

Europäisches Retail Banking ohne Grenzen

IBRAHIM KARASU

Betrachtet man die in den vergangenen Jahren erreichten Fortschritte bei der Integration der Finanzdienstleistungsmärkte, so ergibt sich ein ambivalentes Bild: Professionelle Anbieter und Nachfrager treffen auf nahezu voll integrierten Marktsegmenten aufeinander, während Retailkunden sich auf Teilmärkten bewegen, deren nationale Grenzen noch immer unüberwindlich scheinen. Die derzeit überwiegend lokale Prägung des Retailgeschäfts ist jedoch mitnichten – auch wenn dies häufig behauptet wird – das Resultat einer „freien“ Entscheidung der Verbraucher. Vielmehr ist dieser Befund auch darauf zurückzuführen, dass der Marktzutritt für ausländische Kreditinstitute erschwert wird. Aus dem fehlenden Angebot grenzüberschreitender Finanzdienstleistungen kann nicht in jedem Fall auf mangelnde Nachfrage seitens der Verbraucher geschlossen werden.

Barrieren bestehen insbesondere für den grenzüberschreitenden elektronischen Vertrieb, für den sich eine Vielzahl von Bankprodukten besonders eignen würde. Die bisherigen Initiativen auf Ebene der Europäischen Union (EU) sind weit hinter den Erwartungen der Kreditwirtschaft zurückgeblieben. Dadurch bleibt es den Verbrauchern unverändert verwehrt, das Potenzial des europäischen Binnenmarktes – unter anderem mit seiner Produkt- und Anbietervielfalt – vollumfänglich nutzen zu können.

Nationale Gesetzgebungen hemmen den europäischen Finanzbinnenmarkt

Hindernisse auf dem Weg zu einem europäischen Finanzbinnenmarkt sind eine Fülle nationaler Gesetze, die insbesondere im Bereich des Verbraucher- und Anlegerschutzes von Mitgliedsstaat zu Mitgliedsstaat stark differieren. Die bestehende Regelungstiefe- und -dichte bei Rechtssetzungsakten im

Bereich des Verbraucherschutzes tragen ebenfalls zu einer Reduzierung der Angebotsvielfalt sowie des Wettbewerbs im EU-Binnenmarkt bei. Anstelle einer Überregulierung von einzelnen Bankprodukten – die letztlich zu Lasten des Kunden geht – sollte die Europäische Kommission sich vielmehr darauf beschränken, einfache und einheitliche Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer zu schaffen.

Zum Abbau der Barrieren im grenzüberschreitenden Vertrieb wäre exemplarisch folgende Maßnahme kurz- bzw. mittelfristig realisierbar, um den europäischen Bankkunden einen erleichterten grenzüberschreitenden Zugang zu Retail Banking-Produkten zu ermöglichen: die Zulassung der (grenzüberschreitenden) Kontoeröffnung über das Internet ohne den bisherigen Systembruch, der durch die notwendige Legitimationsprüfung heute noch erforderlich ist.

Zusammenführung der Retailmärkte weiter vorantreiben

Hierzu könnte eine gesetzliche Grundlage hilfreich sein, die EU-weit die Kontoeröffnung beispielsweise mittels qualifizierter elektronischer Signatur zulässt. Die erforderliche Authentizität, Integrität und Beweissicherheit von elektronischen Willenserklärungen wäre dadurch angemessen gewährleistet. Vor diesem Hintergrund sollten sich alle politischen Entscheidungsträger in der EU ernsthaft dazu bekennen, dass angesichts der derzeit noch deutlich hinter den Möglichkeiten zurückbleibenden Zusammenführung der Retailmärkte weitere Schritte notwendig sind. ■



Dr. Ibrahim Karasu ist Mitglied der Geschäftsführung des Bundesverbands deutscher Banken und Vorstandsmitglied im IBF.