

Die deutsche EU-Ratspräsidentschaft 2020

Chance für einen Schritt nach vorn für kleine und mittlere Banken in Europa!

I. Die langfristigen Folgen einer Überforderung kleiner und mittlerer Banken

II. Aufsicht: Vollendung von Basel III („Basel IV“)/Makroprudenzielles

„Tailoring“ von Basel IV in Europa - Fortentwicklung zur „Small Banking Box“

Zentrale Einzelfragen zur Umsetzung von "Basel IV" in Europa

Aufsichtsstruktur: Makroprudenzielles muss zuvorderst national ausgerichtet bleiben

III. Verbraucherpolitik in Europa: Überzogene Harmonisierung belastet Verbraucher und Anbieter gleichermaßen

Verbraucher sollen EU-weit vergleichbaren Schutz genießen. Nicht notwendig ist dafür, dass überall genau identische Vorschriften gelten

Überprüfung der EU-Verbraucherkredit-Richtlinie: Trend zur immer weiteren Verschärfung der Pflichten der Darlehensgeber beenden

IV. Agenda für digitalen Finanzmarkt/EU-Digitalsteuer

EU-Digitalsteuer: Negative Effekte und internationale Gegenreaktionen vermeiden

Ein neuer Wettbewerbsrahmen für BigTech im Bankenmarkt

V. Weiterentwicklung der Banken- und Kapitalmarktunion

Financial Sustainability

Finanztransaktionssteuer: Nicht länger dem Katzengold hinterherjagen!

EDIS: Zunächst Hausaufgaben auf nationaler Ebene gründlich abarbeiten

VI. Ein Rechtsrahmen, passend für alle Unternehmensgrößen und Geschäftsmodelle

„Für eine Mittelstandskomponente in der Bankenregulierung“

Neudefinition der „zu regulierenden Bank“ - „think small first!“

Differenzierte Regeln für regionale und grenzüberschreitende Geschäfte

Mehr Transparenz (EU-Rat/Eurogruppe/informelle Trilogie)

I. Die langfristigen Folgen einer Überforderung kleiner und mittlerer Banken

Die letzten Jahre waren für die Banken herausfordernd. Gleichzeitig mit der Veränderung der Marktbedingungen durch Niedrigzinsen, den Markteintritt von BigTechs und FinTechs und den digitalen Wandel musste die Finanzkrise verarbeitet werden. Diese haben sich in umfangreichen regulatorischen Anforderungen manifestiert. Die neuen Regeln mussten von allen Banken Europas in vergleichbarer Weise umgesetzt werden. Deutschland ist aber hinsichtlich der Struktur seines Bankensektors kein typisches EU-Land. Das Bankensystem zeichnet sich durch hohe Diversität aus: Kleine, mittlere und große Banken, Universalbanken und Institute, die sich auf spezifische Schwerpunkte konzentrieren, regionale und international tätige Institute tragen dazu bei.

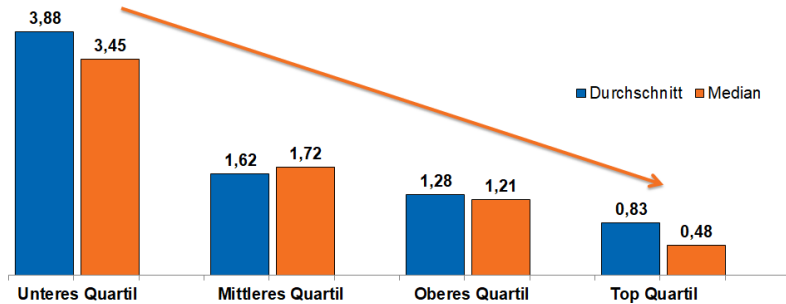
Diese Vielfalt sichert Stabilität. Das sollte zugleich ein inhaltlicher Kernpunkt bei der Erarbeitung des Arbeitsprogramms für die deutsche EU-Ratspräsidentschaft im 2. Halbjahr 2020 sein.

Die niedrigen Gewinne deutscher Banken werden auf EU-Ebene oft als Indiz für Überkapazitäten gewertet. In der Tat mag die Dreiteilung des Marktes und die spezifische Eigentümerstruktur sogar Auslöser für die niedrigen Erträge sein: Neben betriebswirtschaftlichen Zielen verfolgen Teile des Sektors übergeordnete Zwecke, etwa der lokalen Wirtschaftsentwicklung, der guten flächendeckenden Versorgung mit Bankdienstleistungen und – bei Genossenschaftsbanken – die gegenseitige Unterstützung der Mitglieder und der Gesellschaft. Das beeinflusst die Renditeerwartungen sowohl der Verbände als auch – über den scharfen Wettbewerb – die des Gesamtmarktes.

Zweifel an der Nachhaltigkeit der Geschäftsmodelle sind unangebracht und der deutsche Bankenmarkt sollte nicht vorschnell schlecht geredet werden. Die deutschen Banken sind robust und die Kapitalausstattung ist ordentlich. Und vor allem: Niedrige Gewinne in einem derart stark besetzten Markt sind auch ein Signal dafür, dass die erwirtschaftete Wohlfahrt nicht nur den Anbietern in Form von Erträgen, sondern zu einem Gutteil auch den Kunden in Form günstiger Preise zuwandert.

Dass dem so ist, ist gerade auch das Verdienst der kleinen und mittleren Institute. Sie können im Wettbewerb gut bestehen. Und sie sind bei ihren Kunden äußerst gut angesehen. Die Verwundbarkeit der „KMU-Banken“ wird

Anteil der Beschäftigten für regulatorische Aufgaben am gesamten Personalbestand



Quelle: Ferri G. & Pesce D.: The Perverse Effects of Compliance Costs for the Local Cooperative Banks

VERBAND
Sparda-Banken

durch Regulierungslasten ausgelöst. Zahlreiche Studien sprechen aber dafür, dass es nicht gelingt, kleine und mittelgroße Banken mit geringem Risikoprofil adäquat zu behandeln: Ihre Regulierungslast ist relativ betrachtet um ein Vielfaches höher, als die der Großbanken. Sie leiden weit stärker unter den Skaleneffekten der Regulierung.

Die höheren Kosten aufsichtlicher Anforderungen, zu weit reichender Berichts- und Auskunftspflichten und einer insgesamt unproportionalen Aufsicht bilden einen Hemmschuh für die Rentabilität und sie bremsen die Wettbewerbsintensität im Bankensektor. Ein Bankenmarkt aber, in dem kleinere Anbieter aus bestimmten Produktmärkten oder gar ganz verschwinden, kann nicht im Sinne der Gesamtwirtschaft sein.

Will man die Wettbewerbsintensität am deutschen und europäischen Bankenmarkt nicht gefährden, dürfen die kleineren Banken nicht überproportional belastet werden. An risikoarme Bankgeschäfte brauchen nicht dieselben Anforderungen gestellt werden, wie an kapitalmarktnahes, grenzüberschreitendes Großbankengeschäft. Ansonsten nehmen überzogene Regulierungslasten den kleineren Instituten die Vitalität und Kreativität, die sie zu einer wettbewerbspolitisch wichtigen Kraft am Bankenmarkt machen.

Wir werben dafür, dass bei allen wirtschafts- und bankpolitischen Entscheidungen in Europa das Leitbild eines diversifizierten, wettbewerbsintensiven und damit leistungsstarken Marktes nicht aus dem Fokus gerät. Wenn Regulierung bestimmte Unternehmensgrößen systematisch benachteiligt, dann betreibt sie „Strukturpolitik ohne Auftrag“.

II. Aufsicht: Vollendung von Basel III („Basel IV“) / Makroprudenzielle Fragen

Der Baseler Ausschuss hat die Regelungen zur Eigenmittelunterlegung von Kreditrisiken, Handelsbuchgeschäften und operationellen Risiken 2017 grundlegend überarbeitet. Schwerpunkt waren Kreditrisiken. Der Ausschuss hat Anpassungen sowohl beim Kreditrisikostandardansatz (KSA), der meist von kleineren Instituten genutzt wird, und beim auf internen Ratings beruhenden IRBA-Ansatz, vorgenommen. Am 3. Juli 2019 hat die Europäische Bankaufsichtsbehörde EBA die vorläufigen Ergebnisse einer Auswirkungsstudie zur finalen Baseler Reform veröffentlicht und einen zusätzlichen Kapitalbedarf für europäischen Banken von 135 Mrd. Euro errechnet. Der tatsächliche zusätzliche Kapitalbedarf dürfte sogar noch höher liegen, denn die EBA hat noch nicht alle aufsichtlichen Aufschläge in ihrer Studie berücksichtigt. Eine 1:1-Übernahme der Neufassung würde zu einer durchschnittlichen Erhöhung der Eigenmittelanforderungen für deutsche Banken von gut 20% führen. Dieser Kapitalbedarf stellt die Kreditwirtschaft in naher Zukunft vor eine wesentliche Herausforderung.

Zugleich spiegeln die Standardverfahren die europäischen Verhältnisse, etwa die Langfristkultur der Finanzierung – insbesondere auf den stabilen deutschen Immobilienmärkten – und die vergleichsweise geringen Kreditrisiken nicht adäquat wider. Gerade bei den KSA-Instituten kommt es dadurch zu deutlichen Zuschlägen. Zudem entsteht aufgrund der fast vollständigen Überarbeitung des Standardansatzes ein erheblicher Umsetzungsaufwand. Bei nicht komplexen Instituten stehen die anfallenden Kosten in keinem Verhältnis zur geplanten Erhöhung der Risikosensitivität.

Die Umsetzung der finalen Basel III-Regelungen darf zu keiner Benachteiligung der deutschen Banken und Kunden führen. Daher muss der EU-Gesetzgeber wie schon bisher die gut begründeten EU-Ausnahmen auch nach der Umsetzung von „Basel IV“ beibehalten. Beispiele sind der Unterstützungsfaktor für kleine und mittelgroße Unternehmen, das Realkreditsplitting und der „Hard-Test“ für Wohn- und Gewerbeimmobilienfinanzierungen.

Zur Vermeidung übermäßiger administrativer Aufwendungen sollte im Rahmen einer proportionalen Umsetzung kleinen und nicht komplexen Instituten ein Wahlrecht eingeräumt werden, statt des neuen Standardansatzes den aktuell geltenden KSA weiter zu verwenden.

„Tailoring“ von „Basel IV“ in Europa - Fortentwicklung zur „Small Banking Box“

Die Europäische Kommission hat im Rahmen der Überarbeitung der Eigenmittelanforderungen durchaus proportionale Anpassungen der Regeln eingebracht, mit denen die Verhältnismäßigkeit der Regulierung gesteigert werden soll.

Vorgesehen wurden insbesondere Erleichterungen für kleinere Banken bis zu einer Bilanzsumme von 5 Mrd. Euro im Berichtswesen und bei Offenlegungspflichten. Auch vereinfachte Vergütungsvorschriften sollen gelten. Schließlich sollen Kreditinstitute mit geringen Handelsbuchaktivitäten von der Anwendung der überarbeiteten Anforderungen für Marktpreisrisiken des Handelsbuchs ausgenommen werden.

Dass der Europäische Rat und das Parlament das Kriterium für kleine, weniger komplexe Institute auf eine Bilanzsumme von maximal 5 Mrd. Euro gesetzt haben, ist zwar ein Fortschritt gegenüber dem ursprünglich geplanten Schwellenwert von 1,5 Mrd. Euro; das hilft aber nicht ausreichend weiter.

Die 5 Mrd. Euro-Schwelle ist bei weitem zu niedrig und sollte deutlich angehoben werden. Das gilt auch angesichts des Vergleichs zwischen voll einbezogenen Banken in Europa und Banken in den Vereinigten Staaten, wo die Grenze für erleichternde Ausnahmen zwischen „Medium Banks“ und „Large Banks“ gezogen wird: In den USA gilt Basel III in Gänze nur für Banken mit einer Bilanzsumme von mehr als 250 Mrd. US Dollar, Einzelregelungen – wie der neue Liquiditätsstandard LCR – werden nur auf Banken ab 50 Mrd. US-Dollar angewendet.

Die Umsetzung von „Basel IV“ sollte zudem genutzt werden, nicht nur Reparaturen am bestehenden Regelungsapparat vorzunehmen, sondern um wenig komplexe, kleine und mittlere Banken einem separaten Regime („Small Banking Box“) zu unterstellen, dessen Ausnahmen weiter reichen könnten, als die aktuell diskutierten Vorschläge. Zu denken wäre dabei an alle Aufsichtsanforderungen außerhalb denen zu Eigenkapital-, Liquidität und Verbraucherschutz, etwa eine geringere Frequenz bei aufsichtlichen Stresstests und der Verzicht auf die aufsichtliche Sanierungs- und Abwicklungsplanung oder – wie im Schweizer „Kleinbankenregime“ vorgesehen – der Verzicht auf die Berechnung von risikogewichteten Aktiva und stattdessen die vereinfachte Berechnung von Kennzahlen (z.B. der Leverage Ratio und der langfristigen Liquiditätsquote NSFR).

Zentrale Einzelfragen zur Umsetzung von „Basel IV“ in Europa

Nachdem im ersten Baseler Konsultationspapier noch eine vollständige Abschaffung **externer Ratings** als Basis für die Ermittlung der Eigenkapitalunterlegung vorgesehen war, hat sich der Baseler Ausschuss letztlich von zahlreichen kritischen Anmerkungen davon überzeugen lassen, dass den jeweiligen nationalen Gesetzgebern die Zulassung externer Ratings offen gestellt wurde. Dieser Schritt ist gut nachvollziehbar: In der täglichen Beobachtung der Aufsichtspraxis ist erkennbar, dass aus Sicht der Aufsichtsbehörden die Komplexität der internen aufsichtlichen Risikomessmodelle überhandgenommen hat. Studien haben ergeben, dass es große Unterschiede in der Höhe des vorzuhaltenden Kapitals von Banken in unterschiedlichen Jurisdiktionen, z.B. für Handelsengagements gibt, mit denen an sich gleiche Risiken eingegangen worden sind. Hier zeigt sich der zentrale Vorteil externer Ratings, gerade wenn es um eine vergleichbare Anwendung der Kapitalvorschriften geht. Der auf externen Ratings gestützte Aufsichtsansatz weist zwar auf den ersten Blick keine allzu starken Abweichungen zum bisherigen Standardansatz auf – das ist positiv. Allerdings wurden weitgehende neue Sorgfaltspflichten (**„Due Diligence“**) eingeführt, denen zufolge die Banken überprüfen müssen, ob das sich aus externen Ratings ergebende Risikogewicht dem aus internen Risikobewertungen entspricht. Solche Pflichten fanden bislang nur in Säule II Berücksichtigung und führen zu erheblichem Aufwand.

Bei der Implementierung der finalen Baseler Vorschriften in Europa und Deutschland sollte zum einen von der Option Gebrauch gemacht werden, für die aufsichtlichen Anforderungen weiter externe Ratings einbeziehen zu können. Zum anderen müssen die Due Diligence-Aufgaben so ausgestaltet werden, dass kleine und mittlere Institute von den damit verbundenen organisatorischen Lasten nicht überfordert werden. Eine – gut zu begründende – Clusterung von Kreditnehmergruppen bei der Überprüfung der Risikoprofile und Risikogewichte sollte dabei ebenso ermöglicht werden, wie die Nutzung gemeinschaftlicher Due Diligence-Prüfprozesse, etwa von Verbundgruppen.

Die besondere Situation von Verbänden spielt auch bei der Kalibrierung der Anforderungen zur Regulierung von **Großkrediten** eine wesentliche Rolle. Für die Sparda-Banken ist dabei das nationale Wahlrecht unter Basel III und CRR von essentieller Bedeutung. Das erlaubt die Anwendung niedrigerer Risikogewichte für Forderungen an Banken, die

dem gleichen institutsbezogenen Sicherungssystem wie die kreditgebende Bank angehören. Die Vorgabe ist gerade deshalb wichtig, weil sie die besonderen europäischen Verhältnisse – und insbesondere diejenigen am deutschen Bankenmarkt – aufgreift, die durch die Zusammenarbeit von Instituten in Verbundgruppen geprägt ist.

Die aktuell geltende Behandlung von Verbund- und Intragruppen-Forderungen ist eine zentrale Rahmenbedingung für die Stabilität, die Funktions- und die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Bankenmarktes. Sie darf durch die Umsetzung der „Basel IV“-Vorschriften in Europa nicht in Frage gestellt werden.

Die Baseler Vorschriften und auch die neuen Regelungen zum Standardansatz KSA beeinflussen die Immobilienwirtschaft und die Immobilienkreditvergabe sehr deutlich. Dabei werden die Risikogewichtungsmaße für **durch Immobilien besicherte private Retail-Baufinanzierungen** künftig stark durch das Verhältnis zwischen der Höhe des Darlehens und dem Wert der Immobilie (der sog. Loan-to-Value-Quote), der Unterscheidung, ob die Rückzahlung von durch die Immobilie geschaffenen Cash-Flow oder nicht abhängt, bestimmt. Als Alternative zu diesem „Whole-Loan“-Ansatz kann das Realkreditsplitting angewendet werden, bei dem die Forderung bis zu 55% des Immobilienwertes mit einem festen Risikofaktor von 20% und der verbleibende Teil mit dem Risikogewicht des Darlehensnehmers bewertet wird. Die gesamte Forderung wird dann mit dem gewichteten Durchschnitt der beiden jeweiligen Risikogewichte belegt.

Die neuen Vorgaben sind eine deutliche Veränderung zur heute noch geltenden einheitlichen Risikogewichtung von 35% für mit Wohnimmobilien besicherte Forderungen. Wie sich diese Änderungen konkret auf die Immobilienmärkte auswirken, ist noch nicht klar. Angesichts der großen Unterschiede zwischen den EU-Mitgliedsstaaten dürften die neuen Regeln sich über die Europäische Union hinweg sehr unterschiedlich auswirken. Es wäre im Sinne der deutschen Verbraucher, der Banken und der Gesamtwirtschaft, wenn rechtzeitig zum Beginn der Umsetzungsdiskussion auf EU-Ebene zu diesem Teil der finalen Baseler Beschlüsse eine möglichst eingehende Schätzung der Folgen angesichts der Verhältnisse in Deutschland vorläge. Dies betrifft insbesondere die hierzulande bestehenden Verhältnisse bei der Verwertung von Ansprüchen an Immobilienkreditnehmer und die typischen deutschen Beleihungsobergrenzen. Wo immer möglich, sollten angesichts der Stabilität des deutschen Marktes bei der Neuregulierung des Immobilienkreditgeschäftes Erleichterungen eingeräumt werden.

Aufsichtsstruktur: Makroprudenzielles muss zuvorderst national ausgerichtet bleiben

Im Verlauf der deutschen Ratspräsidentschaft ist auch eine Diskussion über die Notwendigkeit harmonisierter makroprudenzieller Politiken wahrscheinlich.

Beim Einsatz makroprudenzieller Instrumente müssen stets auch deren Auswirkungen auf das Funktionieren der Marktmechanismen und ihre Folgen für die Gesamtwirtschaft im Blick behalten werden. Diese unterscheiden sich von Mitgliedsstaat zu Mitgliedsstaat sehr deutlich. Nur wenn die Prüfung mit der notwendigen Sorgfalt erfolgt und den eindeutigen Beleg erbringt, dass derart umfassende Eingriffe in die Privatautonomie und die Lebensplanung vieler Menschen notwendig und gerechtfertigt sind, kann man den geplanten Maßnahmen die Hand reichen.

Werden dabei die spezifischen nationalen Gegebenheiten nicht hinreichend berücksichtigt, besteht das Risiko, dass es zu systematischen Fehleinschätzungen kommt. Die Anwendung der Instrumente wird entweder wirkungslos bleiben oder es kommt zu überstarken Eingriffen. Dann drohen erhebliche Einschränkungen bei der Vergabe von Darlehen – mit allen ökonomischen, gesellschaftlichen und wohnungsbaupolitischen Konsequenzen. Dieses Risiko steigt mit der Zahl der zur Verfügung stehenden Instrumente. Das durch die Nutzung einer Vielzahl von Instrumenten angestrebte Ziel einer quasi automatischen Stabilisierung wird nicht erreicht. Im Gegenteil: Viele Experten sind der Ansicht, dass eine überbreite makroprudenzielle Palette erhebliche Nachteile mit sich bringt. Die jeweilige Kalibrierung wird deutlich anspruchsvoller und die Effekte der gegenseitigen Beeinflussung der Instrumente werden schwieriger zu schätzen.

Gerade der deutsche Markt für (private) Wohnimmobilienkredite ist durch eine robuste Schuldentragfähigkeit der privaten Haushalte und durch konservative, langfristig angelegte Finanzierungen geprägt. Er zeigt nur eng begrenzte Risiken. Damit unterscheidet er sich wesentlich von den Immobilienfinanzierungsmärkten anderer EU-Länder und liefert keinen Ansatzpunkt für ein europaweit gleichgerichtetes Vorgehen.

Seit Inkrafttreten des FinErgG im Juni 2017 steht ein – auch im internationalen Vergleich – modernes Instrumentarium zur Verfügung, mit dem einer von den Immobilienmärkten ausgehenden Gefährdung der Finanzstabilität wirksam und zielgenau entgegengewirkt werden kann. Wir sehen angesichts dessen nicht nur keine Notwendigkeit für eine Harmonisierung in diesem Bereich, sondern halten ein vereinheitlichtes EU-Vorgehen sogar für risikoreich und abzulehnen.

Der deutsche Gesetzgeber sollte derart weitreichende Entscheidungen nicht in die Hände von EU-Behörden oder EU-Gremien legen, die mit den spezifischen Marktgegebenheiten Deutschlands nicht ausreichend vertraut sind. Es muss gewährleistet bleiben, dass starke Eingriffe in Marktprozesse den höchsten demokratischen und fachlichen Ansprüchen genügen, zumal ein Irrtum bei der Einschätzung der makroprudenziellen Lage oder bei Auswahl und Kalibrierung der Instrumente zu hohen gesamt- und einzelwirtschaftlichen Kosten führen und sich letztlich Verantwortungs- und Haftungsfragen stellen würden.

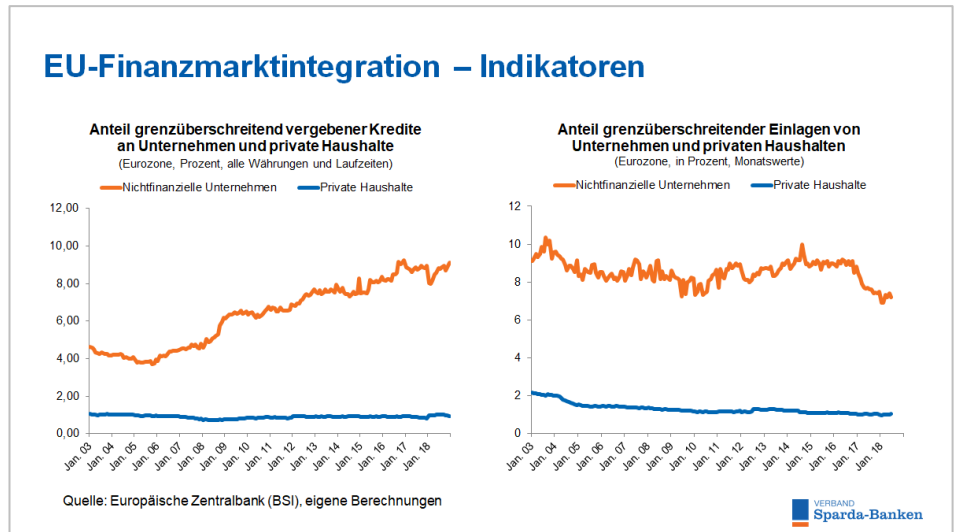
III. Verbraucherpolitik in Europa: Überzogene Harmonisierung belastet Verbraucher und Anbieter gleichermaßen

Verbraucher sollen EU-weit vergleichbaren Schutz genießen. Nicht notwendig ist dafür, dass überall genau identische Vorschriften gelten

Verbraucherpolitik nur als nationale Aufgabe zu verstehen, greift zu kurz. Gerade im Bereich der Banken- und Finanzdienstleistungen werden die Rahmenbedingungen mehr und mehr durch die europäischen Gesetzgeber vorgegeben. Welche Schlussfolgerungen sind daraus für die Verbraucherpolitik zu ziehen?

Dazu muss der erste Blick den Marktverhältnissen gelten. Die Privatkundenmärkte in der EU sind gekennzeichnet durch eine große Zahl von Anbietern mit unterschiedlichsten Geschäftsmodellen und anspruchsvollen Verbrauchern, die in einem durch europäische Vorgaben stark geprägten Rechtsrahmen jeweils vornehmlich national auf wettbewerbsintensiven Märkten zusammenwirken. Von einem Angebotsmangel an hochwertigen Finanzdienstleistungen kann in keinem der EU-Mitgliedstaaten die Rede sein.

Das ist unseres Erachtens auch der Grund, warum die Privatkundenmärkte – anders als etwa der Geldmarkt oder der Markt für Firmenkundenkredite – auch annähernd 20 Jahre nach Einführung des Euro



weiterhin entscheidend national geprägt sind. Nur 5% der Verbraucher in Deutschland haben bislang ein Finanzprodukt oder eine Finanzdienstleistung in einem anderen EU-Land erworben.¹

Dennoch soll auch angesichts dieses Befundes der Weg zu einem integrierten Binnenmarkt für Verbraucherfinanzdienstleistungen nicht verstellt werden. Das verlangt einen verbraucherpolitischen Rahmen.

Für uns heißt europäische Verbraucherpolitik dabei aber vor allem eines: Verbraucher sollen EU-weit vergleichbaren Schutz genießen. Nicht notwendig ist dafür, dass allenthalben auch genau identische Vorschriften gelten.

Die Regulierungspolitik im Privatkundenbankgeschäft muss den Verbraucher in den Mittelpunkt stellen. Das ist eine Binsenweisheit, aber wenn man dieser Leitlinie folgt, wird ein Ansatz verhindert, der unnötig hohe gesamtwirtschaftliche Kosten verursacht.

Wir meinen, es ist im Grundsatz die Pflicht des jeweiligen Anbieters, den Kunden für seine Bankgeschäfte den Rechtsrahmen anzubieten, den sie bereits kennen. Auflagen für grenzüberschreitende Geschäfte müssen also denjenigen Marktteilnehmern gelten, die ihre Produkte im Ausland anbieten wollen. Es ist nicht im

¹ EU-Kommission: Eurobarometer factsheets on consumer financial services (Germany), März 2017

Sinne der Gesamtheit der Verbraucher, zu verlangen, dass alle Verbraucher neue Regelungen erlernen und akzeptieren, um den Binnenmarkt voranzubringen.

Eine einseitig stärkere Harmonisierung des Verbraucherschutzes wäre bei weitem noch keine hinreichende Vorbedingung für eine stärkere Integration der Privatkundenmärkte und hindernisfreies grenzüberschreitendes Angebot. Obwohl es für grenzüberschreitend aktive Anbieter einfacher und kostengünstiger wäre, neue Märkte zu erschließen, wenn sie sich auf vollharmonisierte Verbraucherregeln stützen könnten, bleibt zum Beispiel die EU-weite Steuerharmonisierung außer Reichweite. Es bliebe also bei einem letztlich entlang nationaler Grenzen fragmentierten Rechtsrahmen. Zugleich würde eine Harmonisierung einzelner Bankprodukte zu einem erheblichen Verlust für die Wohlfahrt der Kunden führen, weil sie die Vielfalt hemmt, während die angestrebten Wettbewerbsergebnisse nicht erreicht werden. Normierte Produkte stünden individuellen Lösungen entgegen und beschnitten die Stärken kleinerer, flexibler Filialbanken. Auch hier gilt: Eine vielfältige Produktwelt mit gründlichem, objektivem und verständlichem Informationsmaterial würde den Verbrauchern am besten dienen!

Überprüfung der EU-Verbraucherkredit-Richtlinie: Trend zur immer weiteren Verschärfung der Pflichten der Darlehensgeber beenden

Die Sparda-Banken unterstützen eine Überarbeitung der Verbraucherkreditrichtlinie – gerade im Lichte neuer Marktentwicklungen, etwa des digitalen Vertriebs von Finanzprodukten. Bei der zeitlich versetzten Regulierung und Neuregulierung des Verbrauchercredits und des Immobiliarkredits wurde aber zugleich deutlich, dass ein Trend hin zu immer weitergehenden Verschärfungen der Pflichten der Darlehensgeber besteht.

Dieser Trend darf sich nicht fortsetzen. Er wäre dem aktuell gut funktionierenden Rechtsrahmen für Konsumentenkredite nicht angemessen – ein Bedarf an weiterer regulatorischer Überfrachtung besteht mithin nicht.

Es besteht kein Grund, die jüngsten Verschärfungen der Hypothekarkreditrichtlinie nun auf Verbrauchercredite zu übertragen. Zwischen beiden Kreditformen besteht im Hinblick auf Risiken, Laufzeiten und den nötigen Umfang an Informationspflichten der Darlehensgeber ein deutliches Gefälle: Im Kern handelt es sich beim Verbraucherdarlehen um ein einfaches, gerade aufgrund der Informationspflichten schnell begreifbares Produkt mit insgesamt geringem Risiko.

Anwendungsbereich

Aktuell ist der quantitative Anwendungsbereich auf Kredite zwischen 200 EUR und 75 TEUR festgelegt. Beide Schwellenwerte sind aus unserer Sicht für Verbraucher und Anbieter nicht optimal gewählt:

Kredite im Kleinstbetragsbereich bis 200 EUR spielen nur eine marginale Rolle. Sie führen aber zum gleichen Bearbeitungsaufwand, wie weit höhere Kredite – und das bei insgesamt überschaubaren Risiken. Deshalb sollte die Untergrenze bedeutsam angehoben werden oder, ersatzweise, eine zweite Schwelle eingezogen werden. Verbraucherdarlehen im „ersten Progressionsbereich“, also zum Beispiel 10 TEUR, sollten dann Erleichterungen dahingehend erfahren, dass Informationspflichten auf ein Minimum begrenzt werden. Das Vorgehen ist im Sinne der Verbraucher, weil die geltenden Bestimmungen zu höheren Kreditkosten führen.

Auch die Absenkung des oberen Schwellenwertes ist sinnvoll, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass bei solchen Darlehensbeträgen in aller Regel von einer hinreichenden wirtschaftlichen Erfahrung der Darlehensnehmers auszugehen ist, so dass ein erhöhtes Schutzbedürfnis nicht erkennbar ist.

(Vorvertragliche und vertragliche) Informationen

Bankgeschäfte werden heute anders gehandhabt, als noch vor wenigen Jahren. Die Verbraucher haben sich für digitale Möglichkeiten geöffnet. Wurden früher wie selbstverständlich die Produkte der Hausbank erworben, tätigt heute kaum ein Verbraucher eine Finanzanlage, eröffnet ein Konto oder sucht eine Finanzierung, ohne sich online informiert zu haben. Das hat unmittelbare Folgen für das verbraucherpolitische Herangehen. Gründliche, objektive und verständliche (vorvertragliche und vertragliche) Informationen zum jeweiligen Produkt sind noch wichtiger geworden. Dabei sollten Transparenz und Verständlichkeit die zentrale Leitlinie sein.

Angesichts der Detailtiefe der derzeitigen Informationspflichten muss aber die kritische Frage gestellt werden, ob die Menge an Material für die Verbraucher noch verarbeitbar ist. Die Informationen haben einen Umfang erreicht, dass viele Menschen schlicht nicht mehr bereit sind, die Dokumente überhaupt zu lesen. Damit werden die eigentlichen verbraucherpolitischen Ziele in erheblichem Maße konterkariert.

Es besteht dringender Bedarf an einer Straffung und Vereinfachung der Informationsunterlagen – zumal die Informationen stets im persönlichen Gespräch oder durch entsprechende mediale Information verständlich ergänzt werden. Im Einzelnen scheint uns die pflichtgemäße Angabe des effektiven Jahreszinses, des Nettodarlehensbetrags und des Sollzinssatzes verzichtbar. Der effektive Jahreszins als komplex zu ermittelnde mathematische Größe wird in der Regel den normal informierten Verbraucher überfordern. Dagegen ist der Gesamtkreditbetrag, ermittelt auf Basis der bei Vertragsabschluss geplanten Vertragslaufzeit, aus unserer Sicht der passende und nachvollziehbare Maßstab, der die Verbraucher zugleich in die Lage versetzt, verschiedene Angebote – auch grenzüberschreitend – zu vergleichen.

Auch der Umfang der in den Verträgen enthaltenen Pflichtangaben sollte kritisch überprüft werden. Dort ist nur das aus Verbrauchersicht Notwendige an Angaben zu verankern – neben dem Gesamtbetrag also vor allem der Tilgungsplan, der Verzugszinssatz und die Angaben zu den vertragstypischen Auswirkungen auf den Darlehensnehmer im Vertragsvollzug (Folgen ausbleibender Zahlungen, Widerrufsrechte, Bedingungen für die vorzeitige Rückzahlung).

Bewertung der Kreditwürdigkeit

Die Regelungen zur Bewertung der Kreditwürdigkeit sind schon jetzt hinreichend – in Deutschland sogar über die Vorgaben der Richtlinie hinausgehend (vgl. § 505a BGB und § 18a KWG). Hierzulande wurde ein Ansatz gewählt, bei dem die auf der Umsetzung der Artikel 8 und 18 Abs. 5 der Hypothekarkreditrichtlinie beruhen, aber die Vorgaben insofern erweitern, als sie auf Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge sinngemäß ausgeweitet werden.

Die Kreditvergabepraxis zeigt, dass weitergehende Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung nicht erforderlich sind. Diese würden letztlich nur zu Lasten des Verbrauchers dazu führen, die Kreditvergabemöglichkeiten auch in dieser Hinsicht unangemessen einzuschränken. Insbesondere gilt auch hier, dass die Verhältnismäßigkeit im Hinblick auf Risiken, und damit auch im Hinblick auf den notwendigen Umfang an Informations- und weiteren Pflichten der Darlehensgeber, nicht aus den Augen verloren werden darf.

Widerruf

Artikel 14 der Verbraucherkreditrichtlinie bestimmt, dass die Frist für einen Widerruf eines Allgemein-Verbraucherdarlehensvertrags erst mit Erhalt aller Vertragsbedingungen und Informationen beginnt. Das führt zu einem nicht zu unterschätzenden Risiko auf Seiten der Darlehensgeber, dass unbeabsichtigt nicht ordnungsgemäße Belehrungen den Beginn des Fristlaufs stoppen und so „ewige“ Widerrufsrechte entstehen.

Angesichts der leidvollen Erfahrungen bei den Immobiliarkrediten sollte auch für Verbraucherkreditverträge Rechtssicherheit durch den Ausschluss einer unbefristeten Widerrufbarkeit geschaffen werden.

Kopplungsgeschäfte

Die EU-Kommission will im Zuge der Evaluierung auch die Frage der Kopplung von Krediten mit anderen Finanzprodukten („Cross-Selling“) untersuchen.

Hier sollte unseres Erachtens ein Gleichlauf mit der gelungenen Umsetzung der Hypothekarkreditrichtlinie das Ziel sein: Entsprechend den Vorgaben der Hypothekarkreditrichtlinie wurde für Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge zwar ein weitgehendes Verbot von Kopplungen zwischen Verbraucherdarlehen und anderen Finanzprodukten eingeführt; Ausnahmen sorgen jedoch dafür, dass im Interesse der Verbraucher liegende Konstellationen davon nicht erfasst werden.

Bei der Einführung der Richtlinie in Deutschland wurde in der Gesetzesbegründung explizit darauf hingewiesen, dass kein Kopplungsgeschäft vorliegt, „wenn der Abschluss des Kreditvertrags davon abhängig gemacht wird, dass der Verbraucher Geschäftsanteile beispielsweise an einem genossenschaftlichen Kreditinstitut hält“. Diese Klarstellung ist schlüssig und berechtigt, denn satzungsgemäß ist in vielen genossenschaftlich organisierten Banken – nicht nur in Deutschland, sondern in der EU insgesamt – die Inanspruchnahme von Krediten prinzipiell mit einer Mitgliedschaft verbunden. Der Erwerb des Genossenschaftsanteils stellt also die Zugangsbedingung zum gemeinschaftlichen Wirken der Genossenschaft dar.

Daher sollte eine ähnliche Interpretation wie in der deutschen Gesetzesbegründung aus Gründen der Rechtssicherheit direkt in den neuen Richtlinienentwurf aufgenommen werden.

IV. Agenda für digitalen Finanzmarkt / EU-Digitalsteuer

EU-Digitalsteuer: Negative Effekte und internationale Gegenreaktionen vermeiden

Die Digitalisierung erleichtert grenzüberschreitende Geschäftsaktivitäten, ohne dass die Anbieter über eine feste Geschäftseinrichtung oder Personal verfügen müssen. Das haben die Besteuerungsregeln nicht ausreichend nachvollzogen.

Kritisiert wird, dass (insbesondere Chinesische und U.S.)-Internetunternehmen in Europa Gewinne aus grenzüberschreitenden Geschäften erzielen, aber die EU-Staaten, in denen diese Angebote abgesetzt werden, wenig an dieser Wertschöpfung teilhaben. Grund dafür ist, dass der internationale Steuerwettbewerb Vorgehensweisen ermöglicht und sogar gefördert hat, die nun zur Steuergestaltungen genutzt werden.

Versuche auf EU-Ebene, digitale Aktivitäten zu isolieren und zu besteuern sind zunächst gescheitert. Die EU-Finanzminister haben dies erkannt und wollen ihren Einfluss nutzen, um bis Sommer 2020 eine Einigung auf OECD-Ebene zu erzielen.

Es ist bedauerlich, dass es nicht gelungen ist, eine EU-Lösung zu finden, mit der der an sich unhaltbare Zustand beendet wird, dass Digitalunternehmen in der EU deutlich weniger Steuern bezahlen als produzierende Unternehmen und Mitgliedstaaten an den hohen Gewinnen faktisch nicht partizipieren können. Nun droht eine weitere Zersplitterung der Digitalbesteuerung in Europa.

Eine sachgerechte Besteuerung kann letztlich nur über eine internationale Lösung (der OECD) gefunden werden. Ein Alleingang der Europäischen Union ist abzulehnen. Eine rein europäische Digitalsteuer führt lediglich zu einer Verteuerung digitaler Angebote für EU-Verbraucher und birgt das Risiko internationaler Gegenreaktionen.

Ein neuer Wettbewerbsrahmen für BigTech im Bankenmarkt

Die Digitalisierung bringt neue Anbieter neben den klassischen Banken hervor. Gerade das Vordringen von BigTech in den Finanzsektor hat eine lebhafte Diskussion darüber ausgelöst, ob die Gesetzgeber in Deutschland und Europa sich mit diesen neuen Anbietern stärker auseinandersetzen müssen.

Die großen Technologieplattformen verfolgen ein anderes Geschäftsmodell als klassische Banken. Sie bewegen sich in ihrem Kerngeschäft an zweiseitigen Märkten, bei denen sich nicht nur Anbieter und Nachfrager gegenüberstehen, sondern bei denen sie als Mittler den Austausch zwischen zwei (oder mehr) Seiten ermöglichen. Sie verfügen über enorme Mengen an Nutzerdaten und Kapital. Zudem verstehen sie ihre Aktivitäten im Finanzbereich nicht als ihr Kerngeschäft, sondern als Abrundung ihrer Aktivitäten. Dabei bieten sie Dienstleistungen, die häufig per se nicht genehmigungspflichtig sind und nicht beaufsichtigt werden

Nicht nur in Deutschland – Stichwort: 10. GWB-Novelle – wird aktuell eine Anpassung des Wettbewerbsrechts an neue digitale Sachverhalte erwogen, sondern auch in Europa. Die neuen EU-Regeln sollen kleinere Unternehmen vor der zunehmenden Markt- und Unternehmensmacht sogenannter „BigTech“ schützen. In diesem Zusammenhang haben die Wirtschaftsminister Frankreichs, Deutschlands und Polens beim Treffen des sog. Weimarer Dreiecks im Juli 2019 in Poznań eine gemeinsame Initiative zur Modernisierung der EU-Wettbewerbspolitik angestoßen. Darin wird die EU-Kommission aufgefordert, Maßnahmen gegen eine zu befürchtende übermäßige Marktmacht von BigTech-Unternehmen vorzulegen. Die EU-Kommission treibt die Arbeiten in diesem Themenfeld auf Grundlage des Sonderberaterberichts von Kommissarin Vestager „Competition policy for the digital era“ voran.

Die übliche Lesart, wonach spezielle regulatorische Vorkehrungen an sich nicht nötig wären und die – technologie neutrale – Leitlinie gelten soll, dass „gleiches Geschäft und gleiches Risiko den gleichen Regeln“ zu unterstellen sei, kann aus unserer Sicht nicht uneingeschränkt fortgelten.

Zurecht ist eine Reihe von Politikmaßnahmen in der Diskussion - unter anderem mit Blick auf die europäische Handelspolitik, aber auch in den Bereichen des Wettbewerbs-, Aufsichts- und Steuerrechts.

V. Weiterentwicklung der Banken- und Kapitalmarktunion

Financial Sustainability

Für Genossenschaften ist Nachhaltigkeit ein Bestandteil ihrer DNA. Die Sparda-Banken gehören ihren über 3,5 Millionen Mitgliedern, die gleichzeitig Kunden sind, und handeln schon deswegen mit einer langfristigen Perspektive. Nicht zuletzt deshalb sind die Genossenschaftsbanken so gut durch die Krisen der letzten Jahre gekommen.

Freiwilligkeit und Stabilität sollten aus unserer Sicht daher auch die Leitlinien für die Ausgestaltung eines nachhaltigen Finanzwesens sein. Unterschiedliche Marktstandards zur Einstufung nachhaltiger Investitionen sind nicht die Folge eines Marktversagens, sondern das Ergebnis unterschiedlicher Vorstellungen der Marktakteure, was nachhaltig ist und was nicht.

Zu starke staatliche Lenkung stünde diesem Ansatz diametral entgegen. Zudem sind die bisher geplanten Vorgaben zu komplex und wenig anwenderfreundlich. Über 400 Seiten umfasst beispielsweise alleine der Experten-Report, der Unternehmen helfen soll, ihre Nachhaltigkeit zu bestimmen. Gekoppelt ist dieses komplexe System mit einer Vielzahl an neuen Offenlegungs- und Berichtspflichten.

Die Bemühungen von EU-Kommission und Bundesregierung für mehr Nachhaltigkeit in der Finanzindustrie sehen wir mit Skepsis – nicht wegen des Ziels, sondern wegen des eingeschlagenen Weges.

Anstatt Verwaltungen und nachgelagerten Expertengruppen die Definitionshoheit über Nachhaltigkeit einzuräumen, könnte eine freiwillige Taxonomie die Konvergenz von Marktstandards ebenso unterstützen und unterschiedliche Nachhaltigkeitskonzepte zulassen.

Eine pauschale Begünstigung „grüner“ Anleihen oder Kredite bei der Eigenkapitalunterlegung wäre eine politisch motivierte Instrumentalisierung der Regulierung. Das führt zu einer Fehlallokation von Kapital und gefährdet somit die Stabilität der Finanzmärkte. Zuviel wird auf Regulierung und die staatliche Lenkung von Finanzströmen vertraut, statt bestimmte Sachverhalte direkt zu regulieren. Dieser Dirigismus durch die Hintertür ist der falsche Weg.

Finanztransaktionssteuer: Nicht länger dem Katzengold hinterherjagen!

Eine Steuer auf Finanztransaktionen wird auf europäischer Ebene seit vielen Jahren diskutiert. Auch nachdem ursprüngliche Vorschläge der EU-Kommission in der EU nicht mehrheitsfähig waren und die Überlegungen zur Einführung einer Finanztransaktionssteuer im Zuge einer verstärkten Zusammenarbeit übergeleitet wurden, tritt die Bundesregierung weiter dafür ein, die Verhandlungen zur Einführung einer solchen Steuer zu einem erfolgreichen Ende zu bringen.

Es bleibt dabei: Die Finanztransaktionssteuer hat nur schwer voraussagbare Auswirkungen auf die Unternehmensfinanzierung, die Vermögensverteilung und auf die allgemeine Steuerbasis. Neben den Kreditinstituten müssten letztlich alle Investoren und Emittenten mit Belastungen rechnen – also auch Sparer, Kleinanleger und die Unternehmen. Es steht zudem zu befürchten, dass die gewünschte Lenkungswirkung nicht erzielt wird.

Dem Vernehmen nach wird aktuell im Kreis der an der verstärkten Zusammenarbeit teilnehmenden Länder eine Verteilung des Steuersubstrats nach dem Sitz des Emittenten und nicht nach dem Residenzprinzip diskutiert. Damit würde umso mehr eine isolierte Einführung dieser Steuer nur in einzelnen EU-Mitgliedstaaten zu Ausweichreaktionen und Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten dieser Länder führen – mit erheblichen Risiken für die Geschäftsmodelle der dortigen Finanzmarktteilnehmer.

EDIS: Zunächst Hausaufgaben auf nationaler Ebene gründlich abarbeiten

Mit der Einlagensicherungsrichtlinie aus 2014 wurden die Anforderungen für alle Sicherungssysteme in der EU harmonisiert. Damit sind europaweit harmonisierte Vorschriften in Kraft und auf nationaler Ebene verankert.

Bevor weitere Schritte gegangen werden können, sind jeweils auf nationaler Ebene die Hausaufgaben gründlich abzuarbeiten. Das umfasst zum einen die Implementierung und Übung der Maßnahmen zur Sanierung und Abwicklung von Kreditinstituten, den Abbau von Risiken in den Bankbilanzen und echte Integrationsfortschritte im Bereich der Wirtschaftspolitik, einschließlich eines harmonisierten Insolvenzrechts.

Ein gemeinsames europäisches Sicherungssystem (EDIS) setzt also eine vergleichbare Risikosituation in den Mitgliedsstaaten der EU und vergleichbare Rechtsregeln voraus. Andernfalls würden das Vertrauen der Sparer und die Stabilität des deutschen Finanzmarktes gefährdet.

Wir bestärken die Bundesregierung darin, sich weiterhin dafür einzusetzen, dass in Europa Risiken aus notleidenden Krediten und aus Staatsanleihen erheblich reduziert und Insolvenzregeln angeglichen werden, bevor über weitere Schritte bei der europäischen Einlagensicherung (EDIS) diskutiert wird. Ein Auseinanderfallen von Haftung für und Kontrolle von Risiken sendet das falsche Signal an die Verbraucher im Hinblick auf die Sicherheit ihrer Spareinlagen.

VI. Ein Rechtsrahmen, passend für alle Unternehmensgrößen und Geschäftsmodelle

„Für eine Mittelstandskomponente in der Bankenregulierung“

Unabhängig von Zweck, Ziel und Sinnhaftigkeit der jeweiligen Regulierung – sicher ist, dass sie niemals ohne Kosteneffekt auf die Betroffenen bleibt. Kleinere Unternehmen sind relativ stärker als größere Konkurrenten



von Einführungs- und Anwendungskosten betroffen: Es mangelt ihnen an Skalen- und Spezialisierungseffekten. Für das Bankmanagement entsteht daraus ein bankbetriebswirtschaftlicher, durch Regulierung verursachter Druck, das eigene Haus so zu strukturieren, dass der Regulierungsaufwand möglichst gering ausfällt. Das betrifft vor allem die kleinen und mittleren Banken.

Die Situation ist aber über den Kreis der betroffenen Banken hinaus von enormem Interesse, vor allem, weil durch disproportionale Regulierungswirkungen fundamentale Wettbewerbseffekte ausgelöst werden, und zwar innerhalb des Landes und auch im europäischen Vergleich: In der EU-Betrachtung ist die Mehrzahl der Bankensektoren durch kleine und mittelgroße Banken geprägt. In 19 der 28 EU-Mitgliedsstaaten sind KMU-Banken die Regel und nicht die Ausnahme.² Und auch in den Bankensektoren, in denen große Banken zu finden sind – etwa in Deutschland - spielen mittelgroße und kleine Banken ebenso eine sehr bedeutende Rolle.

Das bedeutet: Sind kleinere Institute strukturell hinsichtlich der Regulierungslasten benachteiligt, gilt das auch für die Staaten, die Bankensektoren mit überwiegend kleineren Instituten beheimaten. Sie sind gegenüber Ländern mit großen Banken benachteiligt. Der Beitrag, den ihr Bankensektor zum Wachstum und zur Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft mit Bankdienstleistungen leisten kann, wird geringer sein als ohne Regulierungseffekte. Dieser Aspekt der Regulierungswirkungen wird in der europäischen Diskussion noch viel zu wenig beachtet. Die Zeit der deutschen Ratspräsidentschaft wäre sehr geeignet, zu den damit verbundenen Fragen eine intensive Diskussion zu beginnen.

Neudefinition der „zu regulierenden Bank“ - „think small first!“

Das Geschäftsmodell von Genossenschaftsbanken und ihre dezentrale Gruppenstruktur werden zwar von der Politik häufig positiv hervorgehoben. Jedoch folgt dem wenig Greifbares. Kleinteiligen aufsichtsrechtlichen und regulatorischen Erleichterungen stehen aufwändige „one size fits all“-Ansätze an anderer Stelle entgegen, die die Belastung weiter erhöhen.

Es ist ein systematischer Fehler, dass auf EU-Ebene – insbesondere im Zuge der regulatorischen Aufräumarbeiten nach der Finanzmarktkrise – grundsätzlich die grenzüberschreitend tätige Großbank die Blaupause der zu regulierenden Institution darstellt. Um

² Gemäß den Definitionen der konsolidierten Bankenstatistik der EZB werden Banken in kleine, mittlere und große Banken unterteilt. „Große“ Banken sind Banken mit einer Bilanzsumme von mehr als 0,5% der gesamten konsolidierten Bilanzsumme, während „mittlere“ Banken eine Bilanzsumme zwischen 0,005% und 0,5% der Bilanzsumme aufweisen. Banken mit einer Bilanzsumme von weniger als 0,005% gelten als „klein“.

Regulierungslasten abzumindern, die über ein annehmbares Maß hinausgehen, werden erst auf Basis der für diese komplexen Häuser entworfenen Regeln nachträglich Vorschriften eingefügt, die überzogene Anforderungen an kleine und mittelgroße Banken ausgleichen sollen. So entsteht ein Flickenteppich von Ausnahmen und Sonderbedingungen.

Der Nachweis, dass diese Form der Proportionalität tatsächlich zu vergleichbaren relativen Lasten entsprechend der jeweiligen Geschäftsmodellrisiken führt, ist nie erbracht worden. Im Gegenteil: Viele empirische Studien sprechen dafür, dass das nicht gelingt.

Besser wäre es, wenn sich die Bundesregierung während ihrer Ratspräsidentschaft dafür einsetzen würde, dieses Herangehen grundsätzlich umzukehren: Institutionelles Leitbild für die Regulierung sollten künftig zunächst kleine und mittlere Institute mit einfachen Strukturen und risikoarmen Geschäftsmodellen sein. Erst darauf aufbauend wären dann zusätzliche Regeln einzufügen, die größere, komplexere Banken und risikoreichere Geschäfte betreffen.

Resultat wäre für einfach strukturierte Banken ein Katalog mit klaren Regeln für grundlegende Bankgeschäfte, der mit überschaubarem Aufwand implementiert werden kann, während für darüber hinausgehende Sachverhalte und komplexere Strukturen explizit zusätzlich schärfere Regeln zu schaffen sind.

Dieser Ansatz eignet sich nicht nur für aufsichtliche Kapital- und Liquiditätsvorgaben und das aufsichtliche Berichtsregime. Ein „KMU-Bankentest“ sollte vielmehr bei jeder finanzmarktbezogenen EU-Regulierung vorangestellt werden.

Differenzierte Regeln für regionale und grenzüberschreitende Geschäfte

Eine Reihe von Banken – auch die Sparda-Banken – hat für sich daher entschieden, eine bestimmte Region als Heimatmarkt zu betrachten. Wir glauben, dass wir unsere Kunden in den Märkten am besten bedienen zu können, die wir intensiv kennen. Das Modell für die Sparda-Banken valide. Es wird aber durch Vorschriften in Frage gestellt werden, bei denen Gesetzgeber andere Bankenmodelle vor Augen haben.

Die selbst gewählte regionale Konzentration steht in einem Spannungsverhältnis zur Politik eines integrierten Finanzbinnenmarktes. Jüngstes Beispiel ist der „Aktionsplan Finanzdienstleistungen für Verbraucher“, mit dem einmal mehr zahlreiche – auf nationaler Ebene gut funktionierende – Regelungen zur Disposition gestellt werden. Schon bei

früheren Integrationsversuchen wurden Rechtsvorschriften des Geldmarkt-, Kapitalmarkt- und Zahlungsverkehrs, des Kreditgeschäfts mit Privatkunden, des Versicherungswesens, des Anleger- und Verbraucherschutzes und der Einlagensicherung auf den Binnenmarkt hin ausgerichtet, ohne dass dies zu einem messbaren Anstieg grenzüberschreitender Privatkundengeschäfte geführt hätte.

Den rein regional tätigen Anbietern wird aber ihr Geschäft erschwert, indem kostspielige Vorgaben umzusetzen sind, die ausschließlich auf die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen abzielen.

Es muss ein differenzierter Regulierungsansatz gefunden werden, bei dem zwischen inländischem und grenzüberschreitendem Geschäft unterschieden wird. Alles andere wäre auch nicht im Sinne derjenigen Anbieter, die für sich entschieden haben, den Weg über die Landesgrenzen nicht zu gehen. Mit einer Zwangsvereinheitlichung bewährter nationaler Regelungen würden alle Beteiligten neuen Formalismen unterworfen, die Bürokratie und mehr Bearbeitungsaufwand verursachen. Müssen dagegen lediglich grenzüberschreitend tätige Banken die dafür notwendigen Regeln einhalten, könnten die Vorteile der Finanzmarktintegration ohne Marktverzerrungen erreicht werden und ohne Marktteilnehmern, die daran nicht interessiert sind – Anbietern und Kunden – Anpassungslasten aufzubürden. Wir brauchen Regeln, die leicht verständlich, transparent und sicher sind. Daher scheint uns der Einsatz „29. Regime“, also optionaler Vorschriften, von denen nationales Recht unberührt bliebe, der beste Weg voran.

Über die Gruppe der Sparda-Banken

Sparda-Bank, die sympathische Gemeinschaft, die Bankgeschäfte fair und einfach macht.

Sparda
Aspekte

fair

Wir bieten unseren Kunden ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Unser Markt ist die Region. Deshalb stehen wir für:

- Wir bekennen uns zu fairem Wettbewerb und zur Einhaltung der deutschen und europäischen wettbewerbsrechtlichen Regeln. Wir nehmen den Wettbewerb mit Anbietern aus dem EU-Binnenmarkt an.
- Es bleibt die Pflicht des jeweiligen Anbieters, den Kunden den Rechtsahnen anzubieten, den sie bereits kennen. Eine Vollharmonisierung europäischer Verbrauchervorschriften ist nicht im Sinne der Gesamtheit der Verbraucher.
- Wir und unsere Mitglieder möchten nicht für fremde Risiken in Haftung genommen werden, weder in Deutschland, noch in Europa. Das gilt auch für unsere genossenschaftlichen Systeme zur Einlagen- und Institutssicherung.

einfach & leistungsstark

Wir machen nicht alles, aber das, was wir machen, machen wir einfach und richtig gut.

Unser Geschäftsmodell und unsere Produkte sind einfach, risikoarm und weitgehend unabhängig vom Kapitalmarkt. Deshalb stehen wir für:

- Einfache Geschäftsmodelle brauchen eine einfache Regulierung.
- Im Wettbewerb können kleine und mittlere Banken gut bestehen. Ihre Verwundbarkeit wird durch hohe Regulierungslasten ausgelöst. Kleine und mittlere Banken dürfen durch gesetzliche Vorgaben nicht überproportional belastet werden. An risikoarme Bankgeschäfte brauchen nicht dieselben Anforderungen gestellt werden wie an spekulative Kapitalmarktakteure. Ansonsten nehmen überzogene Regulierungslasten kleineren Instituten die Vitalität und Kreativität, die sie zu einer wettbewerbspolitisch wichtigen Kraft am Bankenmarkt machen.

sympathisch

Bei uns fühlt sich jeder gut aufgehoben.

Die Sparda-Banken setzen in Deutschland die Benchmark für die Kundenzufriedenheit. Deshalb stehen wir für:

- Die Sparda-Banken verstehen sich als aktiver Teil der Verbraucherpolitik und sind sich ihrer Verantwortung bewusst. Das Vertrauensverhältnis zum Kunden ist Grundlage für gelebten Verbraucherschutz. Formale Vorgaben, Dokumentations- und Kontrollpflichten dürfen die persönliche Beziehung zum Kunden nicht untergraben.
- Wir lassen uns von den Bedürfnissen unserer Kunden bei der Gestaltung und Auswahl unserer Produkte leiten. Wir sorgen hinsichtlich unserer Preise, Provisionen, Kosten und Zuwendungen im Rahmen der Vorgaben durch Gesetz und Rechtsprechung für Transparenz.
- Leistung und Preise sollen nicht standardisiert oder gesetzlich geregelt werden.

gemeinschaftlich

Wir sind die Bank, die ihren Mitgliedern gehört.

Wir leben Ideen und Werte der Genossenschaften. Deshalb stehen wir für:

- Der Genossenschaftssektor muss als stabiler Pfeiler einer diversifizierten Bankenstruktur erhalten und gefördert werden.
- Die Bankenregulierung darf den Betrieb einer Bank als Genossenschaft nicht erschweren oder gar unmöglich machen.

Die Gruppe der Sparda-Banken besteht aus elf wirtschaftlich und rechtlich selbständigen Instituten sowie mehreren Service-Gesellschaften. Mit über 3,6 Millionen Mitgliedern und mehr als vier Millionen Kunden gehören wir zu den bedeutendsten Retailbanken Deutschlands. Die Sparda-Banken sind als genossenschaftliche Kreditinstitute Mitglied im Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken und Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.