

bm-Blickpunkte

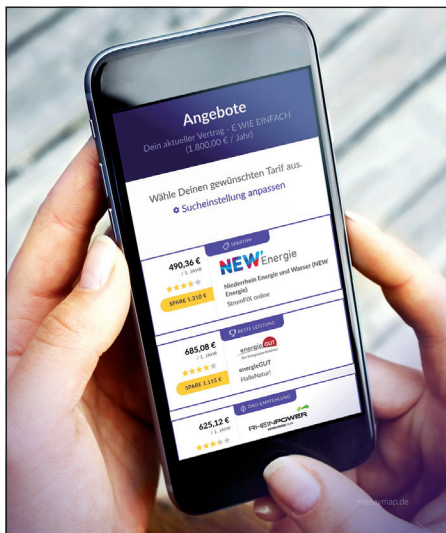
Girokonto

Hypovereinsbank mit Vertragsmanagement

Schon vor Jahren haben einzelne Kreditinstitute versucht, mit dem Verkauf bankfremder Leistungen ihre Provisionserträge aufzubessern. Wirklich durchgesetzt hat sich das bislang nicht. Vor allem die Hoffnung, mit solchen Angeboten die Kundenfrequenz in den Filialen zu erhöhen, hat sich nicht erfüllt.

In dem Maße, wie das persönliche Finanzmanagement, auch „digitales Haushaltsbuch“ genannt, in Banking-Apps Einzug gehalten hat, ist der Gedanke jedoch wieder neu aufgelebt. Durch die automatisierte Kategorisierung der Ausgaben und ihre Analyse auch im Vergleich mit anderen Kunden, so die Idee, könnten Sparpotenziale etwa im Bereich Stromversorgung oder Mobilfunkverträge aufgezeigt und dem Kunden im Idealfall günstigere Verträge vermittelt werden.

Den Durchbruch erzielt haben solche Ansätze bislang nicht. Commerzbank-Vorstand Michael Mandel weist sie für sein



Haus auf Nachfrage sogar zurück: Eine Bank solle bei ihren Kernkompetenzen bleiben. Der Vertrieb von Strom- oder Gasverträgen gehört seiner Einschätzung nach nicht dazu.

Bei der Hypovereinsbank sieht man das offenbar anders: Seit Mitte April bieten die Münchner ihren Privatkunden eine solche Möglichkeit, bei ihren Haushaltskosten zu sparen. Möglich macht dies eine Partnerschaft mit dem Berliner Unternehmen „MoneyMap“, das sich selbst als „Finanzhelfer“ bezeichnet. Kunden können auf Wunsch von diesem Servicepartner anhand ihrer Kontobewegungen laufende Verträge identifizieren lassen und bequem zu günstigeren Anbietern wechseln. Nach Anmeldung und Verknüpfung mit dem Online-Banking des Kunden erstellt der „MoneyMap“-Algorithmus anhand der Lastschriften des Nutzers eine Übersicht über Verträge und laufende Kosten. Als Nebeneffekt sollen dabei auch „vergessene“ oder versehentlich abgeschlossene Verträge wieder sichtbar gemacht beziehungsweise ins Bewusstsein des Kunden gerückt werden.

Die Analyse erfolgt mittels eines sicheren Lesezugriffs auf das Konto, durch den die relevanten Vertragsinformationen anhand von Lastschriften oder Überweisungen identifiziert werden. Dank einer umfangreichen Vertragsdatenbank können auf diese Weise verschiedenste Vertragstypen erkannt und aufgelistet werden. Das betrifft zum Beispiel Stromliefervertrag, Telefonrechnung oder auch das Netflix-Abo. Es werden Tarife verglichen und Sparpotenziale aufgezeigt. Auf Wunsch der Kunden übernimmt das Fintech sogar den kompletten Anbieterwechsel von der Kündigung beim alten Anbieter bis zum nahtlosen Übergang in die neue Versorgung. Dies soll den Kunden die Suche in alten Papierendokumenten oder PDFs

ersparen. Den Wechselservice sollen übrigens auch solche Kunden nutzen können, die ihr Konto zunächst nicht verbinden möchten. Sie können die Verträge manuell hinzufügen, um sich dann andere Angebote anzeigen zu lassen.

Zunächst ist das Angebot, das übrigens für alle (bei der HVB grundsätzlich bepreisten) Kontomodelle angeboten wird, auf Energieanbieter beschränkt. Im Lauf des Jahres soll der Vertragswechselservice jedoch auf weitere Branchen erweitert werden, zum Beispiel Mobilfunk- oder Festnetzverträge und Internet.

Damit Kunden keine bösen Überraschungen erleben, soll das Angebot ausschließlich auf seriöse Anbieter beschränkt sein, die nach strengsten Qualitätsstandards ausgewählt wurden und Qualitätskriterien in vier Kategorien erfüllen: Sie müssen verbraucherfreundliche Vertragsbedingungen und eine herausragende Servicequalität bieten, zudem vertrauenswürdig agieren und finanziell stabil sein. Ganz ohne Überraschungen geht es für den Kunden aber möglicherweise doch nicht ab. Denn Details der Vertragsbedingungen wie etwa bestimmte Dienstleistungen, die ein Anbieter mit einschließt, kann die reine Analyse der Zahlungsdaten natürlich nicht berücksichtigen. Sondern geht es allein um den Preis und damit das Kriterium, das die Bankenbranche für ihre eigenen Leistungen längst nur zu einem von vielen Faktoren erklärt hat.

Die Hypovereinsbank betritt mit diesem Angebot – zumindest in Deutschland – Neuland. Der Markt wird den Erfolg vermutlich mit Interesse beobachten. Kommt der Service bei Kunden gut an, dürfte der Wettbewerb bald folgen, zumal der Fintech-Partner natürlich um weitere Bankpartner wirbt. Wie sehr beziehungsweise wie lange ein solcher neuer Service zur

Differenzierung zum Wettbewerb taugt, ist deshalb fraglich. Was heute noch ein echter Mehrwert sein kann, könnte – ähnlich wie die Videolegitimierung – schon bald zum Standardservice werden, den Kunden erwarten. „Die Verbindung des Bankkontos mit einem umfassenden und weitgehend automatisierten Vertrags- und Kostenmanagement ist eine logische Weiterentwicklung des Girokontos,“ erklärt auch Frank Broer von Moneymap. Doch Aber vielleicht wird es in Zukunft auch Kunden geben, die ausdrücklich das „Konto pur“ wünschen. **Red.**

Anlageberatung

Finanzberatung auf Pump?

Die Qualität der Anlageberatung in Großbritannien hat sich durch das seit Januar 2013 geltende Provisionsverbot deutlich verbessert. Das geht aus dem im April dieses Jahres veröffentlichten Fortschrittsbericht der britischen Finanzaufsicht und des Finanzministeriums hervor. Das nimmt der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V., Berlin, zum Anlass, auch für Deutschland erneut ein Provisionsverbot zu fordern.

Der Bericht aus Großbritannien zeigt aber auch, dass die Warnungen all jener, die vor Beratungslücken warnen, nicht ganz unberechtigt sein dürften. Insbesondere Kleinanleger mit bis zu 10 000 Pfund Anlagesumme betrachten die Kosten einer Anlageberatung als dem Nutzen nicht angemessen und neigen dazu, auf Beratung zu verzichten.

Zwar hofft die Aufsicht in Großbritannien, dass mit steigendem Vertrauen in die Beratungsangebote auch die Zahlungsbereitschaft steigen wird. Dennoch sind neue Möglichkeiten der Finanzierung geplant, die aus deutscher Sicht etwas skurril anmuten. Zum einen wird die Finanzberatung aus Steuermitteln subventioniert: Arbeitgeber, die ihren Mitarbeitern eine unabhängige Beratung finanzieren, können dafür künftig bis zu 500 Pfund von der Steuer absetzen.

Und Verbraucher können die Beratung künftig in Raten bezahlen oder dafür eine Anleihe an den eigenen Rentenansprüchen in Anspruch nehmen. Erfüllt die Beratung dann nicht die in sie gesetzten Erwartungen beziehungsweise fehlen dem Verbraucher die Mittel, die Rentenbeiträge wieder zurückzuzahlen, bleibt am Schluss eine gekürzte gesetzliche Altersvorsorge. Ob ein solches Modell die Menschen in Deutschland überzeugen würde, darf zumindest hinterfragt werden. Damit sich die große Masse der Anleger darauf einlässt, müsste das Vertrauen in die Provisionsberatung vermutlich schon sehr hoch sein. **Red.**

Fintechs

Crowdfunding-Branche fürchtet Einschränkungen

Die Anhörung zum Kleinanlegerschutzgesetz am 26. April dieses Jahres im Finanzausschuss des Bundestages hat die Crowdfunding-Branche aufgeschreckt. Denn die Bundesregierung hat Vorschläge vorgelegt, das Crowdfunding weiter einzuschränken und zum Beispiel Immobilienplattformen von der Schwarmfinanzierungsausnahme auszunehmen, um damit einer Preisblase auf dem Immobilienmarkt entgegenzuwirken. Dem hält der Bundesverband Crowdfunding entgegen, dass die Immobilienschwarmfinanzierer im Regelfall den Neubau von Immobilien finanzieren und somit das Angebot für Wohnraum ausweiten. So betrachtet trägt das Crowdfunding also eher dazu bei, preishemmend auf Preise für Wohnraum zu wirken.

Statt über neue Einschränkungen nachzudenken fordert der Verband im Gegenteil, die Evaluation des Kleinanlegerschutzgesetzes dazu zu nutzen, die bestehenden Befreiungsvorschriften für Schwarmfinanzierungen auf alle Vermögensanlagen und auch Wertpapiere auszuweiten. Dazu hat er bereits Vorschläge unterbreitet, die sich an den Ergebnissen der kommenden EU-Prospektrechtsnovellierung orientieren. Ihre

Forderungen sieht die Branche auch durch Aussagen der Bundesregierung bestätigt. Denn die hat im Rahmen einer kleinen Anfrage der Grünen-Fraktion im Bundestag konstatiert, dass „keine Erkenntnisse zu konkreten Missständen vonseiten der Portalbetreiber oder der Unternehmen im Bereich des Crowdfundings“ vorliegen. Außerdem hat die vom Bundesfinanzministerium in Auftrag gegebene Studie crowdfinanzierter Start-ups im Vergleich zu anderen Jungunternehmen in Deutschland eine deutlich höhere Überlebenswahrscheinlichkeit bescheinigt.

Mit den bisherigen Schwellenwerten für das Emissionsvolumen in Höhe von 2,5 Millionen Euro pro Emittent und einem maximalen Anlagevolumen in Höhe von 10 000 Euro pro Investor könne das festgestellte Marktversagen langfristig jedoch nicht nachhaltig abgestellt werden, moniert die Crowdfunding-Branche. Anstatt über neuerliche Verschärfungen der Regelungen nachzudenken, die deren Marktwachstum künstlich hemmen, solle die Evaluation des Kleinanlegerschutzgesetzes deshalb dazu genutzt werden, einen einheitlichen Regulierungsrahmen für die Branche zu schaffen. **Red.**

Kurioses

Sparkasse Siegen außer Kontrolle?

Wenn der Gerichtsvollzieher kommt, ist das nicht immer unerfreulich. Noch wenig bekannt ist, dass ihm auch Privatpersonen und Institutionen Zustellungsaufträge erteilen können. Unverständlicherweise wählt die Mehrzahl der Kreditinstitute immer noch unsichere Versendungsweisen für wesentliche Schriftstücke und Willenserklärungen. Es ist fahrlässig, Vertragsdokumente, auch Konto- beziehungsweise Kreditkündigungen per einfachen Brief zu versenden. Die Fiktion, ein Brief sei drei Tage nach Aufgabe zur Post zugegangen, gilt entgegen anderslautenden Gerüchten nur für Behörden; der Staat sorgt für „die Seinen“ und verkehrt die

Beweislast des Versenders zulasten des Empfängers.

Im Privatschriftverkehr, den auch Banken und Sparkassen führen, gilt nach wie vor, dass der Absender den vollen Beweis für den Zugang seiner Willenserklärung erbringen muss, was vor allem bei Kündigungen besonderes Gewicht hat. Im Streitfall hat das Kreditinstitut dazulegen, dass die Willenserklärung in den „Herrschaftsbereich“ des Empfängers gelangt ist. Außerdem ist es erforderlich, dass der Empfänger von dem Inhalt des Schriftstücks vor Ablauf einer Frist auch tatsächlich Kenntnis nehmen konnte. Kann der Zugang nicht bewiesen werden, tritt Fristversäumnis ein. Insofern eignet sich der einfache Brief nicht zur Zustellung wichtiger Willenserklärungen und Dokumente.

Das „Einwurf-Einschreiben“ spiegelt eine Scheinsicherheit vor: Es gibt kein Empfangsbekennnis. Auch bei einem „Einschreiben mit Rückschein“ fehlt eventuell der Nachweis, was sich in dem Umschlag befunden hat. Die Überraschung ist groß, wenn sich der Empfänger darüber beschwert, dass die Bank das aktuelle Aldi-Angebot „fristwährend“ versandt hat. Es soll gewiefte Rechtsberater von Bankvorständen geben, die dieser Verblüffung bei Kündigungs- oder Suspendierungspost durch den Aufsichtsrat Ausdruck gegeben haben.

Die sicherste Art ist die Zustellung per Gerichtsvollzieher, der den Inhalt der Sendung amtlich beglaubigt und ein Zustellungsprotokoll aufnimmt. Die Kosten von zirka 17,50 bis zirka 25,00 Euro bei Eil- und Samstagzustellung fällt gegenüber einer Fristversäumnis in bedeutender Sache wohl kaum ins Gewicht. Eine Prüf- und Ablehnungsbefugnis sieht das Gesetz (ZPO) nicht vor.

Deshalb dürfte der Vorstand der Sparkasse Siegen nicht schlecht gestaunt haben, als der Obergerichtsvollzieher R. kürzlich auf der Vorzimmerschwelle stand. Er hatte sich von einem Bankhistoriker die DVD's „Ban-

ken außer Kontrolle“ ausgeliehen; über den Anlass darf spekuliert werden. Dass die DVD trotz höflichen Erinnerungen und Mahnungen nicht zurückgegeben wurde, kann daran liegen, dass das Siegerländer Kreditinstitut die Materie für höchst interessant gehalten hat. Die persönliche Intervention des Diplomkaufmanns, er benötige die in Fachkreisen als Rarität gehandelten Scheiben für seine Dissertation zurück, führte jahrelang zu keiner Reaktion. Die Patentlösung hatte der Rechtsberater des Doktoranden: Er schickte der Sparkasse Siegen die Herausgabeforderung per Gerichtsvollzieher mit Fristsetzung und Vermerk: „persönlich, nicht an Poststelle oder Postbevollmächtigten“, und kündigte bei Zuwiderhandlung strafrechtliche Schritte an, insbesondere wegen Unterschlagung und Betrug.

Nach eineinhalb Jahren fand die DVD dann innerhalb eines Tages den Weg zu ihrem rechtmäßigen Eigentümer zurück. Die offizielle Nachfrage der Sparkasse Siegen nach dem Eingang des guten Stücks war durchaus berechtigt, denn die Rücksendung erfolgte „per Einschreiben“. Jetzt darf sich der Vorstand mit dem Kostenersatz befassen. Aus diesem Fallbeispiel lassen sich gleich zwei Lehren ziehen: Auch große Institute können in kleinen Dingen den Überblick verlieren, insbesondere, wenn sie durch fortwährende Fusionen eventuell überfordert sind.

Nach der Übernahme der Sparkasse Freudenberg wünscht sich die Sparkasse Siegen höhere Ziele, Bilanzvolumen und Gehälter: Sie strebt die Fusion mit der kerngesunden Sparkasse Hilchenbach an. Ob man ihrem Vorstand bei der Befassung mit diesen bedeutenden Aufgaben dann noch kleine, beliebte Gegenstände anvertrauen sollte, ist eine Frage der Organisation und schlichtweg des Anstands. Vor allem im Jubiläumsjahr des 175-jährigen Bestehens darf man gutes Gelingen und das Siegerländer „Glück auf!“ wünschen.

Hartmut Glenk, Direktor, Institut für Genossenschaftswesen und Bankwirtschaft (IGB), Siegen/Berlin