

# Neue Vielfalt

*Frances Palgrave, London*

Noch beherrschen die fünf Großbanken Barclays, HSBC, Santander UK, Lloyds und Royal Bank of Scotland das Privatkundengeschäft auf der Insel. Das könnte sich jedoch bald ändern.



*Erste britische Neugründung einer High-Street-Bank seit hundert Jahren: Mit seiner Metro-Bank will Gründer Vernon Hill, hier mit Hund Duffy, vor allem Privatkunden und mittelständische Unternehmen mit Girokonten, Sparverträgen und Krediten versorgen.*

*(Foto: dpa)*

Auf dem britischen Einkaufsmeilen tauchen in jüngster Zeit immer mehr neue kleinere Banken auf, die den Branchenriesen auf der Insel das Wasser abgraben wollen. Sie profitieren von der wachsenden Unbeliebtheit der Großinstitute, die seit der Finanzkrise unaufhörlich in der öffentlichen Kritik stehen und von vielen Briten für die Rezession im Land mitverantwortlich gemacht werden. Zuletzt sorgten das Computerfiasko bei RBS mit anschließendem Chaos auf den Girokonten, der Skandal um jahrelange Zinsmanipulationen bei Barclays und die Geldwäsche-Vorwürfe gegen HSBC für Negativ-Schlagzeiten. Als erstes neues Filiallogo erschien vor zwei Jahren das blaue Banner mit dem rot-weißen Schriftzug „Metro Bank“ auf den britischen Geschäftsmeilen. Mittlerweile zählt die Metro Bank in London zwölf marmorgefließte Zweigstellen und rund 80.000 Kunden. Bis 2020 sollen mehr als 200 moderne Filialen entstehen, die an sieben Tagen der Woche und 361 Tagen im Jahr länger als die Marktführer geöffnet haben.

Die Metro Bank bietet Privatkunden und mittelständischen Unternehmen Girokonten, Hypotheken sowie Sparverträge und Kredite. Die neue Kontokarte kann der Kunde noch am Tag der Kontoeröffnung mit nach Hause nehmen. Noch schreibt die Metro Bank rote Zahlen, die Gewinnschwelle soll in zwei Jahren erreicht werden. Der Gründer des Instituts, Vernon Hill, erläutert, kleine und mittelständische Kunden hätten bislang kaum Auswahlmöglichkeiten in Großbritannien. Der Standard im britischen Retail Banking sei „schockierend“. Je größer die Bank, desto schlechter der Service, kritisiert Hill.

## Co-op will Filialen der Lloyds Bankengruppe übernehmen

Und das genossenschaftsähnliche Unternehmenskonglomerat Co-operative Group hat sich mit der Lloyds Banking Group grundsätzlich auf eine Übernahme von 632 Filialen der größten britischen

Privatkundenbank geeinigt. Die Transaktion muss noch regulatorisch genehmigt werden. Die EU-Kommission hatte den Verkauf der Lloyds-Filialen bis November 2013 angeordnet, da Lloyds während der Finanzkrise mit 20 Mrd Pfund Staatshilfen gestützt werden musste. Die britische Regierung hält 40 Prozent an Lloyds. Sollte der Verkauf genehmigt werden, entsteht mit der Co-operative Group ein neuer Wettbewerber auf dem britischen Retailbankenmarkt. Die Lloyds-Filialen zählen 4,8 Millionen Kunden. Die Co-op Bank käme mit der Transaktion auf insgesamt 1000 Filialen und einen Anteil von sieben Prozent am britischen Girokontenmarkt. Der Chef der Co-operative Group, Peter Marks, erklärte, der Deal wäre die größte Veränderung im High Street Banking seit einer Generation und könne dazu beitragen, das in den vergangenen Jahren beschädigte Vertrauen in den britischen Bankensektor wiederherzustellen.

Dass der Eintritt in den britischen Retailbankenmarkt nicht einfach ist, zeigt das Beispiel NBNK. Das Privatbankvehikel wurde vor zwei Jahren gegründet, um eine Bank zu übernehmen und auf den britischen „High Streets“ Fuß zu fassen. Lloyds schlug das NBNK-Gebot für ihre Filialen aber aus. Davor hatte NBNK für Northern Rock geboten, ebenfalls ohne Erfolg. Der Zuschlag für Northern Rock mit seinen 75 Zweigstellen und 2100 Mitarbeitern ging stattdessen an den Virgin-Konzernchef Richard Branson. Der britische Milliardär kaufte vergangenes Jahr den gesunden Teil der zu Beginn der Finanzkrise beinahe kollabierten und anschließend verstaatlichten Hypothekenbank.

Northern Rock wurde 2011 aufgespalten und die riskanten Kredite in eine Bad Bank ausgelagert. Der für Neugeschäft zuständige, gesunde Teil soll nun in die Konzernsparte Virgin Money integriert und mit rund vier Millionen Kunden zum neuen Akteur auf dem britischen Retailbankenmarkt werden. Mit der Übernahme erhält die bereits seit 1994 bestehende Virgin Money, die Spar- und Rentenprodukte vertreibt, erstmals ein Filialnetz. Eine Banklizenz kaufte sich Branson vor zwei Jahren durch die Übernahme der Regionalbank Church House Trust.

Ohne Filialnetz und Girokonten arbeitet die Bank des führenden britischen und weltweit drittgrößten Handelskonzerns Tesco, die ihren 6,5 Millionen Kunden online Versicherungen, Kreditkarten und Sparprodukte anbietet. Die erwartete Einführung eines Girokontos wurde auf nächstes Jahr verschoben, nachdem hunderte von Kunden wegen Computer-Problemen sich tagelang nicht mehr in ihre Sparkonten einloggen konnten. Ähnliche Produkte wie die Tesco Bank bietet auch die Bank der Supermarktkette Sainsbury`s, die 1,4 Millionen Kunden zählt und ein Joint Venture mit Lloyds ist.

## Regierung Cameron versucht, Bankenmarkt zu reformieren.



Die britische Co-op-Bank hat alle Lloyds-Filialen übernommen. Die EU-Kommission hatte den Verkauf der Bankengruppe Lloyds angeordnet.

(Foto: dpa)

Auf Finanzierungen für kleine und mittelständische Unternehmen zielen die 2011 gegründeten neuen britischen Banken Shawbrook und One Savings Bank sowie die seit 2009 bestehende Aldermore Bank. Aldermore ist die erste britische Bank, die einer Private Equity Gesellschaft gehört. Ihr Gründer, Philip Monks, sagt, er hoffe, dass in den nächsten fünf Jahren der Retailbankenmarkt auf der Insel nicht mehr von fünf Großbanken, sondern von einem Dutzend mittelgroßer Wettbewerber bestritten wird, auf die das „Too big to fail“-Argument nicht mehr zutreffe.

Aldermore führt kein Filialnetz, sondern Regionalbüros und bietet auch kein Girokonto. Stattdessen setzt die Bank auf Sparprodukte und Kredite für kleine Firmen und Hausbesitzer. Durch den Verzicht auf ein teures Filialnetz erreichte Aldermore vergangenen Juli die Gewinnschwelle. Ebenfalls branchenfremd, wagte zuletzt der britische Einzelhändler Marks & Spencer (M&S) den Einstieg ins Filialbankgeschäft. M&S will innerhalb der nächsten zwei Jahre mehr als 50 Zweigstellen in seinen Geschäften eröffnen und damit 500 Arbeitsplätze schaffen. Den Anfang soll noch diesen Sommer eine M&S Bank-Filiale im Hauptgeschäft an der Londoner Einkaufsmeile Oxford Street machen.

Die neue M&S Bank setzt auf die 128 Jahre alte Unternehmenstradition des Konzerns mit seinen 21 Millionen Kunden und stellt sich in ihrer Werbekampagne als glaubwürdige Alternative zu den Großbanken im Finanzsektor dar. Wie die Metro Bank wirbt auch die M&S Bank mit längeren Öffnungszeiten. Darüber hinaus wird rund um die Uhr Telefon- und Internetbanking geboten

## Ökonom Vickers: "Retailbankenmarkt vom Investmentbanking trennen."

Die britische Regierung will diese Bewegung im Retailbankenmarkt hin zu mehr Wettbewerb weiter anschieben. Nachdem während der Finanzkrise Lloyds und RBS teilverstaatlicht werden mussten, versucht die liberal-konservative Koalition unter Premierminister David Cameron die Branche durch Reformen krisensicherer zu gestalten und das Angebot im Retailbereich auszuweiten. Eine von der Regierung einberufene Experten-Kommission unter dem Ökonomen John Vickers schlägt vor, schärfere Kapitalanforderungen einzuführen und einen Schutzwall um das Retailgeschäft zu ziehen, um das volkswirtschaftlich wichtige Kreditgeschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen vom riskanteren Investment Banking abzuschirmen.

Der britische Schatzkanzler George Osborne will das für die Umgestaltung der Bankenbranche notwendige Gesetz bis Ende dieses Jahres auf den Weg bringen. Die Reform soll bis Anfang 2019 umgesetzt werden und dann zeitgleich wie die verschärften internationalen Baseler Eigenkapitalstandards (Basel III) in Kraft treten. An Details wird noch gefeilt. Mit Bekanntwerden des Libor-Skandals mehrt sich jedoch die Kritik, die Pläne der Regierung gingen nicht weit genug.

Um den Wettbewerb anzukurbeln, soll bis Herbst nächsten Jahres auch ein Kontowechsel vereinfacht und beschleunigt werden. Laut dem Bericht der Vickers-Kommission wechseln nur wenige Briten ihre Kontoverbindung, da der Prozess als zu riskant und langwierig erachtet wird. 2010 lag die Wechselrate für Girokonten in Großbritannien bei unter vier Prozent, was bedeutet, dass die Bankkunden ihre Verbindung im Schnitt nur alle 26 Jahre ändern. Außerdem haben Bankkunden auf der Insel eine starke Markenbindung. Sie bevorzugen Institute mit einem dichten Filialnetz und Zweigstellen in ihrer Nähe.

Die britische Wettbewerbsaufsicht OFT untersucht nun, ob die britischen Großbanken ihre Gebühren transparent genug gestalten und wie einfach ein Kontowechsel ist. Adam Scorer, Direktor bei der britischen Verbraucherorganisation Consumer Focus, begrüßt die Analyse. Niedrige Kontowechselraten seien ein Zeichen dafür, dass der Sektor nicht ausreichend wettbewerbsfähig sei, erläutert der Verbraucherschützer. Die Zeit sei reif für eine umfassende Neuordnung des Girokontenmarktes, betont Scorer. Ein gesunder Markt für Finanzdienstleistungen sollte dabei möglichst viele verschiedene Anbieter umfassen, wozu auch kleinere Banken, genossenschaftsähnliche Institute, Postbanken oder Credit Unions zählen.

## **Skandal um Libor-Manipulation verschärft die Lage**

Der Chef der britischen Notenbank, Mervyn King, dringt ebenfalls auf mehr Wettbewerb im Bankensektor. Es gebe noch nicht genügend Banken und die existierenden Institute seien zu groß und dominierten den Markt in einer Weise, die „nicht wünschenswert“ sei, erläutert King. Oppositionsführer Ed Miliband fordert in Reaktion auf den Zinsmanipulationsskandal gar, dass die Großbanken zu einem flächendeckenden Verkauf von hunderten Filialen gezwungen werden sollten, damit bis 2015 mindestens zwei neue Hauptakteure entstehen können. Die Vormachtstellung der fünf Großbanken müsse gebrochen werden, mahnt Miliband. Aus den fünf Instituten müssten mindestens sieben werden. Dann erst hätten die Kunden eine anständige Auswahl, erläutert der Labour-Chef bei einer Rede in der Londoner Zentrale der Co-op Bank.

Ob die Neuankömmlinge auf den britischen High Streets Fuß fassen werden, bleibt abzuwarten. Experten erwarten, dass die zunehmende Nutzung des Multikanalvertriebs, von Call Centern sowie Online und Mobile Banking langfristig zu einer Reduzierung von Filialen führen wird. Zwar würden von kleineren Instituten neue Filialen eröffnet, doch seien die meisten Märkte in Europa und Amerika übersättigt, heißt es in einer aktuellen Studie des internationalen Maklerhauses Jones Lang LaSalle. Bis 2020 dürfte sich die Zahl der bestehenden Zweigstellen daher eher halbieren, lautet das Fazit der Experten.