

06. April 2000 MH/UR

Infobrief 13/00

Gescheiterte Fusion Deutsche und Dresdner Bank

1. Die Fusion ist nicht an den Punkten gescheitert, wo aus Verbrauchersicht die entscheidenden Probleme gestanden hätten (Abwendung vom Massengeschäft), sondern im hoch profitablen Investmentbanking (Beratung bei Unternehmenszusammenschlüssen, Börsengänge, Börsenhandel etc.). Das zeigt die hohe Einigkeit der Beteiligten in der Frage, wie das Universalkundengeschäft der Zukunft aussehen wird.
2. Das Scheitern zeigt, dass auch Konzepte großer und einflussreicher Akteure scheitern können, wenn interne Uneinigkeit verschleiert wird. Es zeigt auch, unter welchem Zeitdruck heute Großfusionen zustande kommen müssen, wenn man vorab Spekulationen auf den Finanzmärkten und entsprechende Kursveränderungen vermeiden will.
3. Die Kunden von Deutscher und Dresdner Bank sind kurzfristig die Gewinner des Scheiterns, weil
 - bei dieser Fusion erstmals von vorneherein das „Problem Massenkunde“ gelöst worden wäre, ohne dass Kunden oder Politik sich dagegen hätten wehren können und zudem
 - die Gefahr bestand, dass die Allianz die übernommene Deutsche Bank24 ruiniert. Sie hat bis heute keine Expertise für das Universalkunden-Banking und ist bislang immer mit Allfinanz-Konzepten gescheitert. Mit großer Wahrscheinlichkeit wären die Kunden der künftigen Bank24 mit den gleichen schlechten Versicherungsprodukten bedient worden, wie dies bislang üblich ist. Verbraucherfreundliche Innovationen waren jedenfalls nicht erkennbar.
4. Kurzfristig bleibt für die Kunden nun alles beim alten, aber bei nächster Gelegenheit werden die gleichen Konzepte wieder auftauchen. Der Unterschied besteht nur darin, dass nun keine „große Lösung“ in dieser Form kommen wird, denn diese Fusion wäre dafür optimal gewesen.
5. IFF-Position: Banken werden zunehmend wichtiger als Dienstleister für die Organisation der Kapitalversorgung und des Geldverkehrs aller Bürger. Besonders wichtig werden sie gerade für kleinere Einheiten wie die Verbraucher, die Existenzgründer, die Häuslebauer und den Mittelstand. Hierzu müssen Konzepte entwickelt werden, wie ein regional verantwortliches Bank- und Versicherungsgeschäft für unsere Stadtteile und Regionen, für unsere Familien und Unternehmen,

für Arbeitsplätze und öffentliche Aufgaben so gestaltet werden kann, dass es einerseits nützlich und andererseits auch wirtschaftlich bleibt. Der Rückzug von Privatbanken aus dieser Verantwortung, um die kurzfristigen Gewinnchancen im Geschäft mit den großen Vermögen, auf den internationalen Kapitalmärkten und im Konzentrationsprozess zu realisieren, kann weder Politik noch Verbraucher und Arbeitnehmer unberührt lassen. Wir brauchen daher Kapital und Know-how der Deutschen Bank in der Bank24 und wir brauchen v.a. grundsätzlich die Geschäftsbanken weiter im Massengeschäft. Nachdem nun die Öffentlichkeit für das Problem sensibilisiert ist, besteht die Chance, den Rückzug der Banken breit zu diskutieren und politisch zu steuern. Das Schreckgespenst einer amerikanischen Entwicklung, wo fast 80% des relevanten Massengeschäftes nicht mehr von den Banken, sondern von teilweise dubiosen und inkompetenten Finanzdienstleistern betrieben wird, und dass im größten Wirtschaftsboom zugleich die größte Armut für einen wichtigen Teil der Bevölkerung entsteht, sollte uns zu Denken geben.