

Reportage

VON ANDREA REXER

Frankfurt – Wie eingerahmt steht er zwischen den beiden, Jürgen Fitschen links von ihm und Anshu Jain rechts. In der Mitte der Chefs der Deutschen Bank lächelt SPD-Kanzlerkandidat Peer Steinbrück in die Kamera. Die Kulisse des Berliner Adlon Hotel, könnte pompöser nicht sein. „Kann er sich so ein Bild im Wahlkampf leisten?“, raunt jemand im Publikum. „Klar: Steinbrück, der Bankenspalter – links die Geschäftsbank und rechts die Investmentbank“, frohelt sein Nachbar zurück. Und dann, und dann, das ist das Jahr, das der Chef der Investmentbanker des Geldhauses in London war, während Fitschen sich um Firmenkunden gekümmert hat.

Bankenspalten ist in. Nicht nur bei den Sozialdemokraten. Selbst die Bundesregierung stellte diese Woche einen Gesetzesentwurf vor, der eine Variante des sogenannten Trennbankensystems vorschlägt. Befürworter gibt es allenthalben: Selbst die Finanzaufsicht Bafin und die Europäische Zentralbank sind auf den Zug aufgesprungen. Was noch vor ein paar Monaten als Konzept wilder Spinner verhöhnt wurde, ist zu einem ernst zu nehmenden Szenario geworden. „Von dem Trip kommen wir nicht mehr runter. Da wird was kommen“, gibt Michael Kemmer zu, Geschäftsführer des Verbands privater Banken. Seine Klientel bekämpft den Vorschlag aufs Härteste, weil es ihn als Anschlag auf das traditionelle Modell der europäischen Universalbank wertet, die eben nicht aufgespalten ist, sondern alle Geschäfte unter einem Dach vereint.

Die Finanzkrise hat die Bürger erzürnt. Sie mussten mit Steuergeld einspringen, um eine Branche zu retten, die jahrelang in Saas und Braas gelebt hat. Und kaum eine Botschaft ist leichter zu verstehen, als die Botschaft der Axt: Die Politik macht die Banken klein, indem sie das böse Investmentbanking vom braven Kundengeschäft trennt oder in separate Einheiten unter einem Dach aufspaltet. Dann können in der nächsten Krise die Zocker pleite gehen, und die normalen Sparer und Steuerzahler müssen dafür nicht mehr bluten. Das ist die Theorie. Doch hält sie der Praxis stand? Welche Konsequenzen haben die verschiedenen Vorschläge für die reale Wirtschaft? Würde ein Trennbankensystem unsere Finanzwelt sicherer machen?

Der Mittelständler braucht beides: eine Geschäftsbank und eine Investmentbank

Othmar Belker wirft ein filigranes, quetschblaues Plastikröhrchen schnell von einer Hand in die andere. Es ist heiß, das sieht man seinen Gesichtszügen an, auch wenn die laut tösende Maschine seine Worte verschluckt. Der Finanzvorstand der Norma Group führt Besucher gern durch die Fabrikhallen im bessischen Maintal. Hier werden Verbundteile hergestellt. Die kleinen Metall- oder Plastikteile kommen immer da ins Spiel, wo Flüssigkeiten oder Gase von einem Ort zum anderen fließen. „Wahrscheinlich ist bei ihrem Wasserschlauch an der Waschmaschine auch ein Teil von uns verbaut“, erklärt Belker. Doch sein ganzer Stolz steht auf dem Fensterbrett im Konferenzraum. Es ist das Modell einer Profischelle. „Die ist in so gut wie jeder Abgasanlage eines Autos drin“, erklärt er. Ein Verkaufschlager. Produziert wird sie in einem Werk der Norma-Gruppe im britischen Newbury.

Dafür, dass die britischen Profischellen in Maintal einen Gewinn abwerfen, ist Andreas Müller zuständig. Er ist der Schatzmeister der Norma Group. Er steuert die Geldflüsse im weitverbreiteten Unternehmen. Das ist keine triviale Aufgabe, denn der Mittelständler hat auf dem Weltmarkt Standorte. Banken zu trennen, würde sein Leben komplizierter machen: Denn er braucht sowohl eine Geschäftsbank als auch eine Investmentbank, um seinen Job erledigen zu können. „Um den Kunden zu erreichen, müssen wir lokal sein“, sagt Müller. Und hier heißt auch in lokalen Währungen zu arbeiten: Rechnungen und Löhne werden in der jeweiligen Landeswährung bezahlt, auch die Einnahmen fließen in brasilianischen Real oder britischen Pfund zurück. Müller jongliert deswegen mit 20 verschiedenen Währungen. Und das heißt, dass er tagtäglich mit Investmentbanking-Papieren hantieren muss. Denn je nachdem, wie der Kurs zwischen dem Euro und dem Pfund gerade steht, könnte Müller damit einen Gewinn machen oder auch einen Verlust, wenn er die Rechnungen ein paar Tage früher oder später bezahlt. Müller will nicht mit Währungen spekulieren. Deswegen schiebt er das Risiko an die Bank ab.

Gerade mal vier Seiten lang ist das Dokument, das über „cross currency swap transaction“ überschrieben ist. Was nach Teufelszeug klingt, lässt Müller nachts ruhig schlafen. Das Instrument eliminiert gewisse Risiken, macht unsere Währungs- und Zinsrisiken. In dem Vertrag steht auf den Cent genau, an welchem Tag unsere Tochter in Newbury welche Zins- und Tilgungszahlung leisten muss, um die entsprechende Kreditrate zurückzahlen – und das auf Sicht der Hände. „Kreditrisiko ist kein Problem“, sagt Müller. Was der Schatzmeister in den Händen hält, ist ein klassisches Absicherungsprodukt – angeboten von der Commerzbank, genauer gesagt von deren Investmentbanking arm.

Wenn er und sein Kollege Müller die Politiker davon reden hören, dass Banken nur noch für Kreditrisiko zuständig sein dürfen, schütteln sie den Kopf. „Für uns wäre das ein Nachteil“, sagt Belker. In einem klassischen Trennbankensystem dürfte eine Bank entweder nur mit Krediten und Einlagen arbeiten, oder mit komplexen Investmentbank-Produkten – wie etwa einem Swap. Für Normas Kreditrisiko bedeutet das das Unternehmen plötzlich ein Vielfaches an Bankkontakten pflegen müsste. „Das ist nicht so lapidar, wie es klingt“, sagt Belker. „In dem Geschäft ist Vertrauen wichtig. Und wenn wir eine Bank kennen, und wir uns



Blick auf die Skyline von Frankfurt. Die Kreditwirtschaft macht Front gegen die Trennbanken-Pläne der Bundesregierung.

FOTO: GETTY IMAGES

Die Botschaft mit der Axt

Politiker wollen Banken klein machen, indem sie das „böse“ Investmentbanking vom „braven“ Kundengeschäft trennen. Doch macht ein Trennbankensystem die Bankenwelt wirklich stabiler? Eine Spurensuche

darauf verlassen können, dass sie alle Prozesse gut im Griff hat, dann machen wir auch lieber mit ihr ein solch komplexes Geschäft als mit einem fremden Institut“, sagt der Finanzvorstand. Dass es für Kunden bequemer ist, wenn sie alles aus einer Hand anbieten können, ist der Vorteil von Universalbanken. Sollte das künftig den europäischen Häusern untersagt, aber Konkurrenten im Ausland erlaubt werden, könnten die Mittelstands-Kundschaft in die Arme der ausländischen Konkurrenz treiben.

„Das größte Risiko in Bankbilanzen sind immer noch Kredite“

Denn in den USA beispielsweise ist von einer radikalen Trennung zwischen Investmentbank und Privatkundenbank nicht die Rede. Obwohl das Land von den 30er bis in die 90er Jahre ein klassisches Trennbankensystem hatte. In diesem System zurück wollen die US-Regulatoren nicht, weil es den amerikanischen Banken im internationalen Wettbewerb schaden würde.

In die 30er Jahre zurück will auch Steinbrück nicht. Er schlägt zwar eine Trennung vor, will aber Investmentbank und Kundenbank unter einem Holdingdach vereint lassen. Die Norma Group könnte in diesem Modell also weiterhin mit der Commerzbank alle Aktivitäten durchführen. Aber dennoch

sind die Mittelständler skeptisch. Denn die organisatorische Trennung könnte für die Bank hohe Kosten verursachen. Kosten, die möglicherweise auf die Kunden abgewälzt werden. Diese Möglichkeit sieht auch Christoph Kaserer: „Ja, eine Trennung steigert die Kosten der Bank. Und das könnte für die Kunden höhere Preise bedeuten“, sagt der Bankprofessor der TU München. Aber er will in den Gedanken auch nicht verwerfen: „Wir müssen uns überlegen, ob eine höhere Stabilität im Bankensektor die höheren Preise für Kunden rechtfertigt.“

Damit stellt Kaserer die Kernfrage. Wird das Finanzsystem stabiler, wenn wir Banken trennen? Die Wissenschaft kann die Frage nicht eindeutig beantworten. So müssen beispielsweise in den USA in allen Jahren, als es ein Trennbankensystem gab, eine Vielzahl von Banken gerettet werden. Das Finanzsystem im benachbarten Kanada jedoch, das Banken nie getrennt hat, gilt seit jeher als stabil. Doch das kann auch andere Gründe haben, schränken Wissenschaftler ein, verlässliches Datenmaterial gibt es zu dieser Frage nicht.

Für Deutsche-Bank-Chef Anshu Jain ist der Fall klar. „Mit einer Trennung wird ein Problem gelöst, das es nicht gibt – und das bei enorm hohen Kosten“, sagte er bei einer Podiumsdiskussion im Januar. Um zu zeigen, warum ein Trennbankensystem keine Bankenkrisen verhindern würde, zählt Jain Namen auf: Lehman, Hypo Real Estate, Bear Stearns – all diese Banken waren

„Trennbanken“, die keinerlei Kontakt mit Privatkunden hatten. Und alle waren sie zu groß, um unterzugehen. Seine Folgerung: Ob eine Bank kippt oder nicht, hat nichts mit dem Geschäftsmodell zu tun, sondern mit den Risiken, die sie eingeht. „Das größte Risiko in Bankbilanzen sind immer noch Kredite“, sagt Jamie Dimon, Chef der weltweit größten Universalbank JPMorgan.

Ein Blick in die Geschichte der Geldhäuser zeigt, dass Dimon damit gar nicht so unrecht hat, wenn man den Blick nicht auf die letzte Finanzkrise verengt. Wenn man in der Geschichte weiter zurückgeht, starben die meisten Banken, weil sie sich mit ganz schönen Krediten übernommen hatten. Das war im Fall der Medici so, das war im Fall der Fugger so, das war auch bei der legendären Wiener Rothschild-Bank so, die durch ihren Fall die erste Weltwirtschaftskrise in den 1930er Jahren mitauslöste. Bis heute zieht die Privatbank Metzler zum Beispiel daran die Lehre, dass sie als mittelgroßes Institut keine Kredite vergibt. Der Bank ist das schlicht zu riskant.

Womöglich führt also der Gedanke in die Irre, dass ein Trennbankensystem die Finanzwelt stabiler machen kann. Denn wir wissen schlicht nicht, aus welchem Teil einer Bank in der nächsten Finanzkrise die Probleme kommen. Und dennoch könnte eine Trennung ein Plus an Sicherheit schaffen – zumindest dann, wenn man die Frage von einer anderen Seite betrachtet. Das macht Jan-Pieter Krahnhen. Er ist überzeugt

davon, einen Trennbanken-Vorschlag gefunden zu haben, der zwar den Kunden nicht schadet, aber auf der anderen Seite trotzdem für mehr Sicherheit im Bankensystem sorgen würde. Sein schmales Büro auf dem Campus der Frankfurter Goethe-Universität ist schmucklos. Es gibt keine ausladenden Eichenschränke. Krahnhen hat nur wichtige wissenschaftliche Werke in zweckmäßigen Regalen griffbereit. Er blickt gern auf das Wesentliche. Und wenn er auf Fragen schaut, so beschäftigt ihn nicht die Branche, in welcher Einheit das Risiko geparkt ist. Er will wissen, ob sich die Bank das Risiko leisten kann, das sie eingeht.

Der Frankfurter Professor ist Mitglied der Liikänen-Expertengruppe, die für die EU-Kommission die Trennbanken-Vorschläge unter die Lupe nehmen sollte. Im Herbst hat die Kommission ihren Abschlussbericht vorgelegt, in dem sie vorschlägt, dass die gesamte Handelsabteilung – also unter anderem das Geschäft mit Wertpapieren – organisatorisch ausgegliedert werden soll. „Wenn man die Handelsabteilung separiert, werden die Kosten dieser Geschäfte transparenter. Denn dann könnten sie die Banken nicht mehr mit Spareinlagen quersubventionieren.“ Im Moment können die Banken auch deswegen so vortrefflich zocken, weil sie nicht die ehrlichen Refinanzierungskosten zahlen müssen. Die Liikänen-Kommission hofft, dass das Handelsgeschäft durch die Trennung so teuer für die Banken wird, dass sie von selbst weniger Risiken einge-

hen. Das Credo lautet also: Es geht weniger darum, auf welche Abteilungen das Risiko verteilt wird, sondern vielmehr darum, dass die Banken weniger Risiken eingehen.

Doch abgesehen vom Wertpapierhandel soll nach den Liikänen-Vorschlägen der Rest in der Investmentbank bei der Geschäftsbank verbleiben dürfen. Und das sind vor allem jene Bereiche, mit denen Firmenkunden viel zu tun haben: Etwa die Beratung bei Transaktionen oder jene Absicherungsgeschäfte, wie sie der Mittelständler Norma Group braucht. Das Liikänen-Modell ist nicht das einzige, das derzeit um die Aufmerksamkeit der Politiker buhlt. In den USA hatte Paul Volcker vorgeschlagen, einen noch kleineren Teil aus der Investmentbank herauszuschneiden: Nur den Eigenhandel, also jene Geschäfte, mit denen die Bank auf eigene Rechnung zockt – ohne Kundenauftrag.

Wir machen keinen Eigenhandel mehr“, sagt der Chef der Handelsabteilung einer internationalen Bank und deutet auf die Heerscharen von Händlern hinter sich. „Alles nur im Kundenauftrag.“ Es herrscht subtropisches Klima. Die Computer surren, sie strahlen eine unangenehme Wärme aus. Sechsk, manchmal sogar acht Monitore im Halbkreis angeordnet, bilden eine kleine Arbeitskoje. Mehrere Hundert Mitarbeiter haften in die Tasten, Telefone klingeln. Alle großen Banken behaupten, ihre Eigenhandelsabteilungen aufgelöst zu haben. Doch stimmt das? So ganz genau weiß das niemand. „Von außen lässt sich kaum unterscheiden, was Eigenhandel ist und was nicht“, sagt Krahnhen. Deswegen glaubt er aber, dass der US-Vorschlag wenig taugt. Die Regulierung würde ins Leere laufen, weil sie die Banken zu leicht umgehen können. Auch die deutsche Finanzaufsicht Bafin hat sich daran schon die Nase blutig gestoßen: Vor Jahren hat die Bankenprüfung schon einmal versucht, zu erheben, welche Geschäfte bei den deutschen Banken Eigenhandel sind und welche Kundengeschäft. „Wir sind damit schlicht gescheitert“, sagt eine Person, die mit der Studie betraut war.

Von außen lässt sich kaum unterscheiden, was Eigenhandel ist und was nicht

Doch was ist bei der Unterscheidung so schwer? Eine Erklärung liegt in der Konstruktion von Produkten wie beispielsweise jener „cross currency swap“ von Norma. Das Unternehmen hat sich einen Kredit geben lassen, um in seine Auslandsstöchter investieren zu können. Einen Teil davon hat es intern an die britische Tochter weitergereicht. Will Norma wissen, wie viel Geld die Tochter im Laufe der Jahre zurückzahlen muss, ergeben sich zwei Unsicherheiten bei der Risikoabschätzung: Zum einen schwankt der Zins, zum anderen die Währung, da die Tochter in England Löhne in Einnahmen in Pfund abrechnet. Beide Unsicherheitsfaktoren will das Unternehmen nicht in Kauf nehmen. Also schiebt Norma die Risiken ab.

Und das landet auf dem Tisch von Commerzbank-Mitarbeiter Aditya Sawant. Er betritt den Mittelständler, wenn es um solche Absicherungen geht. Seine Aufgabe ist es unter anderem, das Risiko so schnell wie möglich weiterzugeben. „Signe, welchen Preis kannst du mir für das hier anbieten?“, tippt er flink in einen Chat ein, der auf einem seiner vier Monitore ständig geöffnet ist. Am anderen Ende sitzt seine Kollegin in einem Londoner Handelstraum. Ein paar Sekunden später kommt eine Ziffer zurück. „Okay, danke. Ich komme später darauf zurück“, antwortet Aditya. Signe will das Papier nicht für sich selbst. Ihre Kunden sind Großinvestoren, Banken, Versicherungen oder Pensionsfonds etwa. Sie nehmen das Risiko gern, weil sie damit Geld verdienen. Was Aditya und Signe machen, nennt sich im Branchenjargon „market making“. Das heißt, sie vermitteln zwischen jemand, der Risiko loswerden will und jemand, der es haben will. Die Bank selbst verdient dabei nur eine Vermittlungsgebühr. Doch was, wenn Aditya und Signe keinen Käufer finden? Dann liegt das Risiko erst einmal ein paar Tage oder Wochen in den Büchern der Commerzbank. In diesem Zeitraum kann die Bank mit diesem Geschäft Gewinn oder Verlust machen. Und das heißt, dass die Abgrenzung zwischen Eigenhandel und „market making“ schwer: Wie viele Stunden, Tage, Wochen darf die Bank das Risiko behalten, ohne dass die Aufsicht das Geschäft als Eigenhandel ansieht?

„Die Amerikaner sind besser in der Symbolpolitik als wir Europäer“

Auch in den USA diskutieren die Banken darüber eifrig mit den Behörden. Kürzlich wurde Goldman Sachs vorgeworfen, das Eigenhandels-Verbot zu umgehen. Die Bank nutze es aus, das Wetten, die länger als 60 Tage laufen, unter der neuen Regulierung erlaubt sind, hieß es. Experten sehen darin das erste Beispiel, warum die Regulierung in den USA nicht funktioniert. Die Amerikaner waren nicht davor, dass die Bundesregierung mit ihrem Gesetzesvorschlag ernst macht und den Liikänen-Vorschlag so verwässert, dass er dem US-Beispiel folgt. Die Lobby würde sich freuen. Kurz bevor der Gesetzesvorschlag vorgelegt wurde, sagte Bankrechtsexperte Michael Kemmer: „Die Amerikaner sind besser in der Symbolpolitik als wir Europäer.“ Was er damit meinte: Die Politiker wollen ihre Wähler befriedigen und führen deshalb eine Light-Variante des Trennbankensystems ein. Weh tut das zunächst niemandem: Den Banken nicht, weil sie es nicht ändern müssen. Den Kunden nehmen nicht, weil die Banken genauso funktionieren wie vorher. Nur dem Wähler, dem könnte es weh tun, wenn er in der nächsten Finanzkrise merkt, dass sich an den Banken nichts geändert hat.

Glass Steagall Act

In den USA wurden 1933 ins sogenannte „Glass Steagall Act“ Universalbanken von Investmentbanken getrennt. Nur letztere dürfen Wertpapiergeschäft betreiben. Spareinlagen waren nur den Universalbanken erlaubt. Und für die wurde auch die Einlagensicherung FDIC etabliert, die Banken im Notfall auffängt und den Sparern ihr Geld im Fall einer Pleite zurückgibt. 1999 hob Präsident Bill Clinton die Trennung wieder auf, um amerikanischen Banken global wettbewerbsfähiger zu machen. Und genau aus diesem Grund wollen die Regulatoren in den USA auch nicht zurück in eine Glass-Steagall-Welt.

Volcker Rule

Der frühere Chef der US-Notenbank, Paul Volcker, wurde von Präsident Barack Obama beauftragt, einen Vorschlag zur Regulierung des Bankensektors zu machen. Volcker will verhindern, dass die Banken auf eigene Rechnung spekulieren. Denn das hatte in der Finanzkrise zu Verwerfungen geführt. Deswegen verbietet das Gesetz Geschäfte ohne Kundenauftrag. In der Praxis ist die Unterscheidung zwischen Eigenhandel und kundentriebenem Geschäft jedoch nicht ganz leicht. Die so genannte „Volcker Rule“ ist Teil der neuen Finanzmarktregulierung nach Dodd Frank. Das Gesetz wird seit Mitte 2012 implementiert.

Vickers Report

Nicht nur die Amerikaner, sondern auch die Briten sind bereits dabei, eine Variante des Trennbankensystems zu implementieren. In London setzt man dabei jedoch nicht bei der Investmentbank an, sondern richtet den Blick auf das Privatkundengeschäft. Will eine Bank künftig noch das Geld der Sparer einsammeln, so muss sie einen hohen Schutzwall um die Einheit bauen: Die Regulatoren verlangen hier eine wesentlich höhere Eigenkapitaldecke. Damit wollen sie den sensiblen Bereich besser schützen. Erachtet wurde der Vorschlag von Oxford-Ökonom John Vickers und seiner Expertengruppe.

Liikänen Report

Wer zuletzt kommt, hat es manchmal leichter. Nachdem die USA und Großbritannien schon an der Umsetzung ihrer Trennbanken-Varianten arbeiteten, konnte sich die von der EU-Kommission beauftragte Expertengruppe unter Leitung des finnischen Notenbankchefs Erkki Liikänen ansehen, wo es bei den anderen hakt. Die Empfehlungen der Kommission sind weitgehend: Banken sollen künftig unter einem Holdingdach die gesamte Handelsabteilung organisatorisch in einer eigenen Einheit bündeln. Zudem sollen Gläubiger im Fall einer Pleite stärker in die Verantwortung genommen werden.