

Bilanzpressekonferenz der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken

München, 4. März 2015

Prof. Dr. h.c. Stephan Götzl

Verbandspräsident
Vorsitzender des Vorstands

Es gilt das gesprochene Wort.

Alle Unterlagen finden Sie auf:
<https://www.gv-bayern.de/presse>



Folie 1 **Begrüßung**

Die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken haben ihren Erfolgskurs auch im Jahr 2014 gehalten. Sie haben ihr tragfähiges Fundament durch solide Arbeit weiter gestärkt. Das ist eine respektable Leistung.

Denn das Marktumfeld ist und bleibt anspruchsvoll. Der in den Medien in den vergangenen Wochen häufig angestimmte Abgesang auf regional tätige Kreditinstitute spiegelt nicht die Faktenlage wider. Die Herausforderungen für unsere Gruppe sind groß – diese Einschätzung teilen wir. Aber die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken sind bestens aufgestellt, um diese erfolgreich zu meistern. Das werde ich in meinem Vortrag genauer erklären:

Folie 2 Im Folgenden möchte ich erstens über die Geschäftsentwicklung der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken berichten. Soviel vorab: Das Geschäftsergebnis 2014 hat sich im Vergleich zum Vorjahr verbessert.

Der Grund ist auch unsere gute Position im Wettbewerbsumfeld. Darauf möchte ich in meinem zweiten Punkt eingehen.

Drittens richte ich einen Blick in die Zukunft. Dazu stelle ich Ihnen die Geschäftserwartungen der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken für das Jahr 2015 vor.

Im vierten Teil meines Vortrags werde ich auf die längerfristigen Trends in der Branche zu sprechen kommen und auf die strategischen Handlungsfelder der Kreditgenossenschaften eingehen. Zu einer „360-Grad“-Analyse gehören aber zugleich die politischen Rahmenbedingungen. Deshalb möchte ich auch der Politik notwendige Handlungsfelder aufzeigen.

Daraus ergibt sich der fünfte, abschließende Teil meiner Ausführungen: ein Plädoyer für mehr Subsidiarität bei politischen Entscheidungen.

I. Geschäftsentwicklung 2014

Folie 3 **Bilanzkennzahlen**

Wie üblich werde ich die Geschäftsentwicklung in zwei Schritten erläutern: Zunächst stelle ich Ihnen die Bilanz der 281 bayerischen Volksbanken und

Raiffeisenbanken zum Jahresende 2014 vor. Danach berichte ich aus der Gewinn- und Verlustrechnung.

Ich beginne mit einer von vielen guten Nachrichten: Die bayerischen Kreditgenossenschaften sind auch in 2014 gewachsen. Ihre Bilanzsumme hat sich um 3,5 Prozent (4,8 Mrd. Euro) auf 141,0 Mrd. Euro erhöht.

Die Ausleihungen sind um 4,5 Prozent (3,6 Mrd. Euro) auf 83,1 Mrd. Euro gestiegen. Ein großes Plus können wir bei den Krediten an Firmenkunden verzeichnen. Die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken haben ihre Kredite in diesem Segment um 4,8 Prozent (1,8 Mrd. Euro) auf 39,3 Mrd. Euro erhöht. Sie erfüllen damit eine wichtige Funktion für kleine und mittlere Unternehmen im Freistaat. Denn nach wie vor ist der Bankkredit deren wichtigste externe Finanzierungsquelle.

Folie 4

Als vermeintliche Alternative für die Bankfinanzierung der Unternehmen propagiert aktuell die Europäische Kommission eine direkte Kapitalmarktfinanzierung. Eine europäische Kapitalmarktunion zu schaffen, steht ganz oben auf der Agenda der Brüsseler Behörde.

Dazu möchte ich festhalten: Die Kapitalmarktfinanzierung ist für die meisten mittelständischen Betriebe keine Alternative zur Bankfinanzierung. Sie ist schlicht zu aufwendig und zu teuer.

Denn über mittelständische Unternehmen gibt es zum einen nur wenige frei verfügbare Informationen. Kapitalmarktanleger verlangen deshalb für Mittelstandsanleihen einen Risikozuschlag. Zum anderen machen Prospektpflichten die Anleiheemission im Vergleich zum Bankkredit sehr aufwendig – finanziell und zeitlich. Regionalbanken wie die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken haben hingegen genaue Kenntnisse der regionalen Märkte. Sie können so die Finanzierung des Mittelstands schnell und zu risikogerechten Konditionen gewährleisten.

Zudem beruht die Unternehmenskultur im deutschen Mittelstand auf langfristigen, stabilen Beziehungen zwischen den Eigentümern, der Belegschaft und den Kapitalgebern eines Betriebs. Auf anonymen Kapitalmärkten ist eine solche Kooperation auf Vertrauensbasis nicht möglich. Die stabilitätsorientierte Variante der Marktwirtschaft ist auch keineswegs ökonomisch weniger erfolgreich als ihr kapitalmarktorientiertes Pendant. Das hat die Robustheit der deutschen Wirtschaft in den letzten Jahren einmal mehr deutlich gezeigt.

Das sollte auch der für den Aufbau einer Kapitalmarktunion zuständige EU-Kommissar Jonathan Hill berücksichtigen. Beim Projekt Kapitalmarktunion muss deshalb sichergestellt sein, dass die Unternehmensfinanzierung durch Bankkredite nicht künstlich benachteiligt wird. Einen Systemwechsel in der Finanzierungskultur kann in Deutschland keiner wollen.

Folie 5 Aber zurück zur Geschäftsentwicklung der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken: Im Bereich der Privatkunden konnte das Kreditvolumen um 4,1 Prozent (1,6 Mrd. Euro) auf 41,0 Mrd. Euro gesteigert werden. Rund 80 Prozent der

Privatkreditkredite werden zum Erwerb oder zur Modernisierung einer Immobilie verwendet.

Bei der Immobilienfinanzierung können die Kreditgenossenschaften bei den Kunden zudem mit ihren starken Verbundpartnern punkten: Ende 2014 hatten die Hypothekenbanken des Verbunds durch die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken vermittelte private Immobilienkredite in Höhe von 3,0 Mrd. Euro in ihren Büchern stehen. Insgesamt ist das außerbilanzielle Kreditvolumen um 2,6 Prozent (0,3 Mrd. Euro) auf 10,6 Mrd. Euro gestiegen.

Folie 6 Die Finanzierungsbasis der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken bilden nach wie vor die Kundeneinlagen. Hier kann trotz der allgemein niedrigen Zinsen auch 2014 ein Plus verzeichnet werden. Die Kundengelder stiegen um 3,5 Prozent (3,7 Mrd. Euro) auf 109,9 Mrd. Euro.

Das zeigt ganz klar, dass die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken auch in einem widrigen Zinsumfeld als sichere Institute zur Geldaufbewahrung geschätzt werden. Und sie gelten als zuverlässige Berater. Denn auch das außerbilanzielle Kundenanlagevolumen ist in 2014

um 5,6 Prozent (3,5 Mrd. Euro) auf 65,7 Mrd. Euro angestiegen.

Zudem gilt: Während einige Banken im Euroraum zur Refinanzierung auf ultrabilliges Geld der Europäischen Zentralbank (EZB) angewiesen sind, verfügen die bayerischen Kreditgenossenschaften dank ihrer soliden Einlagenbasis dauerhaft über ausreichende Finanzierungsmittel zur Kreditvergabe.

Die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken erfüllen damit eine ihrer wesentlichen Aufgaben: Sie bündeln kurzfristige Einlagen und vergeben sie als langfristige Kredite.

Folie 7 Zur Dokumentation müssen sie das sogenannte Zinsänderungsrisiko berechnen. Damit gemeint ist das Risiko eines plötzlichen Zinsschocks, der über veränderte Spar- und Kreditzinsen auf die Erträge der Banken durchschlägt. Die Aufsicht überwacht, ob die Bank diese Risiken unter Stabilitätsgesichtspunkten tragen kann. Die bayerischen

Kreditgenossenschaften konnten das in ihrer 160-jährigen Geschichte immer!

Und lassen Sie mich auch ausdrücklich festhalten: Das Managen von Konjunktur- und Zinszyklen gehört zu den Kernkompetenzen der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Irritierend sind deshalb für mich die Planungen des Baseler Ausschusses – also eines der wichtigsten Standardsetzers für die Finanzbranche. Hier denkt man nämlich über eine Verschärfung der Regulierung von Zinsänderungsrisiken nach. Es wird angestrebt, diese pauschal mit Eigenmitteln zu unterlegen. Kreditstarke Banken wären von dieser Vorgabe besonders betroffen. Sie wären gezwungen, ihr Eigenkapital erheblich aufzustocken – oder langfristige Kredite zurückzufahren. Letztlich wäre das zum Nachteil der Kunden, insbesondere der mittelständischen Unternehmen. Eine Beschränkung der Übernahme von Zinsänderungsrisiken durch die Banken muss deshalb im Interesse der Unternehmen und Verbraucher vermieden werden.

Gewinn- und Verlustrechnung

Folie 8 Ich komme zur Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 2014: Die niedrigen Zinsen wirkten sich auch in diesem Jahr auf die Zinsspanne der Institute aus. Sie ist um 5 Basispunkte auf 2,34 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme (dBS) gesunken (3,2 Mrd. Euro). Der Rückgang wurde teilweise durch die Ausweitung des Kreditvolumens kompensiert. Auch im Provisionsgeschäft ist unter dem Strich ein geringer Ertragsrückgang zu verzeichnen. Die Provisionsspanne hat sich um 1 Basispunkt leicht auf 0,63 Prozent der dBS verringert (0,9 Mrd. Euro).

Folie 9 Positiv stellt sich die Kostenentwicklung dar: Die Banken konnten die Betriebskosten um 4 Basispunkte auf 1,86 Prozent der dBS senken (2,6 Mrd. Euro). Angesichts der personal- und damit kostenintensiven Umsetzung von Regulierungsvorgaben ist das ein erfreuliches Ergebnis. Denn eine Umfrage des GVB unter den Mitgliedsbanken zeigt: Allein der für die Erfüllung neuer regulatorischer Anforderungen erforderliche Personalaufwand liegt bei rund 33 Mio. Euro pro Jahr.

Welche Stilblüten Bankregulierung zeitigt, möchte ich Ihnen an einem einfach zu verstehenden Thema demonstrieren. Seit Anfang dieses Jahres müssen die Kreditinstitute Münzen auf ihre Echtheit prüfen, bevor sie diese in Umlauf bringen. Den Regionalbanken hat das erhebliche Kosten verursacht. Denn sie mussten entweder einen externen Dienstleister beauftragen. Oder sie haben in teure Münzbearbeitungsmaschinen investiert. Die Kosten gehen hierbei für ein Einzelinstitut bis in den sechsstelligen Bereich – das heißt die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken mussten einen einstelligen Millionenbetrag dafür aufbringen.

Den hohen Kosten gegenüber steht eine rückläufige Anzahl falscher Münzen in Deutschland. Laut Bundesbank lag der gesamtwirtschaftliche Schaden 2014 bundesweit bei etwa 80.000 Euro. Die neue Münzgeldregelung ist vor diesem Hintergrund nicht zu rechtfertigen. Denn Aufwand für die Banken und Nutzen für die Volkswirtschaft stehen hier in keinem Verhältnis.

Folie 10 Ungeachtet dessen haben es die bayerischen Kreditgenossenschaften geschafft, die Aufwand/Ertragsrelation leicht zu verbessern. Sie hat

sich in 2014 um 10 Basispunkte auf 62,4 Prozent verringert.

Aus der Risikovorsorge ergeben sich per Saldo keine Belastungen. Sowohl im Kredit- als auch im Wertpapierbereich war das Bewertungsergebnis mit jeweils +0,02 Prozent der dBS positiv. Das heißt, wir können im Kredit- und im Anlagebereich statt Abschreibungen Zuschreibungen verzeichnen. Auch

Folie 11

deshalb ist das bereinigte Ergebnis vor Ertragssteuern gegenüber dem Vorjahr um 9 Basispunkte gestiegen. Es liegt für 2014 bei 1,08 Prozent der dBS. Somit haben die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken nach Risikobewertung ein Ergebnis von 1,5 Mrd. Euro erzielt.

Ihren ohnehin guten Kapitalpuffer haben die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken

weiter erhöht. Per Ende 2014 verfügen sie über eine Kernkapitalquote von 13,41 Prozent und eine Gesamteigenmittelquote von 18,03 Prozent.

Die Geschäftszahlen der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken zeigen, dass sie solide aufgestellt sind und anders als einige Konkurrenten dauerhaft eine ordentliche Rendite erwirtschaften. Auch die Zahlen der Bundesbank belegen das. Die deutschen Kreditgenossenschaften erzielen seit Jahren eine überdurchschnittliche Eigenkapitalrendite und lassen alle übrigen Bankengruppen regelmäßig hinter sich.

Deshalb verwundert es schon sehr, dass die deutsche Bankenaufsicht die Ertragsschwäche der deutschen Banken immer wieder pauschal kritisiert. Führende Vertreter der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Bundesbank fordern die Kreditinstitute regelmäßig auf, ihre Geschäftsmodelle zu überprüfen.

Meines Erachtens muss hier klar nach Bankengruppe und Geschäftsmodell differenziert werden. Ich wehre mich entschieden gegen das Schlechtreden unseres genossenschaftlichen Geschäftsmodells.

Äußerungen, die die Profitabilität regional tätiger Genossenschaftsbanken infrage stellen, sind nicht nur äußerst kontraproduktiv. Sie verkennen auch die Realität. Und deshalb lautet mein Zwischenfazit:

Unterm Strich sind die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken mit dem Ergebnis des Geschäftsjahres 2014 zufrieden. Wir wissen aber auch, dass eine positive Ertragsentwicklung und stetige Kostensenkungen notwendig sind, um auf die vor uns liegenden Geschäftsjahre mit anhaltend niedrigen Zinsen vorbereitet zu sein. Deshalb machen sich die Institute weiter wetterfest für schwierigere Zeiten.

II. Position der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken im Marktumfeld

Folie 12 Damit komme ich zu meinem zweiten Punkt. Für den langfristigen Erfolg ist eine gefestigte Marktposition die beste Voraussetzung. Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken im intensiven Wettbewerb auf dem Bankenmarkt bestehen. In unserem Kerngeschäft sind wir gut im Markt positioniert. Das

gilt sowohl bei den Krediten als auch bei den Einlagen.

Im Passivbereich hatten die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken bis zum Beginn der Finanzkrise Marktanteile verloren. Inzwischen hat sich der Trend wieder umgedreht. Nach vorläufigen Zahlen ist der Marktanteil bei den Kundeneinlagen seit 2010 um über einen Prozentpunkt auf fast 19 Prozent im Jahr 2014 gestiegen. Die Kunden wissen das solide genossenschaftliche Geschäftsmodell offenbar zu schätzen. Dafür spricht nicht zuletzt die zum sechsten Mal in Folge gestiegene Mitgliederzahl. Inzwischen nennen sich 2,6 Mio. Menschen Miteigentümer einer bayerischen Volksbank oder Raiffeisenbank.

Große Anstrengungen sind auch im Aktivbereich zu verzeichnen. Hier konnten die Kreditgenossenschaften ihre Marktposition merklich ausbauen. Mittlerweile wird im Kreditgeschäft mit Privatkunden in Bayern jeder vierte Euro von den Volksbanken und Raiffeisenbanken vergeben. Zum Vergleich: Im Jahr 2005 war es noch weniger als jeder fünfte Euro. Denn der Marktanteil ist in diesem Segment von 18 Prozent auf fast 25 Prozent im Jahr

2014 gestiegen. Das ist ein Zuwachs von 7 Prozentpunkten!

Auch das Firmenkundengeschäft läuft gut – und das obwohl dieser Bereich von nahezu allen Wettbewerbern als attraktiver Zielmarkt identifiziert worden ist. In diesem umkämpften Segment haben die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken in den letzten zehn Jahren ebenfalls 7 Prozentpunkte an Marktanteilen hinzugewonnen und liegen jetzt bei 19 Prozent.

Das Branchenspektrum ist dabei breit: Die Kreditgenossenschaften sind nicht nur der bedeutendste Finanzierungspartner der Landwirtschaft im Freistaat – der Marktanteil beträgt hier 64 Prozent. Auch bei der Finanzierung des Baugewerbes (33 Prozent) oder des Handels (23 Prozent) sind sie gewichtig vertreten. Kleinteilige und gut diversifizierte Kredite an den Mittelstand sind unsere Stärke. Diese gute Marktposition wollen wir festigen.

Mit diesen Zahlen möchte ich verdeutlichen: Trotz der zahlreichen Mittelstandsoffensiven vieler Wettbewerber macht den bayerischen Volksbanken

und Raiffeisenbanken am Markt so leicht keiner etwas vor. Denn nur wer die Kunden gut kennt, kann auch die richtigen Produkte anbieten. Dank unserer regionalen Verankerung und der Marktkenntnis unserer über 35.000 Mitarbeiter (Veränderung: -1,1 Prozent) in 2.922 Bankstellen (zusätzlich 478 SB-Zweigstellen) konnten wir unser Kerngeschäft in den letzten Jahren ausbauen. Wir haben nun nicht vor, Marktanteile abzugeben. Im Gegenteil: Wir wollen weiter hinzugewinnen.

III. Erwartete Geschäftsentwicklung 2015

Folie 13 Damit löse ich mich von Bilanzzahlen sowie Marktanteilen und komme zum dritten Punkt: zur Stimmungslage und den Zukunftserwartungen der bayerischen Kreditgenossenschaften.

Die Vorstände der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken bestätigen uns eine insgesamt positive Geschäftslage. Bei der Konjunkturumfrage des Genossenschaftsverbands Bayern zum Jahreswechsel 2014/15 gaben 42 Prozent der teilnehmenden Banken ihre aktuelle Geschäftslage als „gut“, 57 Prozent als „befriedigend“ an. Im

Vergleich zur Jahresmitte hat sich die Einschätzung somit noch einmal leicht verbessert.

Ausgehend von diesem guten Ergebnis äußern sich die Banken für die Zukunft gleichwohl vorsichtiger. So wird für die nächsten sechs Monate ein geringeres Wachstum im Kreditgeschäft erwartet. Der Anteil derer, die das Kreditgeschäft als „gleichbleibend“ oder „niedriger“ bewerten, ist sowohl im Privat- als auch im Firmenkundenbereich im Vergleich zur letzten Umfrage gestiegen. Zurückhaltender äußerten sich die Banken auch bei den Geschäftserwartungen. Für die nächsten sechs Monate gehen etwa 54 Prozent von einer stabilen, etwa 44 Prozent von einer ungünstigeren Geschäftslage aus.

Die vorsichtige Einschätzung der Banken zeigt auch: Die Institute beobachten die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen genau. Sie unternehmen erhebliche Anstrengungen, um sich auf Branchentrends einzustellen. Diese Investitionen verursachen zwar hohen Aufwand. Sie sind aber gleichzeitig die Grundlage für den Erfolg in der Zukunft. Lassen Sie mich nun im vierten Abschnitt näher auf die Herausforderungen und Handlungsfelder eingehen.

IV. Herausforderung Branchentrends und Handlungsfelder

Folie 14

a. Herausforderungen für die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken

Herausforderungen auf der Ertragsseite

Die anhaltende Niedrigzinsphase bleibt ein wichtiger Faktor auf der Ertragsseite. Ein Ende der expansiven Geldpolitik ist nicht absehbar. Die EZB nimmt sinkende Renditen für die Sparer dabei billigend in Kauf. Auch die GVB-Mitgliedsbanken wissen, dass die Zinsmargen in den nächsten Jahren weiter sinken werden.

Daneben beschäftigen wir uns intensiv mit der Digitalisierung des Bankgeschäfts. Die Möglichkeiten der Nutzung von Internet und Sozialen Medien schreitet unaufhaltsam voran. Wir beobachten, dass sich die Kundenpräferenzen verändern. Die Kunden wollen online recherchieren, Produkte vergleichen oder erste Berechnungen durchführen. Ein immer größerer Anteil der Bankkunden erwartet auch, dass er im Internet einfache Produkte kaufen oder Routineangelegenheiten erledigen kann.

Gleichzeitig spüren wir aber deutlich: Der Kunde will dabei nicht alleingelassen werden, fragt sehr wohl Beratung nach und wünscht entsprechende Betreuung durch die Banken. Das gibt ihm ganz offenkundig Sicherheit bei seinen Entscheidungen. Wir wollen diese Sicherheit auch weiterhin bieten.

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken sind von jeher in der Finanzbranche ein Synonym für Sicherheit. Und dass das so ist, wollen wir auch im Zeitalter der Digitalisierung weiter rechtfertigen. Zumal wir eine zunehmende Sensibilität der Kunden für dieses Thema spüren. Insbesondere beim Datenschutz wird den Banken ein hohes Vertrauen entgegengebracht. Zu Recht, denn für die Banken gelten – anders als für Technologieunternehmen, die in den Markt für Zahlungsdienstleistungen drängen, die sogenannten Fintechs – hohe Datenschutzerfordernungen. Bei uns braucht der Kunde eben nicht zu befürchten, dass seine Daten auf fremden Servern landen, für die diese Bestimmungen nicht gelten.

Herausforderungen auf der Kostenseite

Auf der Kostenseite machen unseren Banken die zunehmenden Regulierungsvorgaben zu schaffen. Denn diese treiben die Kosten in die Höhe. Die regulatorisch bedingten Personalkosten in Höhe von jährlich 33 Mio. Euro habe ich bereits erwähnt. In diesem Jahr werden den bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken erstmals europäische Gebührenbescheide zugestellt. Dazu zählt insbesondere die europäische Bankenabgabe. Nach überschlägigen Berechnungen werden auf die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken Jahresbeiträge in Höhe von 7 bis 9 Mio. Euro zukommen. Hinzu kommen zusätzliche Gebühren für die neu geschaffene EZB-Aufsicht. Denn auch die indirekt beaufsichtigten Institute werden zahlen. Laut Schätzung der EZB muss ein großer Teil der kleineren Banken jährlich Gebühren zwischen 2.000 und 7.000 Euro entrichten, was sich für die bayerischen Kreditgenossenschaften auf weitere 1 bis 2 Mio. Euro summiert.

Schwer zu beziffern, aber dennoch absehbar, sind die weitaus höheren indirekten Regulierungskosten. Denn schon jetzt ist klar: Um die Vergleichbarkeit der

Banken im Euroraum zu erleichtern, nimmt die neue EZB-Aufsicht wenig Rücksicht auf die unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Banken.

Aktuell werden die Meldeanforderungen aller Banken im Euroraum vereinheitlicht. Bereits jetzt verursachen die immer umfangreicheren Meldevorgaben einen erheblichen Aufwand bei den bayerischen Kreditgenossenschaften. Wenn Sie die zu leistenden Arbeitsstunden alleine für das Meldewesen einer normalen Genossenschaftsbank zusammenzählen, kommen Sie bereits jetzt auf rund 20 Tage im Monat. Anders ausgedrückt: Die durch die Meldeanforderungen bedingten Personalkosten summieren sich bei den 281 Mitgliedsbanken auf rund 18 Mio. Euro pro Jahr. Dieser Aufwand dürfte sich angesichts der steigenden regulatorischen Anforderungen weiter erhöhen.

Folie 15 **b. Handlungsfelder der bayerischen
Volksbanken und Raiffeisenbanken**

Die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken haben die genannten Herausforderungen erkannt und stellen sich darauf ein. Auf der Ertragsseite

setzen wir im Rahmen eines bundesweiten Strategieprojekts sowohl im Internet als auch am Filialangebot an.

Unser Anspruch ist, Qualitätsführer in der persönlichen Beratung zu sein. Denn neben attraktiven Konditionen ist eine gute Beratung für die Kunden das wichtigste Kriterium bei der Auswahl der Hausbank. Um unser Ziel zu erreichen, haben wir den gesamten Beratungsprozess konsequent am Kriterium der Ganzheitlichkeit ausgerichtet. Vom ersten Grundsatzgespräch, das die Ziele und Wünsche der Kunden erfasst, über die Zuordnung zu bestimmten Bedarfsfeldern (zum Beispiel „Vorsorge“ oder „Immobilie“) bis hin zur individuellen Beratung, folgt der Prozess einer stringenten Struktur.

Auch im Internet forcieren die bayerischen Kreditgenossenschaften ihren Auftritt als starke Marke. Der Online-Auftritt wird zu einem wichtigen Schaufenster der Bank. In unserem Projekt geht es aber nicht nur um eine ansprechende Darstellung der Internetseite. Zentral sind vielmehr eine grundlegende Überarbeitung der Online-, Mobile- sowie Internetstrategie und deren Einbettung in die gesamte Vertriebsstrategie.

Wir setzen auf den Omnikanalansatz: Das heißt der Kunde entscheidet anlassbezogen über den für ihn geeigneten Kommunikationsweg, um mit den bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken in Kontakt zu treten. Unsere Aufgabe ist es, ihm das zu ermöglichen. Die Verzahnung von Internet und Filiale ist ein wichtiger Eckpfeiler unserer künftigen Geschäftspolitik. Ihn wollen wir weiter konsequent stärken.

Es ist also Unsinn, wenn behauptet wird, die Regionalbanken verschlafen die Digitalisierung. Im Gegenteil: Sie ist bei uns in vollem Gange. Und wir werden „am Ball“ bleiben. Wir wissen, dass das wichtig für unsere Markt- und Wettbewerbsfähigkeit ist.

Zudem arbeiten die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken auch auf der Kostenseite weiter. Und das durchaus mit Erfolg. In den letzten zehn Jahren konnten die Kosten gemessen an der Bilanzsumme um rund 20 Prozent gesenkt werden.

An dieser Stelle will ich deshalb auch zur immer wiederkehrenden Frage kommen: Was passiert mit unseren Geschäftsstellen? Hierzu die klare Aussage:

Die Geschäftsstelle ist nach wie vor wichtig. Denn sie schafft eine persönliche Bindung zwischen Kunde und Bank. Zwar geht die Frequenz der Filialbesuche zurück. Allerdings ist alleine die Möglichkeit, jederzeit einen Ansprechpartner in der Nähe zu haben, für die Kunden ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl ihrer Hausbank. Das gilt im Übrigen auch für die Generation der „digital natives“.

Der direkte Ansprechpartner ist besonders bei den wichtigen Finanzentscheidungen gefragt. Also immer dann, wenn es zum Beispiel um einen Immobilienkredit, um die Altersvorsorge oder um eine umfassende Vermögensanlagestrategie geht. Die persönlichen, langjährigen Beziehungen der Bankmitarbeiter zu ihren Kunden sind unser großes Plus. Das ist ein echter Wettbewerbsvorteil – den werden wir nicht herschenken!

Wir sind uns aber auch bewusst, dass wir das Filialsystem stetig weiterentwickeln müssen, um den veränderten Kundenbedürfnissen dauerhaft Rechnung zu tragen. Hierbei hilft uns eine fundierte Standort- und Kundenanalyse. Und je nach Ergebnis werden wir den Geschäftsstellen künftig stärker verschiedene Funktionen zuweisen – umfassendes

Beratungsangebot, Bargeld- und Service-Dienstleistungen, oder SB-Filiale. Denn es ist doch klar: nicht jede Filiale kann jeden Spezialisten vorhalten. Unser Ziel ist vielmehr ein effizientes und den Kundenbedürfnissen entsprechendes flächendeckendes Dienstleistungsangebot.

Meine Damen und Herren, wir werden uns nicht aus der Fläche zurückziehen. Wir tun vielmehr betriebswirtschaftlich alles, um unseren Firmen- und Privatkunden weiterhin unser gesamtes Dienstleistungsspektrum anbieten zu können. Auch damit unterscheiden wir uns von so manchem Wettbewerber in der unmittelbaren Nachbarschaft.

Das Geschäftsmodell Universalbank steht bei uns nicht zur Disposition. Aber natürlich gibt es zu denken, wenn etwa in den Zwillingstürmen an der Frankfurter Taunusanlage oder in der Deutschland-Dependance eines großen italienischen Instituts das Universalbankensystem grundsätzlich infrage gestellt wird. Genau wie wir machen sich unsere Wettbewerber derzeit verstärkt Gedanken über ihre Kosten und Erträge.

Dafür mitverantwortlich ist auch der umfassende Regulierungsansatz der letzten Jahre in unserer Branche. Hier muss sich die Politik schon die Frage stellen: Welche Banken will sie in Zukunft eigentlich? Wenn das Universalbankensystem in Deutschland erhalten bleiben soll, ist jetzt der Zeitpunkt, um bei der Regulierung gegenzusteuern.

Folie 16

c. Handlungsfelder der Politik und der Aufsicht

Ich sehe dringenden Handlungsbedarf in drei Feldern. Erstens fordere ich Politik und Aufsicht dazu auf, endlich eine kritische Bestandsaufnahme der Finanzmarktregulierung vorzunehmen. Diese Bestandsaufnahme hat Lord Hill in seiner Antrittsrede als EU-Kommissar ausdrücklich zugesagt. Nach fünf Jahren der Gesetzgebung unter Krisenbedingungen sei nun der Zeitpunkt, einen Schritt zurückzutreten und die Regulierung zu hinterfragen.

Dieser Schritt ist auch deshalb notwendig, weil viele Maßnahmen nicht zu mehr Sicherheit führen. Vielmehr stellt die hohe Komplexität der Vorgaben insbesondere kleine Universalbanken wie die

Volksbanken und Raiffeisenbanken vor große Herausforderungen. Die steigenden Regulierungskosten habe ich bereits angesprochen. Deshalb muss kritisch hinterfragt werden: Greifen die einzelnen Regulierungsmaßnahmen sinnvoll ineinander? Wo gibt es Doppelungen oder Unstimmigkeiten, die vermieden werden müssen? Steht der Regelungsumfang im Verhältnis zum Risiko der Geschäftsmodelle?

Die Überprüfung der Finanzmarktregulierung muss jetzt passieren. Denn allein in diesem Jahr plant die EU-Kommission 177 weitere Rechtsakte, welche aus den Beschlüssen der EU-Gesetzgeber folgen. Wenn jetzt nicht nachjustiert wird, drohen sich die Schwächen in der Architektur der europäischen Finanzmarktregulierung mit jedem neuen Rechtsakt weiter zu manifestieren. Damit gerät auch unweigerlich das Ziel stabilerer Finanzmärkte aus dem Blick.

Der Überprüfung muss zweitens eine Rekalibrierung der Regelwerke durch Gesetzgeber und zuständige Behörden folgen. Hierbei sollte verstärkt das Prinzip der Verhältnismäßigkeit beachtet werden. Das bedeutet, dass sich die Bankenregulierung mehr als

bisher an Größe und Risikogehalt des Geschäftsmodells orientiert.

Im Rahmen der Harmonisierung der europäischen Aufsichtspraxis darf die europäische Aufsicht deshalb nicht nur kennzahlenbasiert vorgehen. Stattdessen muss sie ein grundsätzliches Verständnis für die unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Banken entwickeln. Das bedeutet auch, dass sie die verschiedenen Rechnungslegungsstandards der Banken berücksichtigen muss und das europäische Meldewesen auf den bereits vorhandenen Datengrundlagen aufbaut. Zudem müssen die Datenabfragen automatisiert durchgeführt werden können.

Unbedingt vermieden werden muss ein europäischer „Zahlenfriedhof“. Die neue Datenbank im Rahmen des statistischen Meldewesens der EZB – das Analytical Credit Dataset (Anacredit) – droht genau das zu werden. Denn hierin sollen bis zu 80 Kreditmerkmale sowie zusätzlich bis zu 15 Merkmale des Kreditnehmers erfasst werden. Geplant sind also riesige Datenberge, deren Nutzen sich mir nicht erschließt.

Drittens müssen die EU-Gesetzgeber grundsätzlich wieder stärker darauf achten, dass die Legislative wesentliche Inhalte der EU-Rechtssetzung bestimmt. In den letzten Jahren wurden zentrale Entscheidungen von den EU-Gesetzgebern (Ministerrat und EU-Parlament) auf die EU-Kommission in ihrer Rolle als Exekutive übertragen.

Das halte ich auch unter Demokratie-Gesichtspunkten für bedenklich. Denn teilweise wird der Wille des Gesetzgebers auf der Behördenebene sogar konterkariert. Das wurde zuletzt bei der Finanzmarktrichtlinie MiFID II deutlich. Der Gesetzgeber hat sich darin eindeutig für den Erhalt der abschlussbasierten Bankberatung ausgesprochen.

Die Vorschläge zur Ausgestaltung der Richtlinie, die die europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA der EU-Kommission vorgelegt hatte, liefen jedoch in eine ganz andere Richtung. Faktisch drohte ein Verbot der flächendeckenden Anlageberatung für alle Bevölkerungsgruppen, wie sie die Volksbanken und Raiffeisenbanken anbieten.

Der zuständige Berichterstatter im EU-Parlament, der bayerische Abgeordnete Markus Ferber, hat die Kompetenzüberschreitung der ESMA daraufhin deutlich kritisiert. Er hat die EU-Kommission aufgefordert, sicherzustellen, dass der Wille der EU-Gesetzgeber respektiert wird. Wir gehen davon aus, dass das passiert.

Das Beispiel zeigt aber: Die EU-Gesetzgeber müssen bei wichtigen Entscheidungen ihre Kompetenzen wieder vollumfänglich selbst wahrnehmen. Nur so kann sichergestellt werden, dass der gesetzgeberische Wille auch zu geltendem Recht wird. Hier geht es um mehr als die Finanzmarktregulierung. Hier geht es auch darum, das Demokratiedefizit in der EU nicht weiter zu vergrößern.

Folie 17 **V. Plädoyer für mehr Subsidiarität**

Meine Damen und Herren, demokratische Prozesse sind nur dann nachhaltig, wenn auch die Kompetenzen zwischen nationaler und europäischer Ebene richtig verteilt sind – deshalb möchte ich

meinen Vortrag mit einem Plädoyer für mehr Subsidiarität in Europa abschließen.

In den europäischen Verträgen steht, dass auf europäischer Ebene nur das geregelt werden soll, was die Mitgliedsstaaten nicht ausreichend alleine verwirklichen können. Damit soll letztlich auch den großen Unterschieden zwischen den einzelnen Mitgliedsstaaten Rechnung getragen werden. Seit einigen Jahren geht der Trend aber deutlich in eine andere Richtung: In der Finanzmarktregulierung werden Regeln standardisiert, vereinheitlicht und immer mehr Kompetenzen zentralisiert. Subsidiäre nationale Lösungen bleiben, selbst wenn sie sich über lange Zeit bewährt haben, im europäischen Entscheidungsprozess auf der Strecke. Hier muss dringend gegengesteuert werden.

Der Präsident des Deutschen Bundestages Norbert Lammert hat vor Kurzem gemahnt und gesagt: Die Volksvertreter müssten ihrer Rolle als Subsidiaritätsprüfer von EU-Gesetzen viel stärker nachkommen.

Diese Meinung teile ich. Zweifellos sind die Hürden hierfür hoch. Die Einflussmöglichkeiten der

nationalen Parlamente auf die europäische Gesetzgebung sind begrenzt. Trotzdem müssen diese Mitspracherechte geltend gemacht werden, insbesondere dann, wenn subsidiär funktionierende Strukturen in Deutschland, wie etwa das Drei-Säulen-Modell, auf EU-Ebene infrage gestellt werden.

Denn wir müssen schon kritisch hinterfragen: Wer bestimmt die Richtung in der europäischen Politik? Die Bürger oder die europäische Exekutive? Und wohin entwickeln sich die europäischen Volkswirtschaften? Wollen wir marktwirtschaftliche Prinzipien bewahren oder steuern wir in eine Staatswirtschaft?

Folie 18 Dass Subsidiarität eine gute Voraussetzung für wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfolg ist, beweisen die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken schon lange. Unsere nun seit bald 160 Jahren währende Erfolgsgeschichte zeigt, dass wir mit diesem Vorgehen richtigliegen.