

# bm -Blickpunkte

## Altersvorsorge

### Diskussion um die Sparförderung

Der Unmut über die „kalte Enteignung“ der normalen Sparer durch das anhaltende Niedrigzinsniveau währt schon eine ganze Weile. Seit Jahresbeginn 2015 mehren sich jedoch die Stimmen, die nicht nur ihre Sorge darüber äußern, dass diese Entwicklung zu einer Erosion der Sparkultur und damit langfristig zu einem wachsenden Problem der Altersarmut führt, sondern die darüber hinaus auch staatliche Maßnahmen fordern, um diese Entwicklung zu stoppen. Auch DSGVO-Präsident Georg Fahrenschoen hat sich Ende Februar in diesem Sinne geäußert. „Der seit Jahren eingefrorene Förderumfang“ des Vermögensbildungsgesetzes müsste „dringend einmal der heutigen Situation angepasst werden“, sagte er in einem Handelsblatt-Interview.

Dass die Begeisterung von Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble über solche Ansinnen sich in Grenzen hält, muss niemanden überraschen. Wer um (dauerhaft!) ausgeglichene Haushalte ringt, der muss schließlich die Hand auf dem Säckel halten. Die Argumentation des Bundesfinanzministers, man könne die Förderung nicht einfach ans Zinsniveau anpassen, weil schließlich in Hochzinsphasen eine Absenkung des Förderniveaus kaum durchsetzbar wäre, ist auch durchaus richtig – obwohl man sicher darüber streiten kann, ob eine gelegentliche Anpassung des Förderumfangs denn wirklich so völlig absurd ist, wenn das Vermögensbildungsgesetz nicht vollständig seine Wirkung verlieren soll.

Wenn die Bundesregierung daran nicht rühren will, gäbe es jedoch sicher noch andere Wege, mehr Anreize zum Sparen zu setzen. Jederzeit leicht anpassbar sind

zum Beispiel Steuern. Die Heraufsetzung der Freibeträge bei der Kapitalertragssteuer könnte hier eine Option sein.

Wie auch immer der Staat Anreize zum Sparen setzen würde: Zum Nulltarif ist eine Sparförderung nicht zu haben. Und genau hier liegt die Crux. Denn wenn der ersten „schwarzen Null“ im Bundeshaushalt in den nächsten Jahren weitere folgen sollen, müsste an anderer Stelle an den Einnahmen- und Ausgabenschrauben gedreht werden, was im politischen Alltag bekanntlich keine leichte Aufgabe ist.

Ein Festhalten an dem Grundsatz „Never touch a running system“, den selbst die IT längst nicht mehr strikt verfolgt, ist dennoch problematisch. Denn „die Spararmut von heute ist die Altersarmut von morgen“, wie es GDV-Präsident Alexander Erdland formuliert. Das Geld, das bei der Sparförderung gespart wird, wird man in künftigen Jahren, wenn die heutigen Sparer großenteils schon im Rentenalter sind und der demografische Wandel bereits deutlich spürbar ist, in die sozialen Sicherungssysteme pumpen müssen, um die Altersarmut abfedern zu können. Ob das einfacher und billiger wird? **Red.**

## Privatkundengeschäft

### Sparda-Banken wachsen langsamer

Die große Zeit der „Zinshopper“ scheint vorbei zu sein. Angesichts der niedrigen Zinsen lohnt sich der Aufwand nach Einschätzung vieler Kunden nicht mehr. Doch auch der harte Wettbewerb in Regionen mit hoher Filialdichte und die zunehmende Digitalisierung des Bankgeschäfts führen dazu, dass die Wechselbereitschaft der privaten Bankkunden nachzulassen scheint. Das berichten übereinstimmend

mehrere Sparda-Banken, die bereits ihre Ergebnisse für 2014 präsentiert haben.

So hat etwa die Sparda-Bank Nürnberg zwar die Zahl ihrer Mitglieder um 2,7 Prozent auf 206 190 Mitglieder steigern können, blieb jedoch bei den neu eröffneten Girokonten leicht hinter der Zahl des Vorjahres zurück.

Ebenfalls abgeschwächt hat sich das Girokonto-Wachstum bei der Sparda-Bank Hessen. 13 949 zusätzliche Konten waren es 2014, nach 15 179 ein Jahr zuvor. Dass das Wachstum bei den Mitgliederzahlen mit 0,7 Prozent auf insgesamt 291 922 eher bescheiden ausfiel, hat vor allem mit einer Satzungsänderung im Jahr 2013 zu tun: Um Neukunden im Online-Kanal nicht im Zuge des Kontoeröffnungsantrags zu verlieren, wenn es um die Mitgliedschaft geht, verzichtet die Bank seitdem auf die verpflichtende Mitgliedschaft bei Eröffnung eines Girokontos.

Die Sparda-Bank Baden-Württemberg konnte ihre Mitgliederzahl um 3,3 Prozent steigern, die Kundenzahl um 2,1 Prozent. Das ist zwar ein durchaus ordentliches Wachstum, doch fällt es bei Mitgliedern um 0,9 Prozentpunkte, bei den Kunden um 0,3 Prozentpunkte geringer aus als im Vorjahr. Die Baden-Württemberger berichten in diesem Kontext auch über die Entwicklung ihres Marktanteils. Über das gesamte „Ländle“ hinweg hat die Bank erst im Jahr 2010 die Sechs-Prozent-Marke genommen. Mittlerweile gibt sie den Marktanteil mit 6,62 Prozent (nach 6,49 Prozent im Vorjahr) an. In den Filialbereichen Stuttgart, Göppingen und Leonberg hat sie jedoch bereits die Zehn-Prozent-Marke überschritten und liegt in Lörrach an der Schweizer Grenze sogar schon bei 13,86 Prozent.

Ähnlich stark in ihrem Geschäftsgebiet vertreten ist die Sparda-Bank West. Ihre Kun-

denzahl wuchs im Vergleich zu 2013 um 1,3 Prozent auf insgesamt 629 351 Kunden (Mitglieder plus 1,5 Prozent auf 472 320). Auch das ist ein leichtes Nachlassen im Vergleich zum Vorjahr. Bei einer stagnierenden Einwohnerzahl im Geschäftsgebiet ist aber selbst ein bescheidenes Plus noch gleichbedeutend mit einem Zuwachs an Marktanteilen. In einer ganzen Reihe von Städten, darunter Bonn, Essen, Siegen, Soest, Wuppertal oder Oberhausen kommt die Bank ebenfalls auf einen Marktanteil von zehn Prozent oder mehr.

Bemerkenswert ist vor allem der Markterfolg in der jungen Zielgruppe, der sich die Düsseldorfer als erste der Sparda-Banken intensiv zugewandt haben. Seit 2013 hat auch die Sparda-Bank Hessen ein Jugendkonto im Programm und sieht bei jetzt 45 000 Konten bereits eine gewisse Sättigung erreicht. Die Sparda München hat ihr Jugendgirokonto erst im Juli 2014 gestartet und bis zum Jahresende in diesem Segment 5 500 Jugendkonten neu eröffnet – bei insgesamt 19 333 zusätzlichen Girokonten im Gesamtjahr 2014.

Für die Sparda-Bank West als Trendsetter in diesem Segment zahlt sich das Jugendmarketing offenbar aus. 2014 hat rund jeder vierte Neukunde ein Jugendkonto eröffnet. Seit 2011 hat die Bank insgesamt rund 26 000 neue Jugendkonten registriert. Das ist insofern ein schöner Erfolg, als die Sparda-Banken weit eher als zum Beispiel Sparkassen auf eine längerfristige Kundenbeziehung zu den jungen Kunden hoffen können. Denn dank der grundsätzlichen Gebührenfreiheit des Girokontos entfällt der Abwanderungseffekt, sobald die jungen Leute das erste Gehalt beziehen und in ein Kontomodell mit Monatspauschale wechseln sollen.

Die Sparda West berichtet denn auch über niedrige Wechselquoten und eine hohe Produktnutzungsquote bei Bestandskunden. Selbst wenn man beispielsweise Girokonto, Debit- und Kreditkarte separat zählt, ist die Zahl von 6,4 Produkten je Bestandskunde sehr ordentlich.

Eine intensivere Betreuung der rund 319 000 Bestandskunden hat sich auch die Sparda-Bank Hamburg auf die Fahnen geschrieben. „An teuren Kundengewinnungs-Aktionen beteiligen wir uns nicht mehr“, erklärt der Vorstandsvorsitzende Hans Wings „das lohnt sich in der Niedrigzinsphase immer weniger. Heute dauert es etwa fünf bis sechs Jahre, bis ein Girokonto-Kunde in die Profitabilität kommt – in Normalzinsphasen war das schon nach ein bis zwei Jahren der Fall. Das Girokonto hat damit gegenüber dem Kredit sehr stark an Bedeutung verloren.“ **Red.**

### Postbank

## Schwachstellen der Kooperation mit der Post

Am 24. Februar waren aufgrund von Betriebsversammlungen, in denen die Gewerkschaft Verdi die Beschäftigten über den Stand der Tarifverhandlungen mit der Postbank Filialvertrieb AG informierte, bundesweit fast alle Postbank-Filialen geschlossen. Anfang März folgten mehrere Warnstreiks. Für die Kunden ist so etwas in zweifacher Hinsicht ärgerlich: Es gibt keine Bankgeschäfte; und auch das Postgeschäft wie Briefmarkenverkauf oder Annahme von Päckchen oder Paketen entfällt.

An dieser Stelle zeigt sich, dass die Kooperation der Postbank mit der Deutsche Post AG nicht nur Vor-, sondern auch Nachteile hat – und zwar nicht nur für die Kunden. Gerne betont man bei der Postbank die Bedeutung des Postgeschäfts, bei dem die Annahme von Warenrücksendungen aus dem E-Commerce eine wachsende Rolle spielt, als Ansatzpunkt für die Kundenansprache. Wird dieser Service aufgrund von Betriebsversammlungen oder Streiks einmal nicht angeboten, werden sich viele Kunden umorientieren und ihre Pakete bei einem anderen DHL-Shop abgeben, im Kiosk etwa oder im Schreibwarengeschäft. Möglicherweise stellen sie dabei fest, dass der Service dort besser ist – schon allein deshalb, weil er ohne die

in vielen „Postbank-Finanzcentern“ üblichen langen Warteschlangen auskommt, die die Bank allen Bemühungen zum Trotz nach wie vor nur schwer in den Griff zu bekommen scheint.

Ist diese Erfahrung aber einmal gemacht, ist es gut möglich, dass die Kunden die alternativen Möglichkeiten für ihren Paketversand künftig häufiger nutzen werden – zulasten der Frequenz in den Postbank-Filialen. Nachdem schon das Postident-Verfahren als Frequenzbringer durch die zunehmende Verbreitung der Video-Legitimation mittelfristig eher an Bedeutung verlieren dürfte, wäre das für die Auslastung der Filialen nicht gut. Und das wiederum bliebe dann zweifellos auch nicht ohne Auswirkungen auf die Beschäftigten. Natürlich wird eine einmalige Filialschließung keinen Massenexodus der Postkunden zur Folge haben. Augenmaß ist gleichwohl angebracht. **Red.**

## Aktienkultur

### Nicht zu dumm

Die Deutschen sind zu dumm und zu ängstlich für die Investition in Aktien, lautet die gängige Diagnose, wenn das Klagegeld über die fehlende Aktienkultur in Deutschland angestimmt wird. Doch der „naturgegeben risikoscheue Deutsche“ ist ein Mythos, so BVI-Geschäftsführer Thomas Richter und verweist auf die vielen Anleger, die seinerzeit Optionsscheine und Neu-Markt-Aktien gekauft haben. Auch das Argument unzureichender Finanzbildung ziehe nur bedingt, weil die US-Bürger – seit jeher ein Volk von Aktionären – an dieser Stelle noch schlechter abschneiden.

Den Hauptgrund für die fehlende Aktienkultur in Deutschland macht Richter stattdessen in einer einseitigen Förderung von Zinsprodukten für die Altersvorsorge aus, während der Staat bei Aktien mit einer Steuerlast von rund 50 Prozent kräftig zugreife und die Beratung zudem regulatorisch erschwert. Richter sieht demnach den Staat

gefordert, Hindernisse für das Wertpapiersparen zu beseitigen.

Natürlich muss ein BVI-Geschäftsführer in diesem Sinne argumentieren. Gleichwohl sind die Argumente nicht von der Hand zu weisen. Und so drängt sich der Eindruck auf, dass es gar nicht die Anleger sind, die der Aktie nicht über den Weg trauen, sondern die Politiker selbst. Das ist sicher keine gute Ausgangsbasis dafür, zu einer besseren Aktienkultur im Lande zu kommen. **Red.**

## Versicherungen

### Schadenabwicklung per Girocard

Bei Versicherungen im Bereich Schaden-/Unfall ist aus Kundensicht nicht nur der Preis entscheidend. Sondern auch der Service im Schadensfall spielt eine ganz wesentliche Rolle für Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft. Die SV Sparkassen Versicherung (SV), Stuttgart, hat deshalb nun als erster Versicherer in Deutschland ihre Schadenregulierer mit Kartenterminals ausgestattet, wie sie auch am PoS im Einzelhandel stehen – nur dass die Zahlung hier gewissermaßen in umgekehrter Richtung läuft: Wird die Girocard des Kunden über das Terminal eingelesen, wird eine Zahlung an den Karteninhaber ausgelöst und das Geld auf dessen Girokonto überwiesen.



sen. Weil die mobilen Geräte auf Basis von Funktechnologie arbeiten, sind sie überall einsetzbar.

Aus Sicht der Versicherung hat diese Technologie in Zusammenarbeit mit Intercard als Netzbetreiber mehrere Vorteile: Beim Kunden kann man mit gutem Service punkten. Dass es der persönliche Ansprechpartner ist, der die Zahlung im Beisein des Kunden veranlasst, macht die für ein Unternehmen der Sparkassenorganisation so wichtige Nähe erlebbar. Die Resonanz ist deshalb – wenig überraschend – ausgezeichnet. Und der Versicherer selbst spart durch die Beschleunigung der Auszahlungsprozesse Verwaltungskosten. Bei rund 300 000 Schadensfällen, die pro Jahr bearbeitet werden, ist das sicher mehr als bloß der sprichwörtliche Pappenstein. **Red.**

## Direktbanken

### DAB Bank: mit gutem Ergebnis in neue Hände

Von ihren Kleinaktionären verabschiedet sich die DAB Bank mit einem ordentlichen Jahresergebnis. Das operative Geschäft lief 2014 aus Sicht der Bank sogar sehr gut. Bereinigt um einen mit der Übernahme zusammenhängenden Effekt stieg das Vorsteuerergebnis 2014 um 22 Prozent auf 23,44 Millionen Euro. Durch den Wechsel des Mehrheitseigners Unicredit auf die BNP Paribas Beteiligungsholding kam es zu einer Auflösung von Finanzanlagen und damit zu einem positiven Einmaleffekt in Höhe von 25,59 Millionen Euro. Bereinigt um einmalige Aufwendungen gab es einen Anstieg beim Vorsteuerergebnis auf 48,33 Millionen Euro, was einer Verdoppelung gegenüber 19,22 Millionen Euro im Jahre 2013 entspricht.

Was der neue Mehrheitseigentümer gerne gehört haben dürfte, sind die Zuwächse bei Kunden und Umsätzen. Die Zahl der Kunden stieg 2014 um 30 000 auf 650 000. Dank Nettomittelzuflüssen lag das verwaltete Kundenvermögen am 31. Dezem-

ber 2014 mit 36,37 Milliarden Euro um 4 Milliarden über dem Vorjahreswert. Die Zahl der Transaktionen legte 2014 um 11 Prozent auf 5,52 Millionen zu. Die Bank macht das Girokonto, eine Depotwechselkampagne sowie ein passendes Produkt- und Serviceangebot für das erzielte Plus verantwortlich.

Keinerlei Aussagen gab es vom Vorstand der DAB Bank zur künftigen geschäftsstrategischen Ausrichtung unter dem neuen Eigentümer, der bereits über eine ähnliche Tochter verfügt. Die BNP Paribas hat diese Tochter Cortal Consors Ende vergangenen Jahres in Consorsbank umbenannt. Damit verbunden ist auch das Ziel des Wechsels vom Online-Broker zur digitalen Vollbank für digitales und mobiles Banking. Die Information, ob und wie beide Einheiten zusammengefügt werden, lässt das Management der französischen Großbank wahrscheinlich erst nach dem erfolgten Squeeze-out aus dem Sack.

Dem neuen Eigentümer, der sich den 81-prozentigen Anteil der Unicredit gesichert und Aktien im Rahmen eines freiwilligen Übernahmeangebotes erworben hat, gehören mittlerweile 91,69 Prozent der Anteile an der DAB Bank. Die Hauptversammlung am 29. Mai dieses Jahres soll nun über einen verschmelzungsrechtlichen Squeeze-out beschließen. Schon jetzt ist klar, dass es für die bisherigen Aktionäre keine Dividende geben wird. **ber**

### Mobile Banking

## Überschaubares Risiko beim Fingerabdruck?

Der Trend zur Biometrie im Bankgeschäft scheint nicht mehr aufzuhalten sein. Die Deutsche Bank hat das Einloggen ins Online-Banking mittels Fingerabdruck eingeführt, die Postbank wirbt sogar als „Fingerleicht-Bank“ mit dem Zahlungsverkehr per Fingerabdruck. Und in Schottland haben die RBS und ihre Tochter National Westminster zum 19. Februar dieses Jah-

res auf der technischen Basis der „Touch ID“ in neueren i-Phone- und i-Pad-Modellen das Einloggen in die Mobile-Banking-App per Fingerabdruck eingeführt – auf vielfachen Wunsch der Kunden hin.

Zweifellos werden Bankgeschäfte damit einfacher und bequemer. Welche Folgen das für die Sicherheit hat, ist indessen noch nicht ausreichend erforscht, warnen Sicherheitsexperten. Allein die Tatsache, dass der Kunde diesen Schlüssel zu seinem Konto ständig mit sich herumträgt und in Form von Fingerabdrücken überall Kopien davon hinterlässt, erhöhe das Risiko enorm, warnt etwa SRLabs.

Hier lassen sich durchaus Sicherheits-schranken einbauen. So muss der Kunde bei Natwest und RBS die Fingerabdruck-Anwendung nicht nur einmalig mit Passwort und PIN freischalten. Sondern nach dreimaligen Fehlversuchen muss das Passwort darüber hinaus erneut eingegeben werden. So soll vermutlich das Risiko eingedämmt werden, dass sich Unbefugte mit Fingerabdruck-Kopien Zugang zum Konto verschaffen und Transaktionen auslösen. Wie wirksam solche Sicherheitsmaßnahmen sind, wird die Zukunft zeigen. Vielleicht sind die Risiken gar nicht so groß wie befürchtet – schließlich ist die Anfertigung von Fingerabdruck-Kopien ungleich aufwendiger als andere Hacking-Methoden etwa mithilfe von Trojanern.

Für die organisierte kriminelle Szene ergibt sich damit vielleicht gar kein „Business Case“. Damit wiederum bliebe das Banking per Fingerabdruck zwar mit einer Sicherheitslücke behaftet, die sich jedoch eher Einzeltäter zunutze machen werden. Mit diesem Risiko muss die Branche vermutlich leben. Denn in einem Umfeld, in dem neue Wettbewerber den Zahlungsverkehr in den Fokus genommen haben und dabei mit Bequemlichkeit punkten, tut es sicher nicht gut, auf zwar hoch sicheren, aber unbequemen Verfahren zu beharren. Dann stimmen die Kunden möglicherweise tatsächlich irgendwann mit dem Daumen ab – und zwar nicht für die Banken. **Red.**