandbrief der Tochter vollständig auf.

Ohne Zweifel jedoch fällt die Bilanzsumme der Bank also deutlich unter die Schwelle von 30 Milliarden Euro, die für die EZB-Aufsicht eines der ausschlaggebenden Kriterien ist. Dass die Veränderung der Bilanzierung gerade jetzt erfolgt, mag Zufall sein oder nicht. In der Bank wird sie als „zeitliche Koinzidenz“ bezeichnet. Die Initiative hierzu wird auf einen Wirtschaftsprüfer zurückgeführt, der an die BaFin herangetreten ist, um eine Veränderung zu erwirken – mit dem Argument, dass die eigene Position und Rolle der Ipex-Bank im Treuhandgeschäft so schwach sei, dass sie diese Positionen auch nicht selbst bilanzieren solle. Die Änderung indessen ist in der Öffentlichkeit nicht laut kommuniziert worden. In der Diskussion um das Nebeneinander von Förderbanken und Geschäftsbanken unter einer europäischen Aufsicht, von der der KfW-Konzern ausgenommen wurde, lauern einfach zu viele Fallstricke.

Firmenkunden

Mittelstand scheut Investitionen

Dem deutschen Mittelstand geht es gut. Die Eigenkapitalquoten steigen seit Jahren, die Verschuldung geht zurück, Liquidität ist in den Unternehmen reichlich vorhanden. Diese Ausgangssituation nimmt die Commerzbank in diesem Jahr in ihrer zum 14. Mal durchgeführten Mittelstandsstudie zum Anlass, das Thema Investitionen in den Mittelpunkt zu stellen. Ganz uneigennützig wurde die Themenstellung (zu Recht) sicherlich auch nicht gewählt, denn ein Erkenntnisgewinn über Investitionen und Fremdfinanzierung von mittelständischen Firmen sollte dem Kerngeschäft der Bank, der Kreditvergabe, durchaus nützen. Gefragt wird also in der Studie, ob eine Zeit der guten wirtschaftlichen Verfassung von den Firmen dazu genutzt wird, den Kern für zukünftiges Wachstum zu

legen oder ob sie nur Ertrag ernten. Die Antwort auf diese Frage fällt eindeutig aus: Aktuell wiegt die „Vorsicht“ bei den meisten deutschen Mittelständlern schwerer als die „Vision“.

Das sehen die Unternehmer aber ganz anders. Die Diskrepanz zwischen den Einschätzungen aus rund 4000 Firmen und denen der zusätzlich befragten 73 Volkswirte wird alleine an der Frage deutlich, ob die Investitionstätigkeit der Unternehmen ausreichend ist. Bei Ausgaben für das Wachstum (beziehungsweise für den Erhalt der Substanz) sind 73 Prozent (beziehungsweise 75 Prozent) der Firmen der Ansicht, dass getan wird, was sinnvoll und notwendig ist. Die Ökonomen glauben das hingegen nur zu 32 Prozent (beziehungsweise 39 Prozent). Was für den Einzelnen gut und richtig ist, mag eben nicht immer eine positive Wirkung auf das große Ganze haben. Immerhin ist aber ein Licht am Ende des Tunnels sichtbar. Die grundsätzliche Bereitschaft, langfristige Entscheidungen zu treffen, ist bei den Unternehmen seit 2012 deutlich angestiegen. 53 Prozent aller Mittelständler planen wieder langfristig, vor zwei Jahren waren es lediglich 37 Prozent.

Unsichere wirtschaftliche und gesetzliche Rahmenbedingungen werden von ihnen als Investitionshindernisse genannt, und auch der Fachkräftemangel lässt die Unternehmer zögern, ihr Geld in den Substanzerhalt der Unternehmen beziehungsweise in Wachstumsinitiativen zu stecken. Die Finanzierungsbedingungen hingegen sind nicht das Problem: Nur 17 Prozent der Befragten sehen bei der Planung und Durchführung von Investitionen Finanzierungsprobleme, 15 Prozent fehlt ausreichendes Eigenkapital. Insgesamt ist die Fremdfinanzierung äußerst unbeliebt: 66 Prozent der Mittelständler wollen Investitionen möglichst ohne Fremdkapital von Banken und Sparkassen tätigen. Das wiederum, den völligen Verzicht auf fremdes Kapital, finden nur sieben Prozent der Ökonomen sinnvoll.

Von Markus Beumer, dem für die Mittelstandsbank in der Commerzbank zuständigen Vorstandsmitglied, wird die „gesunde Vorsicht“ der Unternehmer als Form der Nachhaltigkeit hervorgehoben. Sie hängt in seinen Augen auch mit ihrem Willen nach Unabhängigkeit zusammen. Er plädiert dafür, dass sich eigene und fremde Mittel bei Investitionen „die Waage halten“. Dass Beumer an dieser Stelle die Zeit für eine Trendumkehr gekommen sieht, mag freilich auch im Interesse der Bank liegen. Immerhin 50 Prozent ihrer Erträge erwirtschaftet die Mittelstandsbank im Kreditgeschäft, und hier ist die Nachfrage nach Krediten eher gering. Das stellt die Bank vor ein Dilemma. Laut der Studie wünschen sich Mittelständler einen Partner, der sie zu Investitionen motiviert und Impulse setzt. Zugleich rechnen sie aber nicht damit, dabei von den Kreditinstituten unabhängig beraten zu werden.