

Einlagensicherung: Aus Erfahrung gut

Als die Europäische Kommission im Juli vergangenen Jahres ihren Gesetzesvorschlag zur Neufassung der Einlagensicherungssysteme in Europa vorlegte, war der Unmut bei den Banken, allen voran in Deutschland, groß. Berechtigte Sorgen herrschten auch unter den Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Die Institutssicherung war in ihrer Substanz in Gefahr.

PETER SIMON, MDEP

Im Nachklang der Finanz- und Wirtschaftskrise und angesichts einiger während der Krise vom Ausfall bedrohter Kreditinstitute hatte die Europäische Kommission eine Reform der Systeme zur Sicherung von Spar- und Girokonten in der EU vorgeschlagen. Gerade die großen Unterschiede bei der Ausstattung mit Finanzmitteln und die verschiedenen Schutzniveaus waren der Kommission ein Dorn im Auge, die eine einheitliche Absicherung überall in Europa sicherstellen wollte. Während in Deutschland der gesetzlich geschützte Betrag vor der Krise bei 20 000 Euro pro Sparer lag, galt für die französischen Bankkunden ein Schutzniveau von 70 000 Euro und der italienische Sparer war sogar bis 103 291 Euro abgesichert.



Peter Simon: „Jeder zahlt in sein eigenes Töpfchen.“ Foto privat

Während der Krise wurden dann die ersten Staatsgarantien für alle Spar- und Girokonten ausgerufen, in Folge dessen eine Anhebung auf letztendlich genaue 100 000 Euro ab Januar 2011 beschlossen wurde. Und genau damit schreckten die Gesetzgeber erstmals

die Sparkassen und Genossenschaftsbanken auf, die ihre Institutssicherung durch eine obere Grenze für die Absicherung von Kundengeldern gefährdet sahen. Denn unter institutssichernden Systemen wird der Erhalt aller zugehörigen Banken sichergestellt und damit alle Konten geschützt.

Der zweite große Schreckmoment kam mit Vorstellung der Details des neuen Gesetzesvorschlags: jedes Sicherungssystem soll Finanzmittel in einen Fonds einzahlen, aus dem bei Insolvenz einer Bank in aller erster Linie die Erstattung der Kundengelder erfolgt. Das Unverständnis und Entsetzen unter den Sparkassen und Genossenschaftsbanken war groß: Wieso sollten sie Mittel in einen Fonds einspeisen, den sie am Ende weitgehend nicht nutzen können und der in wesentlichen Teilen nur der Rettung von Privatbanken dienen würde? Denn die Institutssicherung ist gerade darauf ausgerichtet, die Insolvenz einer Bank zu verhindern und macht damit eine Erstattung an die Kunden unnötig.

Auch die anderen Banken reagierten empört auf die Vorstellung, einen Fonds in Höhe von 1,5 Prozent aller erstattungsfähigen Einlagen aufbauen zu müssen. Die Forderungen der Europäischen Kommission kamen jedoch nicht von ungefähr. Während der Krise hatte sich gezeigt, dass die Systeme vielfach unterfinanziert waren. Hinzu kommt, dass die Absicherung beispielsweise in Deutschland von 20 000 Euro auf 100 000 Euro angehoben wurde. Dafür müssen entsprechende Mittel vorhanden sein, um diesen Schutz auch garantieren zu können. Denn nur durch eine angemessene Finanzausstattung der Sicherungssysteme kann gewährleistet werden, dass am Ende nicht der Staat und somit letztlich der Steuerzahler anstelle der Banken zahlen muss.

An einer soliden Finanzausstattung von Einlagensicherungssystemen gibt es somit keinen Weg vorbei. Denn der Sparer muss darauf vertrauen können, dass es die richtige Entscheidung ist, das Geld zur Bank zu tragen und nicht zu Hause unter Kopfkissen oder Matratze aufzubewahren. Oberste Prämisse ist der Schutz von Einlegern. Egal bei welcher Art von Bank und egal in welchem EU-Mitgliedstaat der Kunde sich entscheidet, das Geld anzulegen – im Falle eines Ausfalls muss sichergestellt sein, dass er zumindest seine Guthaben bis zur Höhe von 100 000 Euro zurückerhält. Das muss auch für die



Einheit in Vielfalt: Der Wirtschafts- und Währungsausschuss des Europäischen Parlaments sprach sich für ein Nebeneinander von Instituts- und Einlagensicherung aus. Foto dpa

Kunden von Banken mit Institutssicherung gelten, die bei strenger Betrachtung bislang keinen rechtlichen Anspruch auf Erstattung haben. In diesem Punkt stimme ich mit der Kommission überein. Allerdings schreibe ich in meinem Vorschlag konkret einen Rechtsanspruch von bis zu 100 000 Euro lediglich für den Insolvenzfall fest. Dieser Betrag spielt damit nur bei Ausfall der Bank eine Rolle, der bei der Institutssicherung ja bekanntermaßen nicht vorkommt. Anders ausgedrückt: Funktionierte die Institutssicherung wie bisher, ist der Kunde wie bislang schon vollumfänglich geschützt.

Auch für einen weiteren zentralen Knackpunkt des Kommissionsvorschlags konnte im Rahmen meiner Berichterstattung eine für die deutsche Institutssicherung passende Lösung gefunden werden. Die Finanzmittel des Einlagensicherungsfonds sollen anders

als von der EU-Kommission vorgesehen künftig für den Einsatz von präventiven Maßnahmen und Stützungszwecken vollständig freigegeben werden – unter strikten Vorgaben selbstverständlich, die sicherstellen, dass im Insolvenzfall ausreichend Mittel zur Erstattung vorhanden sind. Die europaweit geltenden Bedingungen erfüllen die deutschen Systeme von Sparkassen und Genossenschaftsbanken aber bereits jetzt. Und genauso halten sie im Moment schon Mittel für Präventions- und Stützungsmaßnahmen bereit. Damit ist die häufig befürchtete Doppelbelastung für die Sparkassen und Genossenschaftsbanken auch vom Tisch.

Meinem Vorschlag zu Folge werden Banken finanziell deutlich niedriger belastet als im ursprünglichen Vorschlag der Europäischen Kommission. Dennoch kommt im Vergleich zu heute eine stärkere Belastung auf die Sparkassen

und Genossenschaftsbanken auf Grund der höheren Zielausstattung für den Fonds zu – genauso wie auch für alle anderen Banken und Einlagensicherungssysteme. Für alle Systeme, egal ob Institutssicherung oder die traditionelle Einlagensicherung der privaten Banken, soll die gleiche Höhe von 1,5 Prozent der tatsächlich gedeckten Einlagen eines Systems einbezahlt werden.

Diese Gleichbehandlung ist ein Grundpfeiler meines Vorschlags und war in der politischen Diskussion auf europäischer Ebene ein zentraler Aspekt für die Akzeptanz, die Institutssicherung künftig vollumfänglich als anerkanntes Einlagensicherungssystem fortführen zu können. Alle Systeme in Europa müssen den gleichen gemeinsamen Anforderungen unterliegen. Damit erreicht man gleichen Schutz für die Bankkunden sowie gleiche Stabilität von Sicherungssystemen und verhindert Wettbewerbsverzerrungen. Und erst durch die Formulierung dieser gemeinsamen Anforderungen wird es möglich, dass unterschiedliche Formen von Systemen wie die Institutssicherung und die traditionelle Einlagensicherung getrennt nebeneinander bestehen und in ihre eigenen Fonds einzahlen können. Jeder in sein eigenes Töpfchen sozusagen.

Dieser Ansatz relativiert die strikten Vorgaben der EU-Kommission, dass alle Systeme in Europa gleich aufgebaut sein sollen und die Fondsmittel überwiegend nur für die Einlegerentschädigung eingesetzt werden können. Mit meiner Anpassung am Kommissionsvorschlag Sorge ich somit für die nötige Flexibilität auf Ebene der Mitgliedstaaten bei der Ausgestaltung und stelle damit sicher, dass die Institutssicherung wie bisher die Kunden bestens schützen kann. Diesen Ansatz habe ich bereits während der Entwicklungsphase mit den anderen Parteien im Europäischen Parlament eng abgestimmt. Auf dieser Grundlage konnte eine breite Mehrheit für eine entsprechende umfangreiche Änderung des Kommissionsvorschlags bei der Abstimmung am 24. Mai im Wirtschaftsausschuss erzielt werden. Dies ist ein starkes Mandat für die jetzt anstehenden Verhandlungen mit den Mitgliedstaaten und der Europäischen Kommission sowie ein klares Signal für die Abstimmung im Plenum.

■ Der Autor ist zuständiger Berichterstatter des Europäischen Parlaments zum Thema Einlagensicherung.

Mitglied der Sparkassenfamilie: S-Kreditpartner am 1. Juni gestartet / bewährte Partnerschaften sollen weiter ausgebaut werden

Neuer Verbundpartner für Konsumentenkredite

Die Sparkassen-Finanzgruppe hat einen neuen Verbundpartner: Am 1. Juni ging die gemeinsame Banktochter von Landesbank Berlin und Deutscher Leasing an den Start. Die „S-Kreditpartner GmbH“ bündelt die Kompetenzen im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. Ziel ist es, die Sparkassen mit den richtigen Instrumenten für ein erfolgreiches Kreditgeschäft zu unterstützen und deren Marktposition zu stärken.

HEINZ-GÜNTER SCHEER
UND JAN WELSCH

Mit rund 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hat die S-Kreditpartner GmbH am vergangenen Mittwoch den Geschäftsbetrieb aufgenommen. Als neuer Verbundpartner übernehmen wir das Auto- und Konsumentenkreditgeschäft von Landesbank Berlin und Deutscher Leasing. Mehr als 340 Sparkassen in Deutschland arbeiten beim S-Privatkredit und S-Autokredit bereits mit der S-Kreditpartner zusammen. Neben den Sparkassen betreuen wir rund 2000 Partner im Fahrzeughandel, die ihren Kunden die passende Finanzierung für ihr Fahrzeug anbieten können. Die Zusammenarbeit zwischen Autohändlern und Sparkassen in der Region möchten wir mit der S-Kreditpartner konsequent fördern.

Schon heute steht die S-Kreditpartner auf einem soliden Fundament. Im vergangenen Monat erreichten wir mit unseren Vertriebspartnern ein Neugeschäftsvolumen von mehr als 100 Millionen Euro. Über 80 Millionen Euro davon entfielen auf die Sparkassen. Die S-Kreditpartner ist damit auf einem gu-

ten Weg, bereits im ersten vollen Geschäftsjahr ein Neugeschäftsvolumen von deutlich über einer Milliarde Euro zu erzielen.

Als neuer Verbundpartner stehen wir für Vertrauen und Verlässlichkeit gegenüber unseren Vertriebspartnern und deren Kunden. Im Namen der S-Kreditpartner sind ihre wichtigsten Prinzipien fest verankert:

- Die S-Kreditpartner gehört zur Sparkassenfamilie. Als Verbundpartner verpflichten wir uns den Grundsätzen und Werten der Sparkassen. Das bedeutet auch: Der Grundsatz einer verantwortungsvollen Kreditvergabe ist in unserer Produkt- und Risikogestaltung fest verankert.
- Die S-Kreditpartner ist Spezialistin für Dienstleistungen rund um das Konsumentenkreditgeschäft. Unser Anspruch ist es, bester Anbieter für die Sparkassen in der Auto- und Konsumentenfiananzierung zu sein.
- Die S-Kreditpartner ist Dienstleisterin im Hintergrund. Wir stellen den Sparkassen die Instrumente für ein erfolgreiches Kreditgeschäft bereit. Die Kunden bleiben Kunden der Sparkasse. Wir garantieren unseren Vertriebspartnern absoluten Kundenschutz ohne Wenn und Aber. Unser wesentliches Ziel ist es, die Sparkassen mit den richtigen Instrumenten im Kreditgeschäft zu unterstützen. So schaffen wir ihnen im Vertrieb Freiräume, damit sie sich voll und ganz auf die Beratung ihrer Kunden konzentrieren können. Das schafft Begeisterung bei den Mitarbeitern der Sparkasse und führt zu einer kräftigen Steigerung des Neugeschäftsvolumens.

Unsere Partnersparkassen sind mit dieser Unterstützung bereits nachweisbar erfolgreich:

- Die Sparkassen profitieren von klaren Kreditentscheidungen – ohne eigenes Risiko.
- Die hochmoderne technische Infrastruktur der S-Kreditpartner ist nahtlos in das OSPlus-Portal der Sparkassen eingebunden. Sie macht Fremdblösungen mit einem Mausclick möglich. So holen unsere Partnersparkassen einfach und ohne eigenes Risiko die Kunden vom Wettbewerb zurück.
- Ein professionelles Unterstützungs paket für Vertrieb und Marketing sorgt für die nötige Aufmerksamkeit bei den Kunden und für mehr Motivation bei den Beratern. Die erfolgreichen Vertriebsideen unserer Partnersparkassen geben wir gebündelt an die einzelnen Häuser vor Ort weiter – so profitieren alle.

- Die Kooperationspartner erhalten für ihre Vertriebsleistung eine attraktive Provision – unabhängig von Zinsniveau und Konjunkturzyklus. Mit ihrem Leistungsangebot zum S-Privatkredit knüpft die S-Kreditpartner an die Erfolgsgeschichte des S-Autokredits an. Als Verbundprodukt der Deutschen Leasing ist der Sparkassen-Autokredit seit mehr als sechs Jahren bei einem Großteil der Sparkassen im Einsatz. Nun steht er den Sparkassen – dank der S-Kreditpartner GmbH – zusammen mit dem S-Privatkredit auf einer einheitlichen technischen Plattform zur Verfügung.

Die Kooperationen der Partnersparkassen von Deutscher Leasing und Landesbank Berlin führen wir mit allen Vertrags- und Leistungsmerkmalen fort. Für die Partner bleiben die bewähr-

ten Leistungsangebote demnach erhalten. Auch die bekannten Ansprechpartner in den Regionen sind weiterhin für die Sparkassen da. Neu ist für unsere Vertriebspartner lediglich das Design der Beratungsanwendungen zum S-Privatkredit und S-Autokredit im „Look & Feel“ der S-Kreditpartner.

In naher Zukunft soll auch für die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen ein einheitliches Leistungsangebot für das Konsumentenkreditgeschäft zur Verfügung stehen. Deshalb sollen auch die Aktivitäten der readybank ag einbezogen werden. Entsprechende Gespräche mit der WestLB sind weit fortgeschritten.

■ Die Autoren sind Geschäftsführer der neu gegründeten S-Kreditpartner GmbH.



Mit den richtigen Instrumenten zum Erfolg: Die S-Kreditpartner bietet den Sparkassen passende Vertriebsunterstützung. Foto SKP