

4. Düsseldorfer Bankensymposium von 'Bank intern' und FOM Hochschule

Banken im Spannungsfeld von Verbraucherschutz und Rechtsprechung

Banker müssen sich aktuell nicht nur mit den Widrigkeiten der Niedrigzinspolitik und umfangreichen Regulierungsmaßnahmen auseinandersetzen. Auch vonseiten der Gerichte weht ihnen ein rauher Wind ins Gesicht. Vor diesem Hintergrund, der sich durch die zeitgleich stattfindende Durchsuchung der Frankfurter Zentrale der **Deutschen Bank**, an der 170 Staatsanwälte und Ermittlungsbeamte beteiligt waren, einmal mehr manifestierte, hatte das 'Bankensymposium' von **FOM Hochschule** und '**Bank intern**' hochaktuelle Berechtigung. Von Prof. Dr. **Thomas Kümpel** und Ihrem 'Bi'-Chefredakteur **Dr. Axel Prümm** moderiert, diskutierten Praktiker und Studierende ausgiebig miteinander. Eingeleitet wurden die Diskussionen – wie üblich – mit Fachreferaten absoluter Hochkaräter. Hier ein kurzer Zusammenschritt:

Den Anfang machte der Bankenrechtler und Lehrbeauftragte der **Zepplin Universität Friedrichshafen** RA Dr. **Joachim Pietzko** aus der Kanzlei **PSP Köln** unter dem provokanten Thema 'Hexenjagd auf Bankgebühren'. Pietzko leitete ein mit einem Überblick über den Stand der **BGH-Rechtsprechung** zur Unwirksamkeit von Bearbeitungsgebühren in den Bereichen



++ Verbraucherdarlehen ++ Bausparverträge ++ Unternehmerkredit bzw. unternehmerischem Kontokorrent-Kreditvertrag ++ Zinssicherungsgebühr bzw. Zinscap-Prämie ++ Kontoführungsgebühr für Pfändungsschutzkonten und ++ Darlehenskonten, bzw. ++ Entgelt für die Bearbeitung von Pfändungen. Ausgehend von der übrigen Rechtsprechung zur Zulässigkeit von Individualabreden zwischen Kaufmann und Geschäftspartner/Kunde, machte Dr. Pietzko klar, vor allem der Bankensenat des BGH sei bei Banken vom Grundsatz abgerückt, dass Preisabreden durch Individualabreden zulässig seien. Als Zwischenfazit stellte er fest: *"Im Bankenbereich sind Individualabreden über Gebühren faktisch unzulässig"*. In der auf diese Feststellung aufbauenden

Differenzierung zwischen kontrollfreien Preishauptabreden einerseits und kontrollfähigen Preisnebenabreden war für das Verständnis höchste Konzentration gefordert. Dr. Pietzko kritisierte die BGH-Rechtsprechung, indem er den offenen Widerspruch (bspw.) zur sog. Gaspreis-Rechtsprechung des BGH verdeutlichte. In zwei Entscheidungen des BGH aus 2014 stellte der BGH zunächst klar: *"Von einem gewerblichen Unternehmen ... ist zu erwarten, dass es seine Kosten ... sorgfältig kalkuliert ... Diese Kostenkalkulation gehört zum Kernbereich kaufmännischer Tätigkeit. Es ist nicht Aufgabe des Gerichtes, die unternehmerische Entscheidung für eine Ölpreisbindung daraufhin zu überprüfen, ob sie sachgerecht ist."* Der Bankensenat des BGH kommt zu der Erkenntnis, dass Kosten als Kernbestandteil unternehmerischer Preiskalkulation aus dem Hauptpreis ausgeklammert werden. Dr. Pietzko hat es abschließend nicht dabei belassen zu sagen, was (für Banken bei der Preisfindung) nicht geht, sondern sowohl rechtliche wie praktische Alternativen aufgezeigt.

Unter den Titel 'Bankster, Banker oder Bankier – Einblicke und Ausblicke' stellte **Udo Kröger**, Mitglied des Vorstands der **Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG**, sein Referat. Kröger war zuvor persönlich haftender Gesellschafter bei **Merck, Finck Privatbankiers**. Kröger setzte sich kritisch mit der **Lehman Brothers**-Pleite auseinander. Er argumentiert dafür, dass es richtig gewesen sei, die Banken anschließend mit staatlichen Mitteln zu stärken. Mehr als hierzulande sei dies in Amerika geschehen und heute zeige sich,

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 321

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: bank@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

Bank intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 1615-522X

dass diese Maßnahmen den US-amerikanischen Banken zu deutlich mehr Substanz verholfen hätten als den Wettbewerbern in Europa. Die Flutung der Euro-Zone mit Milliarden € durch EZB-Präsident **Mario Draghi** verteidigt Kröger. Sie habe dazu beigetragen, dass die Finanzkrise sich nicht zu einer noch größeren Staatskrise ausgewirkt habe. Als Vermögensverwalter plädiert Kröger für eine klare Trennung von Beratung und Vermittlung provisionsgesteuerter Produkte. Die Abhängigkeit eines Bankers von Provisionszahlungen des Produktgebers definiert Kröger als ein Übel fehlgeleiteter Beratung. Qualifizierte Beratung, so Kröger, sei eine Dienstleistung, die ihren Preis habe. Das müsse man dem Kunden vermitteln. Dann sei er auch bereit, diese Dienstleistung zu vergüten. Der Margen- und Kostendruck sei gewaltig. Hinzu kämen stetig steigende Regulatorik-Aufgaben. Dass sich einzelne überregionale Institute daher wieder mehr und mehr auf das Investmentbanking konzentrierten, sei dieser Drucksituation geschuldet. Verblüffend war dieser Hinweis: Während vor der Digitalisierung die Haltedauer von Aktien bei neun, später sechs Monaten gelegen habe, liege sie heute durchschnittlich bei 36 Sekunden. Einer Schlagzahl, der Privatanleger ohnmächtig gegenüberstünden. Seinen Lösungsansatz sieht Kröger in einer permanenten Mitarbeitermotivation. Wenn Banker es zudem wieder schafften, einen Wertekodex zu leben, könne man es auf Sicht wieder zu dem Status eines in der Öffentlichkeit anerkannten Bankiers früherer Zeiten schaffen. Die Entwicklung der stringenten Rechtsprechung des BGH sieht Kröger als Korrelat zu den Auswüchsen in der Praxis. Ohne sie allerdings damit zu verteidigen.



Rainer Mellis, Sprecher des Vorstands der **Volksbank Düsseldorf Neuss**, setzte den Schlußakkord des Symposiums. Wobei er collorandi causa mit warnendem Unterton seine Eindrücke seines kürzlich abgestatteten Besuchs bei **TOYOTA** in Japan zum Besten gab: Der Automobil-Weltmarktführer hat sich bei **Uber** eingekauft, dessen Fahrzeuge mit Kameras ausgestattet sind, um jederzeit feststellen zu können, wo sich jedes einzelne Fahrzeug befindet. Vordergründig natürlich ein Diebstahlschutz. Bei näherer Betrachtung aber eine zukünftig für **TOYOTA** völlig legale Möglichkeit festzuhalten, an welchem Ort sich welche Person aufhält. Vor diesem Hintergrund, so machte Mellis plastisch deutlich, stehen die **Amazons** dieser Welt in einem völlig anderen Licht. Mehr und mehr drängen sie in den Bankenbereich, ohne bislang den vielfältigen aufsichtsrechtlichen Auflagen dieser Institute zu unterliegen. Dies mache, so Mellis, das Spannungsfeld der Banken aus: Während der "öffentliche Druck" auf die Banken stetig steige, durch die Regulatorik verschiedenster Aufsichtsbehörden (wobei **Sven Giegold, MdEP**, neben allen Aufsichtsbehörden angesichts der Cum-/Ex-Geschäfte zusätzlich noch eine "Finanzpolizei" fordert), die Medien ("Die Sparer zahlen drauf", **SZ** v. 26.11.2018) und die sog. Verbraucherschützer ("Der Bürger ist unmündig, kauft irrational und daher nicht das Optimum", **Dorothea Mohn, Bundesverband Verbraucherzentrale**), machten sich in deren Dunstkreis Wettbewerber breit, die ohne dieses Druckpotenzial agieren könnten. Für Mellis ein klares "Ungleichgewicht". Um dennoch in der Nachfolge von **Friedrich Wilhelm Raiffeisen** ebenso seriös wie auskömmlich Banking zu betreiben, setzt der Volksbanker auf "Qualitätsberatung". Dazu gehört für Mellis ein klar definiertes Anforderungsprofil an seine Mitarbeiter: "Unsere Kundenberater sollen und müssen das gesamte Finanzspektrum in der Beratung abdecken." In Schlagworten gefasst, bedeutet dies "Persönlichkeitskompetenz, Wertkompetenz und Fachkompetenz". Ergänzend sollte der Kundenberater über "● sehr gute Techniken zur Gesprächsführung und Präsentation ● sehr hohe Leistungsorientierung ● sehr ausgeprägte Kundenorientierung und Kontaktfähigkeit und ● gute Kenntnisse in den Bereichen Stiftungen und Immobilien verfügen".



'Bi'-Fazit: Mit den Referenten entwickelte sich ein reger Gedankenaustausch. Darin spiegelte sich das Spannungsfeld zwischen den Anforderungen an den Verbraucherschutz und dem engen Grad an Spielraum innerhalb der Planken der Rechtsprechung wider. Aufgrund des Erfolgs dieses Symposiums hat die FOM Hochschule vorgeschlagen, in **2019** dieses Symposium zusätzlich zu wiederholen, um diese Thematik der Studierenden weiter anzubieten. **'Bank intern'** ist wieder mit von der Partie.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuerTIP GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)



...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

Bank intern
kapitalmarkt intern
finanzTIP
versicherungstIP
investment intern
inside track (USA)