

Genossenschaftsbanken und Sparkassen – die ideale Finanzwende?

Gibt es vielleicht irgendwo ansatzweise das ideale Finanzsystem? Anstatt es auf dem Reißbrett neu zu entwerfen, brauchen wir uns vielleicht nur umzusehen und die Teile unseres Finanzsystems gezielt fördern, die unserem Ideal möglichst nahe kommen?

Während den Zeiten der brutalen Industrialisierung im Deutschland des 19. Jahrhunderts entstand das Genossenschaftswesen. Friedrich-Wilhelm Raiffeisen wird folgender Spruch zugeschrieben: *„Nach meiner festen Überzeugung gibt es nur ein Mittel, die sozialen und besonders auch wirtschaftlichen Zustände zu verbessern, nämlich die christlichen Prinzipien in freien Genossenschaften zur Geltung zu bringen“*¹

Die Idee von Raiffeisen wie von Hermann Schulze aus Delitzsch, dem Gründer der Volksbanken, war identisch: kleine, lokal verwurzelte Spar- und Kredit Genossenschaften würden darbedenden Bauern und Handwerken den Zugang zu Krediten ermöglichen und ihnen so helfen sich aus ihrer Armut zu befreien. Wenn diese schlecht situierten Bevölkerungsgruppen damals überhaupt einen Kredit bekamen, mussten sie Wucherzinsen von oft über 100% pro Jahr bezahlen.

Leider lassen sich diese genialen Ideen nicht über Jahrhunderte urheberrechtlich schützen und so konnte Mohammad Yunus mit seiner Grameen Bank in Pakistan unter dem moderneren Namen Mikrofinanz für dieselbe Geschäftsidee 150 Jahre später den Friedensnobelpreis gewinnen, ohne in seiner Dankesrede die deutsche Genossenschaftsbewegung und ihre Gründer auch nur mit einem Wort zu erwähnen.

Genossenschaftsbanken lösen strukturelles Vertrauensproblem

Auch im Rest der Welt war die genossenschaftliche Bewegung extrem erfolgreich: Nicht nur in Deutschland sind mehr als ein Drittel aller Zweigstellen aus dem genossenschaftlichen Sektor, in vielen Ländern Europas, wie Frankreich, Österreich, Finnland, Niederlande ist der Marktanteil sogar noch höher. Auch die USA, entgegen allen Vorurteilen, dass dort Banken keine große Rolle spielen würden, sind geprägt von Genossenschaftsbanken. 90 Millionen Menschen in den USA sind Mitglieder einer Genossenschaftsbank in den USA. Bezogen auf die Bevölkerung also deutlich² mehr als in Deutschland. Obwohl die Zahl der Banken in den USA in den Jahren seit der Finanzkrise um 25% eingebrochen ist, gibt es in den USA immer noch über 6.500 Kreditinstitute. Pro Einwohner also in etwa genauso viele wie in Deutschland. Die

¹ Deutsche Friedrich-Wilhelm Raiffeisen Gesellschaft, Zitate: <http://www.raiffeisen-gesellschaft.de/de/raiffeisengesellschaft/f-w-raiffeisen/zitate/> (abgefragt am 23.6.2015)

² 27% mehr

meisten von diesen Banken sind lokale Genossenschaften, sogenannte community banks, oder credit unions.

Manche in der EU, wie Lord Hill mit seiner Kapitalmarktunion vertreten die These, dass die USA schneller aus der Krise gekommen sind, weil ihre Wirtschaft weniger von Banken abhängig ist. Das scheint, wenn überhaupt, nur teilweise richtig. Nur die großen Unternehmen in den USA finanzieren sich über den Kapitalmarkt.³ Die kleinen Unternehmen sind genauso froh über eine stabile und vertrauensvolle Bankbeziehung wie in Europa. Vielleicht ist es also die ähnlich wie in Deutschland die kleinteilige Struktur der lokalen Banken, die für die gute Wirtschaftsentwicklung verantwortlich ist.

Die genossenschaftliche Bankengruppe in Deutschland ist enorm erfolgreich. Während die meisten großen Organisationen der Zivilgesellschaft über Mitgliederschwund klagen, wächst bei den Genossenschaftsbanken die Zahl ihrer Mitglieder kontinuierlich. Inzwischen sind über 18 Millionen Menschen in Deutschland Genosse bei einer Volks- oder Raiffeisenbank. Die Zahl der Mitglieder hat sich seit 1970 fast verdreifacht, ein klares Zeichen, dass das Genossenschaftskonzept immer noch hoch attraktiv ist.

Nicht nur die Mitgliederzahl auch die Ertragslage der Genossenschaften spiegelt ihren Erfolg wider. Die Genossen waren in den letzten 20 Jahren in den meisten Jahren die Bankengruppe mit der höchsten Eigenkapitalrendite in Deutschland.⁴

Dieser beeindruckende wirtschaftliche Erfolg ist nicht offensichtlich. Auf der ganzen Welt fusionieren Banken, um Skaleneffekte zu erzielen, weil sie angeblich auf sich gestellt nicht ausreichend profitabel sind. Die Genossenschaftsgruppe beweist das Gegenteil. Die Gruppe besteht aus 1.047 unabhängigen Banken mit einer durchschnittlichen Bilanzsumme von nicht viel mehr als halbe Milliarde Euro und Dutzenden von Banken mit einer Bilanzsumme von weniger als 50 Millionen Euro. Diese Banken sind selbst im Vergleich zur über fünfzig Mal größeren durchschnittlichen Sparkasse mit ihren über 2,5 Milliarden Euro Bilanzsumme absolute Zwerge. Dennoch überleben sie und das nicht zu schlecht!

Die Antwort liegt sicherlich auch in ausgezeichnetem Management, sprich einer besonders intelligenten Art die Verbundeffekte der Gruppe zu nutzen ohne die Eigenverantwortung und unternehmerische Dynamik der einzelnen lokalen Banken zu ersticken.

³ in den USA gibt es 5,7 Millionen Unternehmen, die keinen Zugang zum Kapitalmarkt haben. Nur ein winziger Bruchteil haben diesen Zugang: 15.000 Unternehmen, exakt genauso viele wie in der EU. Auch hier finanzieren sich 15.000 Unternehmen über den Kapitalmarkt. Europäische Kommission (2015), S. 35

⁴ Primärbanken inklusive Zentralinstitute. Quelle: Bundesbankstatistiken, Eigenkapitalrentabilität einzelner Bankengruppen, März 2015, http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Statistiken/Banken_Und_Andere_Finanzielle_Institute/Banken/GuV_Statistik/guv_tab6.pdf?__blob=publicationFile

Gutes Management ist jedoch nicht alles: Das Geschäftsmodell der Volks- und Raiffeisenbanken hat durch die Genossenschaftsstruktur einen klaren Wettbewerbsvorteil: Genossenschaften sind die beste Antwort auf die Grundprobleme bei jeder Bank: Vertrauen und asymmetrische Information.

Als die Genossenschaftsbanken im 19. Jahrhundert gegründet wurde, gab es noch keine Schufa oder gar Algorithmus gesteuerte *Credit Scoring* Systeme. Es war außerordentlich schwer, die Kreditwürdigkeit einer Person einzuschätzen, die man nicht gut persönlich kannte. Wenn zusätzlich noch das Rechtssystem lückenhaft macht und auf die rechtliche Werthaltigkeit von Sicherheiten und von Kreditverträgen nicht vollständig Verlass ist, werden entweder Wucherzinsen verlangt oder man gründet eine Spar- und Kreditgenossenschaft. So wie heute in den ärmsten Ländern der Welt auch nur genossenschaftlich strukturierte Mikrofinanzinstitute wie die Grameen Bank in Pakistan die ländliche Bevölkerung mit Krediten versorgen kann. Bei den lokal verwurzelten kleinen Genossenschaftsbanken kennt jeder jeden. Zudem führt auch der Gruppendruck dazu, wenn immer möglich, die Kredite zu bedienen, schließlich würde man mit einem Kreditausfall nicht eine anonyme Bank sondern direkt seine Nachbarn und Mitgenossen schädigen.

Heute gibt es zwar den gläsernen Kunden aber leider nicht die gläserne Bank. Das Problem besteht genau spiegelbildlich. Die Kunden haben kaum Finanzbildung. Finanzprodukte sind (absichtlich?) extrem kompliziert und die Kunden wissen nicht, wem sie noch vertrauen können. Bei einer Genossenschaftsbank ist dies anders. Dort ist man Miteigentümer. Und warum sollte die Bank ihre Eigentümer übers Ohr hauen? In kaum einem anderen Wirtschaftszweig spielt asymmetrische Information eine solch große Rolle. Kein Wunder also, dass in der Finanzindustrie, sowohl bei Banken wie bei Versicherungen genossenschaftliches Strukturen eine besonders große Rolle spielen. In keinem anderen Sektor der Wirtschaft haben genossenschaftlich strukturierte Unternehmen eine so enorm starke Stellung.

Ein ähnliches Argument gilt für die Sparkassen. Dadurch, dass sie im Eigentum der Kommune sind und nicht den Auftrag haben, Gewinne zu maximieren, haben auch sie einen gewissen Vertrauensvorschuss.

Corporate Governance Nachteil von Genossenschaften und Sparkassen

In anderen Wirtschaftszweigen, wo Vertrauen und asymmetrische Information eine weniger große Rolle spielt, überwiegen die Nachteile der genossenschaftlichen Unternehmensform. Um zu wachsen und eine starke Stellung im Markt zu erzielen, brauchen Unternehmen Zugang zu Kapital, idealerweise zu Eigenkapital. Genossenschaften haben aber nur ihre Mitglieder als Quelle zusätzlichen Eigenkapitals. Für Mitglieder gibt es keinen Anreiz besonders viele Anteile zu zeichnen, da die Stimmrechte rein demokratisch ausgeübt werden, sprich jedes Mitglied eine Stimme hat,

egal wie viele Anteile es gezeichnet hat. Außerdem sind die Anteile nicht fungibel, sie werden an keinem Markt gehandelt. Genossenschaften können also nicht so leicht neues Eigenkapital einwerben und wachsen daher relativ langsam über Thesaurierung von Gewinnen.

Die demokratische Stimmrechtsausübung führt oft auch dazu, dass kein Mitglied einen besonderen Anreiz hat, sich unternehmerisch zu engagieren. Warum sollte man die viele Energie aufwenden, wenn man keinen signifikanten Anteil des Unternehmens besitzt und Tausende von anderen Genossen als Trittbrettfahrer denselben Nutzen ohne eigenen Aufwand haben. Selbst wenn man sich die Mühe macht, hat man ökonomisch keinen unmittelbaren Nutzen, weil Genossenschaftsanteile nicht im Wert steigen können. Sie können immer nur zum Nominalwert zurückgegeben werden.

Damit hängt die unternehmerische Entwicklung einer Genossenschaft in der Regel an angestelltem Management, das oft kaum von den Eigentümern kontrolliert wird. Um effektive Kontrolle auszuüben, müssten die Genossen kollektiv handeln, sprich mit viel Aufwand Mehrheiten organisieren, Einfluss auf das Management ausüben, kompetente Aufsichtsräte wählen und so weiter. All dies immer in großen Koalitionen, weil Einzelne ohne Einfluss sind. Mancur Olson hat diese Probleme kollektiven Handelns eindrücklich geschildert.

Gemäß der Theorie guter Unternehmensführung, neudeutsch *corporate governance*, sind Genossenschaften also strukturell benachteiligt. Lange wurden Genossenschaften belächelt, weil sie genau an diesem *principal-agent* Konflikt zwischen selbstherrlichem angestelltem Management und einer nicht handlungsfähigen, amorphen Eigentümergruppe scheitern würden. Zwar gibt es auch bei breit gestreuten Aktiengesellschaften ein ähnliches Problem des kollektiven Handelns der Aktionäre. Allerdings ist es dort möglich, dass besonders engagierte Aktionäre so viele Anteile erwerben, dass sie auch allein stark genug sind Einfluss auszuüben. Vor allem aber wirkt hier der Markt⁵ disziplinierend. Wenn das Management schlechter wirtschaftet als der Wettbewerb, sinkt der Aktienkurs. Dann besteht schnell die Gefahr einer feindlichen Übernahme. So bekommt das Management schnell disziplinierende Rückmeldung, wenn sie nicht erfolgreich wirtschaften.

Die Probleme ineffektiver *corporate governance* existieren nicht nur in der Theorie. In Deutschland gibt es viele Beispiele großer Unternehmen, die als Vereine oder Genossenschaften organisiert sind, und in denen das Management sich augenscheinlich zu Lasten des Unternehmens und der Vereinsmitglieder oder Genossen bereichert. Das allseits bekannteste Beispiel ist der ADAC. Aber es gibt auch andere Vereine, in denen

⁵ in der *new economy* wird dies *wisdom of the crowd* oder Schwarmintelligenz genannt

die Vorsitzenden Millionengehälter beziehen, und ihre Unternehmen durch schlechtes Management in eine Existenzkrise führen.⁶

Ein Indiz für *corporate governance* Probleme ist mangelnde Qualität von Aufsichtsräten. Das RWI hat die formalen Qualifikationen von Aufsichtsräten in deutschen Banken ausgewertet. Während in Privatbanken 80% der Aufsichtsräte über Berufserfahrung im Finanzsektor verfügen, weisen nur 7,3% der Aufsichtsräte genossenschaftlicher Banken einen finanzwirtschaftlichen Hintergrund aus. Bei den Sparkassen haben immerhin gut ein Drittel der Aufsichtsräte relevanten Hintergrund.⁷

Angesichts der starken Rolle des Verbundes wundert man sich, warum es keinen unabhängigen externen Aufsichtsrat für den Verbund gibt. Es gibt zwar einen Aufsichtsrat des Bundesverbandes Volks- und Raiffeisenbanken (BVR). Dieser besteht aber nur aus Mitgliedern der lokalen Banken. Beim BVR ist die Institutssicherung, sprich das interne Haftungs- und Kontrollorgan, angesiedelt. Da die lokalen Banken den BVR kontrollieren und der BVR die lokalen Banken kontrolliert, fehlt ein externes Kontrollorgan in Form eines starken unabhängigen Aufsichtsrats.

Der wirtschaftliche Erfolg von Genossenschaftsbanken nicht nur in Deutschland spricht jedenfalls dafür, dass in der Finanzindustrie die Vorteile der genossenschaftlichen Struktur groß genug sind, um die Nachteile in der *governance* auszugleichen.⁸ Sicherlich spielt auch die Organisation als Verbund eine große Rolle. In den meisten Ländern sind Genossenschaftsbanken ähnlich organisiert: die einzelnen Banken sind nicht komplett unabhängig. Sie stehen im Rahmen eines gemeinsamen Haftungsverbundes („Institutssicherung“) für einander ein und kontrollieren sich daher auch gegenseitig.⁹

Genossenschaftsbanken und Sparkassen sind stabiler als private Banken

Seit der Finanzkrise hat sich der Blick der Forscher von Fragen der Ertragskraft eher in Richtung Stabilität verschoben. Kleine und lokale Banken sind besonders gut durch die

⁶ als ich bei EQT beschäftigt war, hatte Zugang zu den Unternehmensdaten von mehreren großen Unternehmen, deren Eigentümer Vereine waren, die teilweise sogar den Status der Gemeinnützigkeit hatten. Dabei fielen einerseits die hohen Vergütungen des Managements auf, andererseits die unverständlich niedrige Rendite im Vergleich zu den Wettbewerbern mit einer klassischen Eigentümerstruktur. Ohne den Druck eines echten Eigentümers konnten sich in den Vereinen die leitenden Mitarbeiter ein angenehmeres Leben machen als in einem normalen Umfeld. Außerdem hatten sich die beobachteten Unternehmen wesentlich schlechter als der Wettbewerb entwickelt. Trotz exzellenter Ausgangsposition wuchsen sie deutlich langsamer als ihre Wettbewerber und waren im Vergleich zum Wettbewerb erstaunlich wenig profitabel.

⁷ Körner et al (2014), S. 9

⁸ Wim Fonteyne vom IWF hat in einer ausführlichen Studie die breite Literatur zu Vor- und Nachteilen von genossenschaftlich organisierter Banken ausgewertet. Er zeigt, dass Genossenschaftsbanken überall auf der Welt ähnlich profitabel wie klassische Banken sind. Fonteyne (2007). Auch Ayadi et al (2010) diskutieren ausführlich die Vor- und Nachteile des genossenschaftlichen Bankmodells und zeigen, dass in den meisten Ländern Europas Genossenschaftsbanken ähnlich profitabel wie klassische Banken sind.

⁹ Vgl. Groeneweld und Llewellyn (xxxx), die die Vor- und Nachteile der genossenschaftlichen *corporate governance* ausführlich diskutieren. Sie fügen noch die disziplinierende Wirkung des harten Wettbewerbs im Bankenmarkt hinzu

Krise gekommen. Dies liegt einerseits daran, dass das allgemeine Geschäftsmodell kleiner regionaler Banken nicht darin besteht, mit toxischen Wertpapieren aus den USA zu spekulieren. Außerdem refinanzieren sich kleine lokale Banken nicht über sogenanntes *wholesale funding*, sprich täglich kündbare Kredite von institutionellen Anlegern wie anderen Banken oder Geldmarktfonds, sondern über Kundeneinlagen. Die Finanzkrise hat gezeigt, dass *wholesale funding* brandgefährlich ist, weil es völlig emotionslos und ohne mit der Wimper zu zucken abgezogen wird. Bei *wholesale funding* kommt es viel schneller zu einem *bank run*, einer Bankenpanik als bei klassischen Kundeneinlagen.

Noch dazu aber haben auch hier Genossenschaftsbanken, ähnlich wie auch öffentliche Sparkassen einen besonderen strukturellen Vorteil: es gibt nicht den typischen Interessenskonflikt Eigentümer gegen Kunde. Bei normalen Banken haben Eigentümer rationales Interesse hohe Risiken einzugehen. Bill Black, einer der prominentesten Autoren über die US Sparkassenkrise der 1980er Jahre hat es mit seinem Buch auf den Punkt gebracht: *The Best Way to Rob a Bank is to Own One*.¹⁰

Es wird immer wieder behauptet, dass Eigentümer von Natur aus vorsichtig mit Ihrem Unternehmen umgehen, schließlich würden sie bei einem Konkurs ihr Vermögen verlieren. Das ist grundsätzlich richtig, aber nicht, wenn man wie bei einer Bank nicht nur mit seinem eigenen Geld sondern zusätzlich mit dem seiner Kunden spekulieren darf. Vor allem wenn die Kunden sorglos Geld zur Verfügung stellen, weil sie ja wissen, dass sie immer durch die staatliche Einlagensicherung geschützt sind. Im Idealfall hat der Eigentümer nur eine hauchdünne Eigenkapitaldecke und spekuliert zu 98% mit Kundengelder. Im guten Fall bekommt er nicht 2% sondern 100% des Gewinns, da die Einleger mit minimalen Zinsen abgespeist werden. Im schlechten Fall, geht die Bank pleite, aber der Eigentümer haftet nur mit seinem minimalistischen Eigenkapital. Damit das Management die hochriskante Strategie umsetzt, bekommt es Millionen Boni, wenn es kurzfristige Gewinne produziert.

Auch hier zeigt sich, dass das Genossenschaftsmodell strukturell überlegen ist. Bei einer Genossenschaftsbank hat niemand einen Vorteil, wenn die Gewinne maximiert werden. Genossenschaftsanteile können nicht im Wert steigen. Außerdem gibt es eine Identität zwischen den Einlegern und Eigentümern. Also keinen Anreiz zu Lasten der Einleger und zu Gunsten der Eigentümer zu spekulieren. So muss man dem Management auch nicht extreme Boni für kurzfristige Gewinne versprechen.

Verschiedene Studien in unterschiedlichen Ländern gezeigt, dass Genossenschaftsbanken besonders stabil sind. Ein gutes Beispiel ist die schwere Bankenkrise der 1980 Jahre in den USA, die sogenannte *savings&loans crisis*, die im besonderen Maße kleine und lokale Banken getroffen hat. Insgesamt sind in dieser Zeit über 1.000 der kleinen lokalen Banken in Konkurs gegangen. Bezeichnenderweise waren unter den gescheiterten

¹⁰ die einfachste Art eine Bank auszurauben, ist eine Bank zu besitzen. Black (2005)

Banken Genossenschaftsbanken deutlich unterrepräsentiert und Banken in privater Trägerschaft überrepräsentiert.¹¹

Auslöser der Krise war ein plötzlicher Politikwechsel der amerikanischen Zentralbank, die sich unter ihrem Präsidenten Paul Volcker Anfang der 1980er Jahre entschloss mit aller Macht die grassierende Inflation in den USA zu brechen und dafür die Zinsen auf in der Spitze bis zu 19% anhob.¹² Kleine Banken, deren Geschäftsmodell darin besteht durch Fristentransformation Geld zu verdienen, sprich Kundeneinlagen hereinzunehmen, die variabel verzinst und täglich kündbar sind, und diese langfristig zum Beispiel als Immobiliendarlehen zu verleihen, waren von dem Zinsanstieg massiv betroffen. Die Zinsen ihrer langfristig gebundenen Kredite waren oft niedriger als die Zinsen auf ihre Kundeneinlagen. Damit schrieben diese Banken Verluste und suchten nach neuen Möglichkeiten Geld zu verdienen. Einige davon verfolgten die klassische *gambling for resurrection* Strategie, sprich wenn man mit größter Wahrscheinlichkeit am Ende ist, kann man auch extreme Risiken eingehen, vielleicht hat man ja Glück.¹³

Auch eine Untersuchung des deutschen Marktes in den Jahren vor der Krise (1995-2007) kommt zum Schluss, dass genossenschaftlich organisierte Banken am stabilsten sind, gefolgt von Sparkassen und schließlich privaten Banken.¹⁴ Noch stabiler als Genossenschaftsbanken scheinen nur ethische und soziale Banken zu sein.¹⁵

Genossenschaftsbanken sind aber auch nicht risikofrei

Wenn man sich die Publikationen der Volks- und Raiffeisenbankgruppe sowie auch die der Sparkassen zu wichtigen europäischen Regulierungsinitiativen ansieht, hat man oft den Eindruck, dass diese sich für komplett unverwundbar halten. Man sei unbeschadet durch die jüngste Finanzkrise gekommen und es habe im deutschen Genossenschaftssektor seit siebzig Jahren keine Pleite gegeben. Daher solle man den Sektor bitte schön in Ruhe lassen.

¹¹ Fonteyne (2007), S. 41, sowie Ayadi et al. (2010), S. 116, geben einen Überblick über die relevanten Studien zu diesem Thema

¹² <http://www.federalreserve.gov/datadownload/Output.aspx?rel=H15&series=40afb80a445c5903ca2c4888e40f3f1f&lastObs=&from=&to=&filetype=csv&label=include&layout=seriescolumn>

¹³ für eine einfach verständliche Übersicht über die S&L Krise in den USA cf. das Lehrbuch Mishkin (2015), insb. Appendix 1 zu Chapter 11. Die Zinserhöhung war der finale Katalysator der Krise. Tieferer Ursachen lagen in der Deregulierung, dem verschärften Wettbewerb um Kundeneinlagen durch Geldmarktfonds, den aufgrund von Deregulierung erstmalig möglichen Investitionen in wesentlich riskantere Anlagen u.v.m. Cf. zu diesem Thema auch Black (2007).

¹⁴ Beck et al (2009)

¹⁵ Eine Studie des DIW zeigt, dass diese Banken deutlich stabiler als alle anderen Banken sind, auch wenn man in die Kontrollgruppe nur kleine Banken mit klassischem Kreditgeschäft aufnimmt. Allerdings ist die Stichprobe der ethischen und sozialen Banken sehr klein. Karl (2015)

Diese Art zu argumentieren ist genauso simplistisch wie die Risikomodelle der großen Banken, bei denen auch aufgrund von Erfahrungen aus den letzten Jahren auf die Zukunft geschlossen wird und aus denen dann mit höchster mathematischer Präzision vorausgesagt wird, dass eine Finanzkrise denklogisch unmöglich sei. Nur weil es in Deutschland noch keine Immobilienblase gegeben hat, ist es überhaupt nicht ausgeschlossen, dass es nicht doch dazu kommen könnte. Oder nur weil es noch nie eine Krise der Sparkassen und Genossenschaftsbanken gegeben hat, ist es keineswegs sicher, dass es diese auch nie geben wird.

Zinsrisiko

Im Gegenteil. Es gibt klare Gründe, warum es auch in Deutschland zu einer Systemkrise der kleinen Banken kommen könnte. Zum einen gibt einige Beispiele aus anderen Ländern, in denen in einer solchen Krise ein großer Teil der kleinen Banken des Landes in den Konkurs getrieben wurden. Es mag ja sein, dass in der savings&loans Krise der USA mehr private kleine Banken in den Ruin getrieben wurden. Es waren aber auch enorm viele Genossenschaftsbanken betroffen. Auch in der Bankenkrise Spaniens waren im Wesentlichen die kleinen Banken und nicht die Großbanken betroffen. Wer die USA wegen wildem Kapitalismus und Spanien wegen ihres mediterranen Temperaments nicht als Beispiel für Deutschland anerkennen will, soll sich die schwedische Bankenkrise Anfang der 1990er Jahre ansehen. Auch dort kam es aufgrund von Deregulierung, einer Immobilienblase und stark steigenden Zinsen zu einer schweren Bankenkrise, in der auch die kleinen lokalen Banken rekapitalisiert werden mussten. Die schwedischen Genossenschaftsbanken mussten ihren Genossenschaftsstatus aufgeben, um neues Kapital aufzunehmen und mussten zu einer neuen klassischen Großbank fusionieren.¹⁶ Das heißt, selbst in einem gemeinhin als solide geltenden Land wie Schweden kann eine Immobilienblase verbunden mit einem starken Zinsanstieg den Ruin des gesamten Genossenschaftssektors bedeuten.

Das Hauptgeschäft kleiner lokaler Banken besteht darin, kurzfristig kündbare Kundeneinlagen anzunehmen und diese hauptsächlich als Immobilienkredite, langfristig, d.h. unkündbar und mit einer Zinsbindung von 10-20 Jahren zu verleihen. Diese sogenannte Fristentransformation ist die Haupteinnahmequelle der Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Das heißt, sie sichern dieses Risiko nicht über Derivate ab, da sie dann nicht ausreichend profitabel blieben. Damit sind sie einem Zinsänderungsrisiko voll ausgesetzt. Ein starker Zinsanstieg ist für sie doppelt gefährlich.

Wenn die Zinsen steigen, sinkt in der Regel der Wert der Immobilien. Bei niedrigen Zinsen können sich Käufer von Immobilien hohe Schulden leisten. Wenn die Zinsen von derzeit etwa 2% wieder auf um die 5% steigt, können sich Immobilienkäufer nur noch

¹⁶ Cf Englund (1999) und Fonteyne (2007)

einen um etwa 25% niedrigeren Kaufpreis leisten.¹⁷ Die Immobilienpreise müssen also deutlich unter Druck geraten.

Noch wichtiger als die Werthaltigkeit der Hypotheken ist aber die wegbrechende Zinsmarge. Das Zinsniveau in Deutschland ist derzeit extrem tief. 10 jährige Staatsanleihen erzielen weniger als 1% p.a. und Hypothekenkredite sind mit etwa 2% so preiswert wie noch nie.

Sobald sich diese Situation wieder normalisiert, können die klassische kleine Banken leicht in existentielle Schwierigkeiten geraten. Um ihre Kunden zu halten, müssten die Sparkassen und Genossenschaftsbanken die Zinsen auf Sparbücher und Kundeneinlagen drastisch erhöhen.¹⁸ In diesem Fall würden sie hohe Verluste erwirtschaften, da ihre Kredite langfristig zu niedrigen Konditionen festgeschrieben sind. Diese Situation kann schnell in der Insolvenz münden. Wenn sie die Zinsen auf die Kundeneinlagen nicht erhöhen und Kunden ziehen lassen, können die Banken sehr schnell illiquide werden, da sie ihre Immobilienkredite nicht verkaufen können. Vertreter von Sparkassen und Genossenschaftsbanken geben sich meist sehr entspannt, wenn man sie mit diesem Szenario konfrontiert. Neben der generellen Entgegnung, dass bei die Banken solide geführt seien, eine Immobilienblase nicht erkennbar sei und es so denklogisch nicht zu einem Problem kommen könne, vertrauen die Vertreter der beiden Bankengruppen auf die hohe Loyalität ihrer Kunden. Man müsse ja gar nicht die Zinsen auf Marktniveau erhöhen, die Kunden würden trotzdem nicht kündigen.

Diese Zuversicht erinnert an die Kurzsichtigkeit eines alten Monopolisten, der sich nicht vorstellen kann, dass er seinen Kunden Marktpreise zahlen muss und der nicht verstanden hat, dass sich die Welt mit Internet und Online Banking geändert hat. Die Kunden sind heute wesentlich informierter über Marktkonditionen und werden sich nicht billigt abspeisen lassen.¹⁹

Aufgrund dieses prinzipiell hohen Risikos wurde durch Basel Regulierungsbehörde der sogenannte Baseler Zinsschock als Szenarienrechnung für die Aufsichtsbehörden vorgegeben. Die BaFin läßt seit 2011 ein Szenario mit 200 Basispunkten Zinserhöhung

¹⁷ Annahme 25% Eigenkapitalfinanzierung. Die verbleibenden 75% werden in Form einer Annuität über 30 Jahre getilgt und zu 2% bzw. 5% verzinst.

¹⁸ cf. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht September 2012, S. 16f. Oder auch AFS 2015

¹⁹ Bemerkenswert ist, dass auch die Vorgaben aus Basel bei der Berechnung des Zinsschocks davon ausgehen, dass ein großer Teil der Kundeneinlagen so stabil ist, dass er komplett insensitive auf Zinserhöhungen ist. Cf. BIS (2015a), S. 23. Vor dem Siegeszug von Onlinebanking und Internet mag das der Fall gewesen sein. Heute erscheint es wenig glaubhaft, dass Kunden ihr Geld auf einem zinslosen Girokonto lassen, wenn andere Banken 4% Zinsen auf ein solches Girokonto zahlen.

rechnen. Diese führt dazu, dass ca. 500 deutsche Banken mehr als 20% ihres Eigenkapitals verlieren.²⁰

Wenn bereits bei einem leichten Anstieg der Zinsen 500 Banken einen großen Teil ihres Eigenkapitals verlieren, ist auch ohne Modellrechnung offensichtlich, dass bei einem Anstieg der Zinsen auf den Durchschnitt vor der Krise²¹ der größte Teil der deutschen Banken massiv staatlich unterstützt werden müsste. In diesem Fall wäre das Problem nicht mehr „too big to fail“ sondern „too many to fail“.

Risiko Zentralinstitute

Neben dem Risiko steigender Zinsen kann die Stabilität des Genossenschafts- oder Sparkassensektors leicht auch durch die Krise eines ihrer Zentralinstitute gefährdet sein.

Genossenschaftsbanken haben normalerweise immer ein genossenschaftliches Zentralinstitut, genauso wie die Sparkassen im Verbund mit Landesbanken arbeiten. Dies ist notwendig, weil die einzelnen lokalen Primärbanken in der Regel einen hohen Liquiditätsüberschuss haben, sprich sie nicht so viele Kredite vergeben können, wie sie Spareinlagen hereinnehmen. Zudem muss die Größe von Krediten immer in Relation zur Größe einer Bank gesehen werden. Der Verlust eines Großkredites darf keine Bank in ihrer Existenz gefährden. Daher können insbesondere die kleinen Genossenschaftsbanken aber auch die meisten Sparkassen neben Privatkunden nur den kleinen Mittelstand bedienen. Größere Mittelständler, auch wenn sie am Ort der kleinen lokalen Bank beheimatet sind und die Bank an sich über intime Kenntnisse über den Kunden verfügt, müssen dennoch anderweitig Kredite beantragen.

Zudem reicht die typische Produktpalette einer kleinen Bank für international tätige Unternehmen nicht aus, selbst wenn es sich nur um kleine Mittelständler handelt.

Das Geschäftsmodell der Sparkassen und Genossenschaftsbanken funktioniert daher nur im Zusammenspiel mit einem Zentralinstitut, wie der DZ Bank oder den Landesbanken. Und wie wir in der Krise gesehen haben, waren die Verluste bei einigen Landesbanken so hoch, dass sie von den Sparkassen allein nicht getragen werden konnten und die Steuerzahler im Rahmen eines *bail-out* Kapital einschießen mussten.

Auch die DZ Bank hatte Verluste in Milliardenhöhe. Seit 2008 mussten bereits zwei Kapitalerhöhungen in Höhe von insgesamt 2,5 Milliarden Euro durchgeführt werden. Diese konnten zum Glück komplett intern, sprich durch eine Kapitaleinlage der lokalen

²⁰ Deutsche Bundesbank Monatsbericht Juni 2012, Die Rolle des „Baseler Zinsschocks“ bei der bankaufsichtlichen Beurteilung von Zinsänderungsrisiken im Anlagebuch, S. 63. Dabei wird mit dem Baseler Zinsschock nur die Auswirkung auf die Bilanz modelliert und nicht die wegbrechenden Erträge, cf. BIS (2015a), S. 4.

²¹ warum soll der Durchschnitt im Jahrzehnt vor der Krise das *worst case* Szenario sein? Die Zinsen könnten auch auf die höchsten Werte in den Jahren vor der Krise steigen oder auf noch höhere Werte.

Genossenschaftsbanken gestemmt werden. Trotz Kapitalerhöhungen steht die Eigenkapitalquote (leverage ratio) allerdings immer noch bei bedrohlich niedrigen 3,2%. Angesichts einer Bilanzsumme der DZ Bank von über 400 Milliarden Euro sind auch hier Verluste denkbar, die die Finanzkraft des genossenschaftlichen Verbundes überfordern würden. Von außen betrachtet ist es unverständlich, warum die Primärbanken nicht schon präventiv die DZ Bank mit mehr Eigenkapital ausstatten. Die Genossenschaftsbanken haben hohe Liquiditätsüberschüsse, die sie anlegen müssen. Warum geben sie der DZ Bank nur einen kurzfristigen Interbankenkredit anstatt Eigenkapital?

Zum Glück sind die beiden genossenschaftlichen Zentralinstitute nicht so aufgebläht wie die Landesbanken und damit deutlich weniger riskant. Die Bilanzsummen der DZ Bank und der WGZ Bank machen 38% der Bilanzsumme aller genossenschaftlichen Primärbanken aus. In der Sparkassengruppe ist das Verhältnis fast umgekehrt. Im Jahr vor der Krise betrug die Bilanzsumme der Landesbanken 164% der Bilanz der Sparkassen. Inzwischen sind einige Landesbanken abgewickelt und fusioniert, so dass das Verhältnis „nur“ noch 112% ausmacht.²² Von außen betrachtet gibt es keinen Grund, warum die Landesbanken immer noch mehr als drei Mal so groß sein müssen wie die genossenschaftlichen Zentralinstitute. Beide erfüllen denselben Zweck, beide finanzieren sich teils mit Überschussliquidität der Primärbanken teils mit externen Interbankenkrediten. Da die Überschussliquidität der Sparkassen nicht viel höher sein dürfte als die der Genossen, dürfte die aufgeblähte Bilanz der Landesbanken mit Interbankenkrediten finanziert sein. Dieses kurzfristige sogenannte *wholesale funding* ist in der Krise fast vollständig implodiert und war damit einer der Hauptfaktoren systemischen Risikos.

Ein wesentlicher Grund für die solidere Aufstellung der genossenschaftlichen Zentralinstitute dürfte die *corporate governance* Situation sein. Im Aufsichtsrat der DZ Bank hat jedes einzelne Mitglied die notwendige spezifische Berufserfahrung, um Bankgeschäfte beurteilen zu können. Bei den Landesbanken hingegen besteht der Aufsichtsrat zum größten Teil aus Politikern. So saßen zum Beispiel im Aufsichtsrat der Bayerischen Landesbank im Jahr 2007 11 Personen, von denen ganze zwei Bankerfahrung hatten. Kein Wunder, dass die Aufsicht versagte und die Verluste so gewaltig waren, dass sie nicht von den Sparkassen getragen werden konnten.

Der Staat muss kein schlechter Eigentümer sein. In Norwegen zum Beispiel sind Staatsunternehmen genauso erfolgreich wie private. Der Grund dafür ist die *corporate governance*. Die Unternehmen werden nicht von Politikern beaufsichtigt sondern von Menschen mit relevanter Expertise.²³ Leider wird diese Erkenntnis bei den deutschen

²² 2007 im Vergleich zu 2013, der letzten verfügbaren Zahl. Quelle Bundesbank, Ertragslage der deutschen Kreditinstitute, Monatsberichte, jeweils Monat September

²³ gemäß einer in der F.A.Z. vom 4.7.2015 (S. 27) zitierten Studie des Schweizer Beratungshauses CEAMS

Banken in öffentlicher Hand nicht befolgt.²⁴ Der IWF bezeichnet den politischen Einfluss auf das deutsche Bankensystem als exzessiv.²⁵

Die mangelhafte *corporate governance* der Landesbanken ist natürlich nicht der einzige Faktor, um die exorbitanten Verluste dieser Bankengruppe²⁶ zu erklären. Oft wird das angeblich fehlende Geschäftsmodell als Grund angeführt. Der Ursprung der Landesbanken war eine Art Zentralbank für die lokalen Sparkassen. Da die Landesbanken sich aufgrund staatlicher Garantien zu AAA Konditionen refinanzieren konnten, konnten sie der Versuchung nicht widerstehen, ihre Bilanz mit Interbankenkrediten – *wholesale funding* – aufzublähen und sich als Hedgefonds im Bankengewand und Investmentbanken zu versuchen. Verschärft wurde das Problem, als auf Druck der EU die expliziten staatlichen Garantien aufgehoben werden mussten. Dabei wurde jedoch eine Übergangsfrist gewährt, die die Landesbanken nutzten, um Fremdkapital ohne Sinn und Verstand aufzunehmen.²⁷ Gegen diese weit verbreitete These spricht allerdings, dass die Bilanzsumme der Landesbanken zwischen 2000 und 2005 nur um 5% gestiegen ist, deutlich weniger als die Bilanzsumme aller Banken in Deutschland.²⁸

Das Problem scheint also nicht das fehlende Geschäftsmodell zu sein. Es gibt viele erfolgreiche Hedgefonds und Investmentbanken. Das Problem ist die mangelnde Qualifikation in einem neuen Geschäftsfeld gepaart mit mangelnder Risikoaufsicht. Die ausgelaufene explizite staatliche Garantie wird das Problem auch nicht lösen. Niemand geht davon aus, dass ein deutsches Bundesland eine Landesbank in Konkurs gehen lassen würde. Die Landesbanken werden sich also dank impliziter staatlicher Garantie weiter preiswert und exzessiv verschulden können.

Hau und Thum (2010) konnten nachweisen, dass es einen eindeutigen Zusammenhang zwischen der Qualifikation von Aufsichtsräten und der Höhe der Verluste in der Finanzkrise gab. Sie haben die Qualifikation der Aufsichtsräte der 29 größten deutschen Banken untersucht, von denen 13 mehrheitlich in öffentlicher Hand waren. Die Qualifikation der Aufsichtsräte der Banken in öffentlicher Hand war signifikant geringer als die der privaten Banken. Die Verluste in Relation zur Bilanzsumme waren bei den öffentlichen Banken drei Mal so hoch wie bei den privaten. Interessanterweise lag das

²⁴ cf Rau und Thum (2010) sowie der Absatz oben über Risiko Zentralinstitute

²⁵ IWF (2011) S. 4

²⁶ die Verluste waren so hoch, dass die Landesbanken in zwölf Jahren von 2001 bis 2013 kumuliert keinen Gewinn erwirtschaftet haben

²⁷ der Kompromiss mit der EU erfolgte im Juli 2001. Bis 2005 durften noch Schuldscheine mit expliziter staatlicher Garantie aufgenommen werden mit Laufzeiten bis 2015

²⁸ Die Bilanzsumme aller Banken ist um 12% gestiegen. Quelle Bundesbankstatistik

nicht daran, dass die Vorstände der öffentlichen Banken schlechter bezahlt waren. Hau und Thum zeigen, dass höhere Vergütung mit höheren Verlusten einhergeht. Sie interpretieren die hohe Vergütung nicht als höhere Qualifikation der Manager sondern als Zeichen geringerer Qualifikation des Aufsichtsrates.

Kritiker könnten einwenden, dass die Aufsichtsräte bei der DZ Bank im Gegensatz zu den Politikern der Landesbanken nicht unabhängig sind. Die Hälfte der Aufsichtsräte sind Mitarbeiter, die andere Hälfte sind Vorstände von Primärbanken. Diese wiederum wären in der Tat nicht unabhängig, wenn die Institutssicherung sowie die Wirtschaftsprüfung von der DZ Bank gesteuert würden. Dieser potentielle Interessenskonflikt wurde jedoch durch die intelligente Aufhängung dieser beiden zentralen *corporate governance* Instrumente beim Bundesverband Volks- und Raiffeisenbanken gelöst.

Widerstand gegen Bankenunion aufgeben

Auch wenn die Zentralinstitute über eine wirkungsvollere *corporate governance* verfügen, bleibt, wie die Finanzkrise gezeigt hat, das Risiko eines großen Verlustes, der die Gruppe überfordern könnte. Dies, zusammen mit dem systemischen Risiko aus einem großen Zinsschock spricht sehr dafür, die Genossenschaftsbanken, genauso wie auch die Sparkassengruppe voll in die europäische Bankenunion aufzunehmen.

Sowohl Genossen wie Sparkassen wehren sich mit Händen und Füßen gegen die Bankenunion, weil sie sich für so unverwundbar und so gut geführt halten, dass sie nicht unabhängig beaufsichtigt werden müssten und keine Versicherungsprämien in einen EU Bankenabwicklungsfonds oder ein europäisches Einlagensicherungssystem einzahlen müssten. Dies ist extrem kurzsichtig und selbstgerecht.

Es ist zwar verständlich, dass die beiden Gruppen Sorgen vor nicht risikoadäquaten Versicherungsprämien haben und dass sie vor allem Sorge davor haben, dass ihre so zentrale Institutssicherung durch eine europäische Einlagensicherung zerstört würde. Genauso ist es verständlich, dass eine kleine Raiffeisenbank mit einer Handvoll Mitarbeitern nicht im Dickicht einer europäischen zentralen Aufsichtsbehörde, die für Großbanken konzipiert wurde, ersticken darf. Aber der Reihe nach:

Selbstverständlich müssen Versicherungsprämien risikoadäquat sein. Sie müssen die empirisch nachgewiesene und strukturell begründbare hohe Stabilität und geringe Risikoneigung der beiden Gruppen reflektieren. Sie müssen jedoch auch die Problematik der Zentralinstitute und Landesbanken berücksichtigen. Es ist aber etwas anderes gegen zu hohe Prämien zu wettern als Fundamentalopposition zu betreiben.

Genauso muss man die Institutssicherung intakt lassen. Auch das ist aber problemlos möglich. Die Institutssicherung könnte die erste Verteidigungslinie sein und die Bankenunion nur eine Art Rückversicherung. Jede private Versicherung schließt für

besonders große Risiken Rückversicherungsverträge ab. Diese sind nicht besonders teuer, weil ja ein extrem hoher Selbstbehalt besteht und nur die darüber hinausgehenden Schäden rückversichert sind. Genau dieses Modell geht auch bezüglich der Institutssicherung.

Wenn man keine Rückversicherung abschließen will²⁹, ist man entweder kurzsichtig und selbstgerecht, weil man die Möglichkeit eines Großschadens kategorisch leugnet, oder man will – aus egoistischer Sicht nutzlos - Versicherungsbeiträge sparen, weil man weiß, dass im Falle eines Großschadens immer der Steuerzahler die Gruppe retten würde. Aus Sicht des Gemeinwohls muss man aber genau aus diesem Grund beide Gruppen zwingen, eine europäische Rückversicherung abzuschließen. Dafür muss die Bankenunion um eine europäische Einlagensicherung ergänzt werden. Genauso, wie man die impliziten Subventionen für *too big to fail* Banken abschaffen muss, darf es auch keinen kostenlosen staatlichen Rettungsschirm für *too many to fail* Kleinbanken geben.

Die Finanzkrise hat gezeigt, wie fragil und riskant die Zentralinstitute der Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind und dass selbst die Verluste von Großen Sparkassen wie Köln-Bonn³⁰ so groß werden können, dass sie nicht mehr von den Primärbanken getragen werden können. Um die Monopolkommission zu zitieren: „Das Sicherungssystem der Sparkassengruppe fiel ... so gut wie vollständig aus“.³¹

Daher ist es so wichtig, bei der Analyse von Sparkassen und Genossenschaftsbanken immer die Zentralinstitute und deren Risikoprofil mitzudenken.

Stabile Versorgung mit Krediten

Genossenschaftsbanken wurden im letzten Jahrhundert gegründet, damit Handwerker und Bauern erstmalig Kredit aufnehmen konnten. Der Ursprung der Sparkassen lag zunächst nicht im Kreditgeschäft, inzwischen aber ist auch ihr Hauptzweck in ihren Kommunen dafür zu sorgen, dass Haushalte und Unternehmen besser mit Kredit versorgt werden als dies allein über den Markt möglich wäre.

²⁹ Der Verband instrumentalisiert diffuse Ängste der Bevölkerung. Angeblich würde eine Rückversicherung die Institutssicherung zerstören. Warum wird nicht erläutert. Genauso würde angeblich eine Rückversicherung das Vertrauen der Kunden erschüttern. Ebenfalls eine seltsame Behauptung. Wenn der BVR wirklich Wert auf Vertrauen legt, könnte er ja die veröffentlichen, wie die Kapitalausstattung der Institutssicherung ist. Ohne diesbezügliche Transparenz muss man befürchten, dass die Kapitalausstattung sehr niedrig ist. Cf. BVR (2015)

³⁰ die Sparkasse Köln-Bonn musste aufgrund von zu riskanter Geschäftspolitik und mangelnder Aufsicht mit einer Kapitalspritze von 650 Millionen Euro gestützt werden

³¹ Monopolkommission (2014), S. 581

Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern gab es in Deutschland während oder nach der jüngsten Finanzkrise keinen sogenannten *credit crunch*.³² Ein Grund ist sicher die so starke Stellung kleiner langweiliger Banken, die sich auf Einlagen- und klassisches Kreditgeschäft fokussieren. Diese Banken haben ihre Bilanzen nicht mittels Interbankenkrediten aufgebläht und die zusätzlichen Mittel in dubiose Anlagen investiert. Sie mussten daher keine toxischen Wertpapiere abschreiben und auch nicht ihr Kreditgeschäft zurückfahren.

Das könnte natürlich ein Zufall gewesen sein. Daniel Foos (2009) zeigt mittels detaillierter Daten von 950 deutscher Banken während des Zeitraums 1987 bis 2005, dass insbesondere Sparkassen aber auch Genossenschaften in ihrer Kreditvergabe deutlich weniger prozyklisch vorgehen als kommerzielle Banken. Sowohl das mengenmäßige Kreditwachstum wie der Zinssatz schwanken bei kommerziellen Banken deutlich stärker und prozyklisch mit dem BIP. Diese weniger zyklische Kreditvergabe und Zinsanpassung führt nicht zu schlechteren Erträgen als bei kommerziellen Banken. Foos finale Schlussfolgerung ist, dass Kreditnehmer bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken in relativ guten Händen sind, auch wenn es der Wirtschaft schlecht gehen sollte.

Behr et al (2012) gehen noch weiter und untersuchen, ob deutsche Sparkassen Kredite an Unternehmen vergeben, die bei privaten Banken keinen Kredit bekommen würden. In ihrem Papier zitieren Behr et al einige andere Studien, die zeigen, dass in vielen Ländern öffentliche Banken unter starkem politischen Einfluss stehen und Kapital fehl allokieren, oft korruptionsanfällig sind und die Banken sich daher sehr schlecht entwickeln. Dies trifft in gewisser Weise in Deutschland auf die Landesbanken zu - abgesehen hoffentlich von dem Vorwurf der Korruptionsanfälligkeit.

Behr et al zeigen, dass Sparkassen in besonderer Weise Unternehmen helfen, Kredite aufzunehmen. Insbesondere Sparkassen vergeben Kredite zu Zeiten, wenn die Unternehmen besonders hohen Bedarf an Krediten haben, während sie bei anderen Banken Kredite aufnehmen, wenn es ihnen finanziell eher gut geht.³³ Außerdem zeigen Behr et al so wie auch Foos, dass Sparkassen deutlich weniger prozyklische Kredite vergeben als andere Banken. Behr et al führen diese Tatsachen auf die intime Kundenkenntnis zurück. Dies ist der große Vorteil von *relationship lending* im Gegensatz zu marktbasierter Kreditvergabe.

Wirtschaftlicher Erfolg und Stabilität ist nicht alles.

³² IWF (2011), S. 13

³³ Behr et al arbeiten mit einer internen Datenbank des Sparkassenverbandes. Die Firmen in dieser Datenbank finanzieren 70% ihres Kreditbedarfes mit einer Sparkasse. Behr et al diskutieren leider nicht, ob die Firmenstichprobe daher nicht repräsentativ ist. Hätten die Autoren eine interne Datenbank der Commerzbank oder der Genossenschaftsbanken genutzt, wären die Resultate vielleicht unterschiedlich gewesen.

Die Geschichte der Genossenschaftsbanken ist faszinierend. Die Genossenschaftsbanken waren eine Antwort auf die soziale Frage des 19. Jahrhunderts. Die Banken wurden mit dem klaren Ziel gegründet durch faires Bankgeschäft die Welt zu verbessern. Ursprünglich war es der bewundernswerte hoch moralische Anspruch von Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze, der diese Banken auf der ganzen Welt so erfolgreich gemacht hat.

Was davon hat überlebt? Sind Genossenschaftsbanken in Deutschland noch Werte basiert? Will man wirklich besonders verbraucherfreundlich sein, oder gar eine Antwort auf soziale oder heute genauso wichtig, Umweltprobleme geben? An sich ist die Konstruktion der Genossenschaftsbanken, die ja explizit auf die Maximierung von Gewinnen verzichtet, die beste Voraussetzung für ethisches und nachhaltiges Bankwesen.

Wim Fonteyne und Daniel Hardy versuchen auf diese Fragen eine Antwort zu geben. Sie bezeichnen Genossenschaftsbanken als Hüter eines intergenerationellen Vermögens.³⁴ Generationen von Mitgliedern haben unter Verzicht auf Dividenden Kapital der Banken aufgebaut. Bei Ausscheiden haben die Mitglieder keinen Anspruch auf einbehaltene Gewinne, ausbezahlt wird nur Nominalbetrag.³⁵ Es geht also bei Genossenschaftsbanken explizit nicht darum den Wert der Anteile der Genossen zu steigern sondern den Wert der Bank zu sichern und von einer Generation von Mitgliedern an die nächste weiter zu geben. Ein Denken, dass insbesondere auch für die Umweltbewegung typisch ist. Auch dort will sieht man sich nur als Sachwalter des Vermögens kommender Generationen. Fonteyne und Hardy schließen daraus, dass sich Genossenschaftsbanken wieder viel stärker mit ihren eigentlichen Stärken differenzieren sollten, sprich mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit und auf Kundenfreundlichkeit ihren Vertrauensvorteil voll ausspielen.

Für den außenstehenden Beobachter wirkt es leider nicht immer so, als ob die Genossen diesen Vorteil wirklich konsequent spielen würden. Laut Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg sind die Volks- und Raiffeisenbanken „keine Heiligen. Sie beraten nicht unabhängiger und besser als die anderen. Genauso wie alle anderen Banken weigern auch sie sich ihre Provisionen offen zu legen.“³⁶ Auch die Gebühren für Geldanlageprodukte sind nicht kundenfreundlicher als bei der Konkurrenz. Auch bei einer Erhebung der Stiftung Warentest zu Dispozinsen sind die 10 Banken mit

³⁴ Custodians of an intergenerational endowment. Cf Fonteyne und Hardy (2011)

³⁵ Dies führt dazu, dass bei einer Deutschen Bank z.B. die einbehaltene Gewinne lediglich 78% (Geschäftsbericht 2014) der einbezählten Aktien (Stammaktien und Kapitalrücklage) ausmachen bei der genossenschaftlichen Finanzgruppe jedoch 523% (Geschäftsbericht 2013).

³⁶ Zitiert in Pfeil (2013)

den höchsten Dispozinsen allesamt Volks- und Raiffeisenbanken.³⁷ Sowohl bei Fonds wie auch bei Lebensversicherungsverträgen verlangen die Genossen dieselben 5% auf den Vertragswert als Abschlussprovision, wie alle anderen Finanzinstitute. Auch die erfolgsabhängigen Gebühren, die sogenannten *performance fees* waren bei den Genossen genauso kundenunfreundlich asymmetrisch gestaltet³⁸ bis der Gesetzgeber diese besonders verbraucherfeindliche Form der Gebührenstruktur in Deutschland verboten hatte. Erst nach einer massiven Medienkampagne wurde dann der Vertrieb dieser Art von Fonds über Luxemburg eingestellt, der dank einer Gesetzeslücke weiter erlaubt war.

Selbst die eigenen Genossenschaftsanteile sind kein Meisterstück von Transparenz und Kundenfreundlichkeit. Diese Anteile sind haftendes Eigenkapital mit allen Risiken eines hoch gehebelten Unternehmens. Darauf gibt es in der Satzung keinen expliziten Hinweis. Es wird stattdessen suggeriert, dass die Genossen einen verbindlichen Anspruch darauf haben, ihre Einlage jederzeit (nach einer gewissen Kündigungsfrist) wieder ausbezahlt zu bekommen. Es wird nicht explizit darauf hingewiesen, dass die Organe der Bank die Auszahlung schlichtweg verweigern können.³⁹ Besonders skurril wirkt auf den außenstehende Beobachter, dass Genossenschaftsbanken immer noch eine Nachschusspflicht in ihrer Satzung stehen haben. Nicht nur denkt der normale Genosse, dass sein Anteil absolut sicher ist, er wird auch nicht deutlich darauf hingewiesen, dass im Krisenfall noch einmal Geld in Höhe der ursprünglichen Einlage nachgeschossen werden muss und dieses Geld dann genauso verloren sein kann. Man wundert sich, warum hier nicht mit offeneren Karten gespielt wird, vor allem, weil der BVR kaum zulassen würde, dass eine der Primärbanken wirklich die Nachschusspflicht gegenüber ihren Mitglieder durchfechten würde. Vorher würde wohl die Institutssicherung greifen und die Bank so rekapitalisiert. Warum verzichtet man nicht auf die Nachschusspflicht im Gegenzug zu deutlich längeren Kündigungsfristen? Das Gesetz lässt schließlich auch 5 Jahre zu und verlangt keine Nachschusspflicht.

Sparkassen Gewinnausschüttung Gutsherrenart Spenden Landesrechnungshof
Niedersachsen

Wir brauchen ein Siegel für Nachhaltigkeit

³⁷ <https://www.test.de/Girokonten-Dispozinsen-4586765-tabelle/bankenmithohemdispozinsneu2015/?seite=1>

³⁸ d.h. der Anbieter profitiert von hoher Volatilität des Fonds, weil bei einer Wertsteigerung eine *performance fee* fällig ist aber bei Wertminderung keine Reduzierung der Gebühren. Kein aufgeklärter Großkunde würde asymmetrische *performance fees* tolerieren.

³⁹ „Das ausgeschiedene Mitglied hat Anspruch auf Auszahlung des Auseinandersetzungsguthabens; für die Auszahlung ist die Zustimmung von Vorstand und Aufsichtsrat erforderlich.“ Dieser etwas kryptische Satz war notwendig, damit Genossenschaftsanteile überhaupt als Eigenkapital gelten dürfen. Schließlich ist einer der wichtigsten Wesenszüge von Eigenkapital, dass es dem Unternehmen bedingungslos dauerhaft zur Verfügung steht und nicht wie bei Genossenschaftsbanken mit einer kurzen Frist kündbar ist.

Auch im Umweltbereich gehen die Genossen nicht mit gutem Beispiel voran. Die Nachhaltigkeitskriterien von Union Investment klingen sehr nach grüner Tarnfarbe. Man hat den Eindruck, dass alle Kriterien sehr weit ausgelegt werden können und dennoch das grüne Anlagekriterium erfüllt bleibt.⁴⁰ Selbst bei den auf ethische Kriterien wertlegenden Banken für Kirche, Diakonie und Caritas wundert man sich über ihre grün angestrichenen KDC-Union Nachhaltig Mix Fonds. Auf der Titelseite des Jahresberichts⁴¹ ist ein junges Mädchen zu sehen, das einen Baum pflanzt, und im Kleingedruckten erfährt man, dass ein Großteil des Geldes in Anleihen von z.B. Italien, Spanien, BASF, BMW, Daimler, Heidelberger Zement, MAN, Siemens, Unicredit, Arcelor Mittal, Statoil u.a. angelegt wird. Was an diesen Staaten und Unternehmen so besonders nachhaltig sein soll, erfährt der Kunde nicht.

Das enorm schnelle Wachstum von Banken mit explizit ethischem Fokus wie GLS, Triodos oder Umweltbank zeigt⁴², dass es ein Kundenbedürfnis nach nachhaltigem und ethischem Bankgeschäft gibt, das von den Genossenschaftsbanken nicht ausreichend abgedeckt wird. Noch allerdings besetzen diese Banken eine extrem kleine Nische und müssen noch zeigen, dass wertebasierte Bankdienstleistung für die Menschen genauso wichtig ist wie zum Beispiel Bio-Lebensmittel.

Nachhaltigkeit ist ein komplexes Konzept. Will man zum Beispiel ganz restriktiv Nachhaltigkeit allein auf Biobauern, erneuerbare Energien und ähnliches begrenzen oder ist man schon zufrieden, man weiß, dass keine Atomenergie oder keine Streubomben im Portfolio sind? Will man vielleicht auch schmutzige aber notwendige Industrien sauberer machen? Zum Beispiel ein Chemieunternehmen dabei unterstützen, Kläranlagen zu bauen oder weniger CO₂ auszustoßen? Hat der Investor, der bei Dreckschleudern 50% des Drecks reduziert, vielleicht mehr Wirkung, als derjenige, der nur Biobauern finanziert?

Bislang hat die Politik sich geweigert, die Komplexität zu vereinfachen und für Geldanlagen ein ähnlich klares Siegel wie zum Beispiel für den Energieverbrauch von Elektrogeräten einzuführen. Die Anlegerschutzverordnung PRIIPS schiebt das Problem auf die lange Bank und schreibt bis zum Jahr 2018 eine Überprüfung vor, die

⁴⁰ Beispiel: Es werden Unternehmen *stärker gewichtet*, die bezüglich Umweltkriterien in ihrer Branche die besten sind. Das heißt nicht, dass man nur in die besten investiert sondern ihnen nur ein leicht höheres Gewicht geben muss, um die Auflage zu erfüllen. Weiter heißt es: Es wird eine finanzwirtschaftliche und eine ESG Analyse durchgeführt. *Bei gleichen finanzwirtschaftlichen Zahlen* wird das Unternehmen mit hohem ESG bevorzugt. D.h. bei besseren finanzwirtschaftlichen Zahlen investiert man weiter in das schmutzige Unternehmen, obwohl der Kunde explizit einen grünen Fonds kauft. Cf. FNG (2014), S. 21

⁴¹ zum 31.12.2013

⁴² Karl (2015)

Durchführbarkeit, Kosten und mögliche Vorteile der Einführung eines Gütezeichens für soziale und ökologische Anlagen beinhalten soll.⁴³

Ohne derartige klare öffentliche Wegweiser werden nachhaltige und ethische Geldanlagen immer ein extremes Nischenprodukt bleiben. Das Thema ist zu schwierig, die Informationsasymmetrie zu groß und das Vertrauen in Banken zu beschädigt, als dass sich der Markt von alleine entwickeln würde. Verlässliche Information über Nachhaltigkeit ist ein öffentliches Gut. Märkte eignen sich nicht zur Produktion solcher Güter. Niemand kann von der Nutzung eines öffentlichen Gutes ausgeschlossen werden. Daher schafft es der Markt nicht, allgemein verbindliche Preise für diese Güter festzulegen, wenn der Staat nicht per Zwang die Bezahlung regelt. Deshalb gibt es eine Unterversorgung mit Informationen über Nachhaltigkeit.

Eine Lösung wäre es, von Geldanlegern einen minimalen obligatorischen Aufschlag auf ihre Anlage zu verlangen, mit dem Ratingagenturen finanziert werden könnten. Derzeit gibt es für die meisten Wertpapiere lediglich Kreditratings. Die Ratingagenturen werden aber von den Emittenten der Wertpapiere bezahlt. Damit entsteht ein gravierender Interessenskonflikt. Wer zahlt, schafft an. Die Agenturen bangen um Aufträge und Umsätze und schreiben daher tendenziell zu positiv.

Man könnte alle Emittenten von Wertpapieren verpflichten, neben Kreditrating auch ein Nachhaltigkeitsrating durchzuführen. Bezahlt würde das Rating von den Käufern der Wertpapiere durch den kleinen Aufschlag. Die Auswahl der Nachhaltigkeitsratingagenturen könnte durch ein glaubwürdiges Kuratorium erfolgen, das zum Beispiel mit Umweltexperten oder Experten für ethische Kriterien besetzt würde. Diese Ratingagenturen würden den Nachhaltigkeitseffekt in einfachen Worten beschreiben und mit ähnlichen Noten (von AAA bis D) wie Kreditratingagenturen benoten und so den Anlegern die Entscheidung transparent machen.

⁴³ Artikel 33 PRIIBS Verordnung