

Kommentar

Professor Dr. Wolfgang Däubler, Bremen

Kleine und große Bankkunden

Ende November 1998 erhielt Professor K Post von seiner Bank. Dort hieß es: „Zum 31. 12. endet die mit Ihnen vereinbarte Zinsbindungsfrist, eine Gelegenheit, die weiteren Dispositionen neu zu überdenken. Die restlichen Darlehensforderungen liegen inzwischen unterhalb der Betragsgrenze, ab der wir organisatorisch und wirtschaftlich Immobilienfinanzierungen durchführen und marktgerechte Festkonditionen anbieten können. Auch die Alternative – variable Zinskonditionen – ist bei Darlehen dieser Größenordnung vergleichsweise teuer und daher für Dauerfinanzierungen ungeeignet. Wir möchten Ihnen deshalb auch eine Anfrage bei Ihrer Hausbank/Sparkasse in Ihrer Nähe empfehlen ... Für den Fall der Fortsetzung des Darlehensvertrages mit uns bieten wir Ihnen einen variablen Zinssatz an, der bis auf weiteres bei 7,75% jährlich liegt (anfänglicher effektiver Jahreszins: 8,20%). Dies gilt auch für den Fall, dass wir bis Jahresende nichts von Ihnen hören.“

K wundert sich ein wenig. Immerhin beläuft sich der Saldo des Darlehens noch auf 123 000 DM. Gesichert ist es durch Grundschuld auf einer Eigentumswohnung, die er für 190 000 DM rund zehn Jahre zuvor erworben hatte. Für die Bank mag Derartiges in die Kategorie der „Peanuts“ gehören, aber ihr Verwaltungsaufwand läge in der schlichten Verlängerungsabrede und in der vierteljährlichen Abbuchung von Zinsen und Tilgung; der Computer würde dies bereitwillig übernehmen. Einen neuen Kreditgeber zu finden, ist so einfach nicht. Nicht nur, dass man gewissermaßen Kassensturz machen und gegenüber der neuen Bank alle Aktiva und Passiva auflisten muss; diese wird die Wohnung besichtigen und ihren Wert schätzen wollen. Und das muss alles noch im Dezember über die Bühne gehen, wo man eigentlich andere Dinge vorhatte.

K hat unglaubliches Glück. Die Darlehen auf seinem Wohnhaus waren vor zwei Jahren zurückbezahlt worden, die Kreissparkasse hatte aber die Grundschuldbriefe einbehalten. Ein Anruf genügt: Natürlich könne man die Grundschulden wieder valutieren, 4,2% würde man anbieten, auf fünf Jahre fest. Das besicherte Objekt sei ja bekannt; er müsse nur den neuen Vertrag unterschreiben. Dennoch kommt K ein wenig ins Grübeln. Natürlich ist er nur ein kleines Licht im Privatkundengeschäft, aber die Verlängerung wäre doch völlig unproblematisch gewesen. Hat er vielleicht bei der B einen persönlichen Feind, vielleicht einen Juristen, den er mal durchs erste Examen hat fallen lassen? Er findet trotz angestrengten Nachdenkens keinen Anhaltspunkt. Einige Zeit später fällt ihm auf einer Zugfahrt die FAZ in die Hand. Im Wirtschaftsteil findet er einen Artikel, wo es heißt, mit einem ganzen Bündel an Maßnahmen wolle die Dresdner Bank im Jahr 2003 eine Eigenkapitalrendite nach Steuern von etwas mehr als 16% erreichen (FAZ v. 25. 11. 1999, S. 21). Geplant sei deshalb unter anderem eine Umstrukturierung im inländischen Firmenkundengeschäft. Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 15 Mio. DM würden eine recht erfreuliche Rendite ermöglichen, anders als diejenigen, die unter dieser Grenze liegen. Hier werde die Bank offenbar „noch stärker nach einzelnen Kunden selektieren“. Einige Tage später ist in derselben Zeitung vom „Rückzug der Banken aus dem Kreditgeschäft“ die Rede (FAZ v. 2. 12. 1999). Man wolle außer Krediten denselben Kunden auch andere Produkte, vorzugsweise aus dem Kapitalmarktgeschäft, verkaufen oder aber die Kreditzinsen drastisch erhöhen. Es werde dadurch zu einem „Abschmelzen von Kunden“ kommen, was die Banken mit Blick auf die Rentabilität in Kauf nehmen würden.

K ist also schlicht und einfach „abgeschmolzen“ worden. Genauso wird es vermutlich dem Bäckermeister an der Ecke oder auch dem Inhaber der „Softwarebude“ von nebenan gehen. Nur dass es für sie schlimmere Konsequenzen als für K haben kann: Wenn sie 3% mehr Zinsen als marktüblich bezahlen müssen, haben sie im Wettbewerb ein Stück Blei am Bein; innovative Techniken und neue Arbeitsplätze wird es so schnell nicht geben.

Nicht jeder hat ja gerade sein Eigenheim abbezahlt und braucht nur 123 000 DM.

K kennt aus seinem Schachklub einen Anlageberater, der bei einer anderen Großbank tätig ist. Er bestätigt seine Beobachtungen. Auch bei den Anlegern würde man entsprechend differenzieren. Wer bis zu 200 000 DM im Depot habe, werde an die Tochtergesellschaft weitergereicht. Kunden dieser Art würden viel Arbeit machen und wenig zum Wachstum des Geldsäckleins beitragen. Sie würden vom Callcenter aus beraten. Wer zwischen 200 000 und 4 Mio. DM habe, gehöre gewissermaßen zu den Normal- und Standardkunden; er würde mit banküblicher Höflichkeit von der nächstgelegenen Zweigstelle beraten. Wer über 4 Mio. DM sein Eigen nenne (der Wert sei wie auf der Richterskala nach oben offen), habe es gut: Um ihn kümmere sich in der Regel das regionale Zentrum für private banking, wo „Top-Berater“ verfügbar sind und wo auch schneller auf neueste Informationen und Einschätzungen zurückgegriffen werden kann. Die Beträge seien allerdings nur Richtwerte, keine exakten Grenzen: Ein „interessanter“ Kunde könne schon mal auch mit nur 2 Mio. DM zum 4-Mio.-Mann „ehrenhalber“ gemacht werden. Ob umgekehrt der „ewige Nörgler“ mit 1 Mio. DM ins Callcenter abgeschoben werde, sei ihm nicht bekannt; ausschließen wolle er es aber nicht. Im Zusammenhang mit der gescheiterten Fusion Dresdner Bank-Deutsche Bank konnte K Vergleichbares vor kurzem in der Presse nachlesen (Tagesspiegel v. 29. 3. 2000).

Stehen Privatleute und kleine Mittelständler bald ohne angemessenen Kredit und sorgfältige Anlageberatung da? Auf Seiten der Banken geht es ersichtlich nicht um persönliche Böswilligkeit oder Verachtung für die „Habenichtse“. Vielmehr steht hinter den „Umstrukturierungen“ ein ebenso deutliches wie unbarmherziges Rentabilitätskalkül. Nur bei hoher Rendite ist die Bankaktie für internationale Anleger interessant (FAZ v. 2. 12. 1999), und dies allein schafft „Kursfantasie“ und Erfolgserlebnisse für das Top-Management. Da müssen halt K und der Bäckermeister und der Informatiker ein wenig zurückstehen. Shareholder value konkret.

Als Jurist fühlt man sich in dieser Situation einigermaßen hilflos. Mit plausiblen Argumenten lässt sich begründen, dass der Einzelne einen Anspruch auf ein Girokonto hat, auch wenn er als Sozialhilfeempfänger nicht eben über Reichtümer verfügt (Reifner, ZBB 1995, 243). Aber wäre auch ein Anspruch auf Verlängerung des Wohnungsbaudarlehens möglich? Oder gar ein Anspruch auf Gleichbehandlung mit den „Großen“ bei den Konditionen wie auch in der Anlageberatung? Die Diskussion um einen Kontrahierungszwang ist zu solchen Höhen bisher nicht vorgekommen. Dies hat seine guten Gründe. Wollte man so weit gehen, würden die Gerichte zu einer Art „Marktadministratoren“, die korrigierend zu Gunsten bestimmter Kundensegmente eingreifen. Dies wäre – vorsichtig ausgedrückt – ein Fremdkörper in unserem Zivilrecht; entgegen § 8 AGBG würde auch die Hauptkondition inhaltlich kontrolliert. Soll man das wirklich anstreben?

Man könnte zum zweiten daran denken, dass Aktiengesellschaften wie die großen Geschäftsbanken ungeschriebenen Grundsätzen entsprechend auch dem Allgemeininteresse zu dienen haben. Wie man in der gesellschaftsrechtlichen Literatur lesen kann, hat der Gesetzgeber 1965 eine entsprechende Formulierung des Aktiengesetzes 1937 nicht übernommen, weil es sich um eine Selbstverständlichkeit handele; heute spricht man von einer besonderen Ausprägung der Sozialpflichtigkeit des Eigentums nach Art. 14 II GG (Kübler, GesellschaftsR, 5. Aufl. [1998], S. 169). Doch wer könnte die Befolgung einer solchen Pflicht einfordern? Der einzelne Kreditnehmer kann schwerlich behaupten, Sachwalter des Allgemeininteresses zu sein. Und selbst wenn es eine solche Figur gäbe: Welches Gericht wäre bereit, das „Abschmelzen“ weniger rentabler Kunden und die Ausrichtung auf 16% Rendite als Verstoß gegen Art. 14 II GG zu qualifizieren? Darf man einem Unternehmen verbieten, sich am shareholder value zu orientieren, um so im globalen Wettbewerb einen soliden Marktanteil zu erreichen? Wer kann mit Sicherheit voraussagen, dass eine andere Unternehmensstrategie langfristig zu mehr Arbeitsplätzen und geringerer sozialer Polarisierung führen würde?

Die zivilrechtlichen Korrekturen führen ersichtlich nicht weiter. Was bleibt, ist ein scheinbar höchst altmodischer Gedanke: Wo der Markt versagt, wo wegen einer als zu bescheiden definierten Rendite von 8 oder 10% wichtige Bereiche unterversorgt bleiben, muss der Staat in die Bresche springen. Wir sind in der

erfreulichen Situation, einen ausgebauten öffentlich-rechtlichen Bankensektor zu besitzen. Sparkassen und Landesbanken haben in der Regel schon kraft ihrer Satzung die Pflicht, die Gewinnmaximierung nicht zu verabsolutieren und beispielsweise auch regionalpolitische Aufgaben zu erfüllen. Bei ihnen muss auch der Bäckermeister und der Informatiker einen Kredit zu marktüblichen Konditionen bekommen können, bei ihnen dürfen nicht nur finanzielle „Schwergewichte“ sorgfältig beraten werden. Dies mag man als „Belastung“ empfinden, denn natürlich ist man Großkunden mehr Geld zu verdienen. Aber wir brauchen heute mehr denn je eine solche Ergänzung des Angebots, sollen die Großen nicht allein die Maßstäbe setzen. Die öffentlich-rechtlichen Banken erleiden durch die Erfüllung dieser Aufgabe sicherlich einen Wettbewerbsnachteil. Er kann jedoch durch das Entstehen der öffentlichen Hand für den Fall eines Falls („Gewährträgerhaftung“) einigermaßen ausgeglichen werden. Die Situation ist kompliziert, aber sie ist nicht hoffnungslos. Die weitere Entwicklung verdient unsere Aufmerksamkeit.