

„Sind Ihre Finanzberater unter Verkaufsdruck, Herr Haasis?“

Von Berlin aus verteidigt **Sparkassenpräsident Heinrich Haasis** die Interessen seiner Kreditinstitute – gegen vermeintliche Anlegerschutzmaßnahmen und Angriffe der Konkurrenz

€uro: Herr Haasis, viele unserer Leser sind Sparkassenkunden. Manche schreiben uns, dass sie sich über die niedrigen Zinsen bei den Sparkassen ärgern ...

Heinrich Haasis: Ich verstehe den Wunsch nach höheren Zinsen. Andererseits sind in der derzeitigen Niedrigzinsphase auch Kreditzinsen sehr günstig. Das stützt den Konjunkturaufschwung, über den wir uns alle freuen und der auch vielen Anlegern Arbeitsplätze und Verdienstmöglichkeiten sichert.

€uro: Befürchten Sie nicht, dass Sparkassenkunden für höhere Zinsen zu privaten Banken wechseln?

Haasis: Den Kunden ist Sicherheit wieder wichtiger geworden. Und auch Qualität. Damit sind sie bei den Sparkassen gut beraten.

€uro: Weniger gut beraten waren Anleger, denen Lehman-Zertifikate empfohlen wurden. Der Finanzdienstleister AWD weist in einem Leserbrief an €uro (siehe Seite 126) darauf hin, dass es gerade Sparkassen waren, die Zertifikate der Pleitebank verkauft hätten.

Haasis: Es ist kein guter Stil, solch falsche Behauptungen aufzustellen. Richtig ist, dass die drei betroffenen Sparkassen ihren Kunden schnell und freiwillig Entschädigungen angeboten haben. Dadurch wurden sie stärker in der Öffentlichkeit wahrgenommen als diejenigen, die solche Produkte in viel größerem Stil verkauft haben und im Krisenfall in Deckung gegangen sind.

€uro: Kürzlich geriet die Hamburger Sparkasse in die Schlagzeilen, weil bekannt wurde, dass sie Psychogramme ihrer Kunden erstellt hat. Was halten Sie von diesem Stil?

Haasis: Ich finde es gut, wenn sich Sparkassen individuell auf ihre Kunden einstellen. Das darf aber nicht in einer Weise geschehen, die die Kunden als nicht wertschätzend empfinden müssen. Deshalb halte ich solche Psychogramme nicht für richtig und bin dankbar, dass die Haspa das sofort korrigiert hat.

€uro: Anfang November hat die Bundesregierung über ein neues Anlegerschutzgesetz beraten. Es sieht unter anderem vor, dass sich alle fest angestellten Bankberater bei der Finanzaufsicht Bafin registrieren lassen. Dadurch soll die Qualität der Beratung gesichert werden. Ein richtiger Schritt?

Haasis: Allein die Sparkassen beschäftigen in Deutschland 130 000 qualifizierte Berater. Insgesamt gibt es 300 000. Für jeden eine eigene Akte anzulegen, wie es der Gesetzentwurf vorsieht, ist bürokratischer Unsinn.

€uro: Warum?

Haasis: Die Registrierung der Berater verbessert nicht die Beratungsqualität, sondern schafft nur neue Beschäftigungsmöglichkeiten für Staatsbedienstete. Der Bankvorstand ist für die Mitarbeiter verantwortlich – auch gegenüber der Finanzaufsicht. Ich kann nicht verstehen, dass qualifizierte Sparkassenberater erfasst werden sollen, während freie Finanzberater auf dem grauen Kapitalmarkt nahezu unregelt auf dem Markt herumturnen können. Gerade durch solche „Berater“ haben Sparer in den vergangenen Jahren gravierende Verluste erlitten.

€uro: Wie kann das verhindert werden?

Haasis: Die Politik sollte erst einmal im grauen Kapitalmarkt die gleiche Qualität sichern wie bei Kreditinstituten.



„Wir als Sparkassen wollen nicht zahlen, damit Finanzjongleure wieder die gleiche Party aufziehen können.“ Heinrich Haasis im Gespräch mit den €uro-Redakteuren Sabine Gusbeth und Mario Müller-Dofel

Heinrich Haasis (65):
„Wenn man im Glashauss sitzt, sollte man nicht mit Steinen werfen“

FOTOS: GOETZ SCHLESER FÜR €URO



Direktbanken werden immer nur eine Ergänzung zu Filialbanken sein. Zum Glück, sonst ginge es der Wirtschaft schlechter.“



€uro: Wie wollen Sie die Beratung in den Sparkassen besser machen?

Haasis: Die Sparkassen bieten schon heute exzellente Beratung. Testkäufe und Kundenbefragungen beweisen das. Mit dem Sparkassen-Finanzkonzept stellen die Sparkassen die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt. Bei uns findet kein Druckverkauf von Produkten statt. Und Sparkassenberater werden nach Tarif entlohnt. Nur ein kleiner Teil des Gehalts wird erfolgsabhängig bezahlt.

€uro: Heißt das, Sparkassenberatern kann es egal sein, wie viel sie verkaufen?

Haasis: Sparkassenmitarbeiter hängen nicht existenziell vom Verkaufserfolg ab. Das ist bei freien Beratern anders. Aber natürlich soll sich auch bei uns Leistung lohnen. Zusätzliche Erfolgsbeteiligung gibt es für die Erfüllung von Kundenbedürfnissen. Mit welchem Produkte das erfolgt, ist zweitrangig. Das Produkt muss zum Kunden passen.

€uro: Der Aufsichtsratschef der Direktbank ING DiBa, Ben Tellings, kritisiert das große Filialnetz der Sparkassen mit rund 15700 Geschäftsstellen. Er sagt, dass dafür die Kunden mit hohen Gebühren zahlen müssten. Wie sehen Sie das?

Haasis: Wir haben 50 Millionen Kunden in Deutschland. Die haben für sich entschieden, dass ihnen persönlicher Kontakt wichtig ist. Jeder Anbieter muss heute im Internet sein. Aber nur dort zu sein, können sich nur Nischenanbieter leisten, die ihren Kunden keine persönliche Beratung bieten wollen oder können. Übrigens ist die ING in den Niederlanden auch eine Filialbank.

€uro: Direktbanken sind aber billiger.

Haasis: Das stimmt so nicht. Reine Internetprodukte sind bei Sparkassen auch nicht teurer. Wenn man mit Beratung besser be-

dient wäre, kann billig sehr schnell sehr teuer werden. Man kann doch nicht einerseits mehr gute Beratung fordern und dann nur den Verkauf über das Internet anbieten! Direktbanken werden immer nur eine Ergänzung zu Filialbanken sein. Zum Glück, sonst ginge es auch der Wirtschaft schlechter.

€uro: Wie meinen Sie das?
Haasis: Direktbanken sammeln Geld ein, um es dort anzulegen, wo der Ertrag am höchsten ist. Aber versuchen Sie einmal, als Unternehmer bei einer Direktbank einen Kredit zu bekommen: Fehlanzeige! Das ist erlaubt, aber würde das jeder machen, wäre es eine volkswirtschaftliche Katastrophe. Die Sparkassen dagegen nehmen das Geld in einer Region ein und investieren es in Kredite, unter anderem an den Mittelstand in derselben Region. Das war in der Finanzkrise existenziell wichtig für viele Firmen.

€uro: GE Money, die deutsche Direktbank des US-Konzerns General Electric, wirbt auch damit, dass sie mit Krediten den deutschen Mittelstand unterstützt.
Haasis: Auch Direktbanken lernen. Die Frage wird sein, wie man überall in Deutschland ohne Kreditberater vor Ort sach- und risikogerecht Unternehmenskredite vergeben will.

€uro: Kommen wir zu den Guthaben der Kunden: Um diese zu schützen, auch wenn eine Bank pleitegeht, plant die EU-Kommission einen Fonds, der Bankvermögen bis zu 100 000 Euro absichert. In den soll die gesamte Branche einzahlen. Sie lehnen das für die Sparkassen ab. Warum?

Haasis: Die Sparkassen - und übrigens auch die Genossenschaftsbanken - haben bereits ein viel besseres System: die Institutssicherung. Das heißt, wir sichern jede Sparkasse gegen Insolvenz. Damit entsteht ein Einla-

gensicherungsfall gar nicht, und jede Einlage ist in voller Höhe abgesichert. Das gilt übrigens nicht nur für Privatpersonen, sondern auch für Gewerbekunden.
€uro: Was fordern Sie?
Haasis: Wir kämpfen in Brüssel dafür, dass unser Sicherungssystem gleichrangig neben der Einlagensicherung zugelassen wird. Es gibt keinen Grund, ein System zu benachteiligen, bei dem der Staat nie etwas bezahlen musste und kein Kunde jemals einen Ausfall erlitten hat. Wir wollen unsere Kunden so gut schützen wie bisher.

€uro: Werden Sie von der EU angehört?
Haasis: Wir hoffen das. Andernfalls müssten die Sparkassen rund zehn Milliarden Euro in einen Fonds legen, der erst benutzt werden könnte, wenn eine Sparkasse pleite wäre. Genau das aber verhindern wir mit unserem eigenen System. Deshalb hat ein solcher zusätzlicher Fonds keinen Sinn, sondern bestraft diejenigen, die ihren Kunden ein besonders hohes Sicherungsniveau bieten.
€uro: Der Chef des Verbandes der privaten Banken, Andreas Schmitz, ist dagegen, die Sparkassen von dem EU-Fonds auszunehmen. Denn Ihr Sicherheitssystem würde in einer Systemkrise auch nicht funktionieren.
Haasis: Wenn man im Glashaus sitzt, sollte man nicht mit Steinen werfen. Die Institutssicherung der Sparkassen hat die Finanzkrise ausgehalten. Wir haben sogar noch bei privaten Banken wie der IKB und der HRE finanziell ausgeholfen. Wir wollen aber nicht auf Dauer zum Zahlmeister für die Aktivitäten großer Geschäftsbanken werden.
€uro: Schmitz bezog sich vor allem auf die krisengeschüttelten Landesbanken, deren Eigner die Sparkassen und Länder sind. Die könnten Sie im Pleitefall auch nicht retten.

gensicherungsfall gar nicht, und jede Einlage ist in voller Höhe abgesichert. Das gilt übrigens nicht nur für Privatpersonen, sondern auch für Gewerbekunden.

€uro: Was fordern Sie?

Haasis: Wir kämpfen in Brüssel dafür, dass unser Sicherungssystem gleichrangig neben der Einlagensicherung zugelassen wird. Es gibt keinen Grund, ein System zu benachteiligen, bei dem der Staat nie etwas bezahlen musste und kein Kunde jemals einen Ausfall erlitten hat. Wir wollen unsere Kunden so gut schützen wie bisher.

€uro: Werden Sie von der EU angehört?

Haasis: Wir hoffen das. Andernfalls müssten die Sparkassen rund zehn Milliarden Euro in einen Fonds legen, der erst benutzt werden könnte, wenn eine Sparkasse pleite wäre. Genau das aber verhindern wir mit unserem eigenen System. Deshalb hat ein solcher zusätzlicher Fonds keinen Sinn, sondern bestraft diejenigen, die ihren Kunden ein besonders hohes Sicherungsniveau bieten.

€uro: Der Chef des Verbandes der privaten Banken, Andreas Schmitz, ist dagegen, die Sparkassen von dem EU-Fonds auszunehmen. Denn Ihr Sicherheitssystem würde in einer Systemkrise auch nicht funktionieren.

Haasis: Wenn man im Glashaus sitzt, sollte man nicht mit Steinen werfen. Die Institutssicherung der Sparkassen hat die Finanzkrise ausgehalten. Wir haben sogar noch bei privaten Banken wie der IKB und der HRE finanziell ausgeholfen. Wir wollen aber nicht auf Dauer zum Zahlmeister für die Aktivitäten großer Geschäftsbanken werden.

€uro: Schmitz bezog sich vor allem auf die krisengeschüttelten Landesbanken, deren Eigner die Sparkassen und Länder sind. Die könnten Sie im Pleitefall auch nicht retten.

Heinrich Haasis, geboren am 21. April 1945, ist seit 2006 Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV). Der diplomierte Verwaltungsfachwirt schlug eine politische Karriere bei der CDU ein. Er war Landrat des Zollernalbkreises in Baden-Württemberg, Mitglied des Landtags und von 1981 bis 2001 stellvertretender Vorsitzender der CDU-Landtagsfraktion. In seiner Funktion als Landrat übernahm er 1981 den Vorsitz des Verwaltungsrats der Kreissparkasse Balingen und wurde Vorstandsmitglied des Württembergischen Sparkassen- und Giroverbandes. 1991 stieg er zu dessen Präsident auf, 1999 zum Vizepräsidenten des DSGV. Haasis ist in zweiter Ehe verheiratet und hat zwei Söhne. Er trägt das Große Verdienstkreuz.



Sicher vor Ort

Von Aurich in Ostfriesland bis Zellhausen bei Freising – mehr als 15 000 Filialen haben die 431 Sparkassen in Deutschland. Rund 50 Millionen Bürger zählen zu ihren Kunden. Die meisten Sparkassen sind öffentlich-rechtliche Kreditinstitute, deren Träger die Stadt oder der Landkreis ist. Im Verwaltungsrat sitzt deshalb der jeweilige Lokalpolitiker, zum Beispiel der Landrat. Laut Sparkassengesetz ist „die Erzielung von Gewinn nicht der Hauptzweck des Geschäftsbetriebs“. Eine Besonderheit ist die Institutssicherung: Droht einer Sparkasse die Pleite, springen die anderen ein. Damit sind Kundengelder in unbegrenzter Höhe sicher. In der Finanzkrise profitierten die Sparkassen von ihrem Ruf als sicherer Hort.



Haasis: Ich kenne keine private Bank, deren Eigentümer in der Krise zusätzliches Kapital aufgebracht oder zusätzliche Haftungen übernommen hätten. Das haben nur die Träger von Landesbanken getan – Sparkassen und Bundesländer. Damit haben sie weitestgehend die Lasten getragen.

€uro: Wozu brauchen Sie die Landesbanken?

Haasis: Sie sorgen für ein Fünftel der Kredite an die deutschen Unternehmen und erfüllen mit den Sparkassen viele Funktionen. Sie kümmern sich beispielsweise um das Auslandsgeschäft unserer Mittelstandskunden. Klar ist aber auch, dass sie Geschäfte, die nichts mit Kunden zu tun haben, zurückfahren und Risiken minimieren müssen.

€uro: Risiken minimieren sollen auch die strengeren Eigenkapitalvorschriften für Banken, kurz Basel III genannt. Die Sparkassen sehen sich davon aber benachteiligt. Warum?

Haasis: Es ist richtig, von Banken mehr Eigenkapital zu verlangen. Falsch ist es aber, nicht nach Risiken zu unterscheiden und damit das ganz normale Kreditgeschäft zu erschweren. Eine Bank, die hochkomplexe Produkte handelt oder Kreditforderungen verkauft, wird besser behandelt als ein Institut, das solide Mittelstandskredite in der eigenen Bilanz hat. Das ist keine sinnvolle Schlussfolgerung aus der Finanzkrise.

€uro: Bundeskanzlerin Angela Merkel plädiert für eine Finanzmarkttransaktionsteuer, um Spekulationen an den Finanzmärkten einzudämmen. Würden Sie die akzeptieren?

Haasis: Ja, denn sie würde vor allem die treffen, die im Sekundentakt Milliardenbeträge hin und her schieben, aber kaum Privatanleger und Firmenkunden. Leider hat sich Deutschland damit bislang international nicht durchgesetzt. Stattdessen führt die Regierung jetzt eine Bankenabgabe ein, die auf stabiles Bankgeschäft gezahlt werden muss, aber komplexe internationale Finanzprodukte weitestgehend außen vor lässt.

€uro: Bei der Finanztransaktionsteuer ist das letzte Wort aber noch nicht gesprochen.

Haasis: Ja. Und ich denke, dass sie irgendwann international einführt wird – fürchte aber, dass die Bankenabgabe trotzdem bestehen bleibt. Ich verstehe ja, dass die Politiker wegen des öffentlichen Drucks die Verantwortlichen für die Finanzkrise bestrafen wollen. Aber wir als Sparkassen wollen nicht zahlen, damit Finanzjongleure wieder die gleiche Party aufziehen können.

€uro: Vielen Dank für das Gespräch. 