bm-Blickpunkte

Versicherungen

R+V erforscht automatisiertes Fahren

Im Frühjahr 2017 hatte die R+V eine Digitalisierungsinitiative angekündigt. In deren Rahmen hat der genossenschaftliche Versicherer jetzt gemeinsam mit Fraport ein Forschungsprojekt zum autonomen Fahren gestartet, bei dem es darum geht, erstmals ein hochautomatisiertes im Mischverkehr auf einer belebten Straße. An Tor 3, an dem der selbstfahrende Kleinbus der R+V auf einer 1,5 km langen Teststrecke eingesetzt wird, fahren täglich rund 2 600 Fahrzeuge ein und aus – davon fast die Hälfte Lkws. Hinzu kommen innerbetriebliche Fahrzeuge und Transporte, beispielsweise knapp 1 000 Frachtschlepper, die pro Tag eine an der Strecke gelegene Schleuse zum Vorfeld passieren oder dieses verlassen. Das Testfahrzeug kann sich somit in einem realistischen und äußerst belebten Straßenszenario mit Fußgängern und den unterschiedlichsten Verkehrsmitteln bewegen.

Üblicherweise ist ein solcher Test sicher etwas, das viele eher von einem Kfz-Hersteller erwarten würden. Für das dreiköpfige Team des R+V Innovation Labs „Connected Car" geht es aber um etwas anderes: Noch bevor die neue Kfz-Technik mit ihrer komplexen Software und einer Vielzahl von Sensorsystemen und Kameras Standard auf den Straßen ist, soll das Projekt präzise Erkenntnisse zu den Chancen und Risiken autonomer Fahrzeuge gewinnen – und zwar auf Basis eigener Daten.

Funktionieren Technik und Software autonomer Fahrzeuge dauerhaft reibungslos? Können selbstfahrende Autos und konventionelle Fahrzeuge problemlos und sicher gemeinsam auf der gleichen Straße fahren? Wie hoch ist die Akzeptanz sowohl bei Mitfahrern als auch bei anderen Verkehrsteilnehmern? Welche infrastrukturelle Unterstützung brauchen autonome Elektrofahrzeuge für einen optimalen Betrieb? Und welchen Einfluss hat das automatisierte Fahren auf die Schadenhöhe und Schadenhäufigkeit? Das sind Fragen, auf die die beiden automatisierten R+V-Busse Antworten aus erster Hand liefern sollen. Damit will sich der Versicherer rüsten für ein neues Zeitalter in der Kfz-Versicherung, das die Wiesbadener zumindest in Deutschland aktiv mitgestalten wollen.

Denn sicher ist: Das automatisierte Fahren wird auch die Kfz-Versicherung verän-dern. Hier frühzeitig anhand realer Daten passende Tarife zu berechnen, kann bei diesem Neustart einer ganzen Versicherungsbranche sicher von Vorteil sein. Das gibt der Genossenschaftsorganisation die Chance, sich in einem seit langem von starkem Preisdruck geprägtem Geschäftsfeld ganz neu zu positionieren und Marktanteile zurückzugewinnen – auch wenn die Policen nicht im Bera-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

tungsgespräch vor Ort abgeschlossen werden. Die R+V hat bereits Wege aufgezeigt, wie die Banken gleichwohl am Erfolg ihres Versicherers partizipieren können. **Red.**

Fintechs

Outbank auf Partnersuche

Auch eine Vielzahl von Auszeichnungen, darunter eine von Finanztest („Beste iOS-Banking App, Mai 2015) hat Outbank nicht davor bewahrt: Am 25. September hat das 2001 gegründete Start-up einen Insolvenzantrag eingereicht. Mithilfe des Insolvenzverwalters Dr. Beck & Partner will man jetzt die Chancen ausloten, einen neuen Partner an Board zu holen und neue Weichen zu stellen.

Die Chancen dafür stehen vermutlich ganz gut. Schließlich hat sich die Finanzbranche längst aufgemacht, mit Fintechs zu kooperieren und auch in solche Unternehmen zu investieren beziehungsweise sie zu übernehmen. Die Multibanking-App von Outbank ist dabei sicher ein interessantes Asset. Und so kann das Fintech auch vermelden, dass es bereits Anfragen von Interessenten gegeben habe und sich in ersten Gesprächen „positive Entwicklungen" abgezeichnet haben.

Für Nutzer der App läuft deshalb zunächst einmal alles weiter wie bisher und auch die Produktentwicklung geht weiter. Denn Stillstand an dieser Stelle würde auch das Interesse potenzieller Partner sicher dämpfen.

Obwohl die Insolvenz also nicht das Ende von Outbank bedeuten muss, zeigt sich doch an diesem Beispiel einmal mehr die schon eine Weile erwartete Konsolidierung im Fintech-Markt. Die gute Idee, kurze Zyklen bei der Weiterentwicklung und Akzeptanz bei den Nutzern reichen eben längst

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

nicht immer für ein profitables Geschäft. Im Fall von Outbank hat das Modell mit kostenpflichtigen Premium-Abonnements für die Nutzer der App nicht funktioniert, weshalb man sich in den letzten Monaten ebenfalls auf die Vermittlung von Angeboten auf Provisionsbasis verlegt hatte, wie es sie auch N26 betreibt. Diese „ersten Schritte der Monetarisierung", wie das in einem Blog von Outbank genannt wird, waren aber offenbar nicht von ausreichendem Erfolg gekrönt.

Dass das Abo-Modell nicht funktionierte, ist wenig überraschend. Die Zahlungsbereitschaft der Deutschen für Services rund ums Konto ist bekanntlich begrenzt. Und diese Preissensibilität macht eben auch vor Fintechs nicht halt, selbst wenn sie Services bieten, die die eigene Bank oder Sparkasse nicht im Angebot haben sollte. Mit der Produktvermittlung sieht das anders aus, haben sich doch Kreditinstitute längst daran gewöhnt, mit den unterschiedlichsten Plattformen auf dieser Basis zusammenzuarbeiten. Naturgemäß ist aber die Anzahl potenzieller Partner begrenzt. Und so ist auch hier das Potenzial für ein Fintech, das neu in dieses Geschäft einsteigen will, zunächst überschaubar. Endlos kopieren lässt sich dieser Ansatz nicht. **Red.**

Investmentfonds

Neues Gebührenmodell – eine Antwort auf MiFID II?

Sind aktiv gemanagte Fonds eine lohnende Anlage? Oder fährt der private Anleger mit den preiswerteren ETFs nicht doch besser? Diese Debatte um den Nutzen aktiven Fondsmanagements und die damit verbundenen Gebühren wird immer intensiver geführt. Vor diesem Hintergrund hat sich Fidelity International dazu entschieden, das eigene Gebührenmodell grundsätzlich zu ändern.

Die bisherige jährliche Managementgebühr für aktiv gemanagte Fonds wird dabei reduziert und dafür um eine variable Managementgebühr ergänzt, die symmetrisch an die Wertentwicklung der Fonds anknüpft. Dabei werden Risiko und Rendite in beide Richtungen geteilt – ein Mechanismus, der auch als „Fulcrum Fee" bezeichnet wird. Wenn ein Fonds nach Kosten eine Outperformance erzielt, wird die Fondsgesellschaft damit an dem Mehrertrag beteiligt. Entwickelt er sich hingegen nur analog zur Benchmark oder schwächer, fällt die Gebührenbelastung geringer aus als bisher. Dabei bewegt sich der Gebührensatz innerhalb einer Bandbreite, die durch eine vorgegebene Höchstgrenze (Cap) und ein bestimmtes Mindestniveau (Collar) definiert ist, wobei die Obergrenze weniger stark über der bisherigen Managementgebühr liegt als die Untergrenze darunter. Der Asset Manager profitiert also von einer Outperformance weniger als er bei einer Underperformance an Vergütung einbüßt, so zumindest eine schematische Darstellung.

Hintergrund für die Einführung des neuen Preismodells ist eine kürzlich veröffentlichte Marktanalyse der britischen Aufsichtsbehörde, die sich mit der unzureichenden Innovation in der Branche beschäftigt. Mit der Regelung, die den Geschäftserfolg enger als bisher an die Wertentwicklung der Kundenportfolios geknüpft wird, will die Fondsgesellschaft demonstrieren, dass sie bei den aktiv gemanagten Strategien ihr Bestes gibt.

Das neue Gebührenmodell wird grundsätzlich zusätzlich zu dem bereits bestehenden Gebührenmodell eingeführt. Damit kann der Kunde künftig zwischen zwei Modellen wählen. Es ist aber wohl wahrscheinlich, dass das erfolgsabhängige Vergütungsmodell sich reger Nachfrage erfreuen wird. Doch auch diejenigen Anleger, die kein Entgelt für einen aktiven Ansatz zahlen wollen, bleiben im Fokus. Für sie will Fidelity die Palette kostengünstiger Indexfonds auf globaler Basis ausweiten.

Der neue Ansatz bei den aktiv gemanagten Fonds steht nicht zuletzt in engem Zusammenhang mit der Vorgabe von MiFID II, wonach Researchleistungen, die die Asset Manager unentgeltlich in Anspruch nehmen dürfen, als unerlaubte Zuwendungen bewertet werden. Fidelity hat sich in diesem Kontext für das sogenannte CSA-RPA-Modell entschieden, also gemeinsam mit den Transaktionsgebühren belastet und separat ausgewiesene Kosten zugunsten eines „Research Payment Account". Die gleichzeitige Verringerung der Basis-Managementgebühr dient also vermutlich vor allem dazu, dass es durch die neue Regelung für die Kunden nicht teurer wird. Hier spielt vermutlich die Sorge mit, dass bei steigenden Kosten noch mehr Anleger als bisher auf die Indexfonds setzen werden. Bei Fidelity wird deshalb betont, dass die aus externen Researchleistungen resultierende Gebührenbelastung der Kunden durch die geringere Basisgebühr mehr als kompensiert werde. **Red.**

Leasing

Dieselkunden in der Restwertfalle

Schon seit einigen Jahren ist das Leasing von Fahrzeugen auch bei Privatkunden im Aufwind. Oftmals handelt es sich dabei um sogenannte Restwertverträge, bei denen der Leasingnehmer bei der Rückgabe des Wagens die Differenz zwischen ursprünglich kalkuliertem und tatsächlichem Zeitwert an die Leasinggesellschaft zahlt. Nun warnen Juristen, dass Dieselfahrer, die einen solchen Restwertvertrag abgeschlossen haben, auf einer finanziellen Zeitbombe sitzen könnten, weil die Fahrzeuge aufgrund des Dieselskandals mit den drohenden Fahrverboten und schlechteren Wiederverkaufsmöglichkeiten deutlich weniger wert sein könnten. Wenn aber die Restwerte der geleasten Fahrzeuge durch diesen Wertverfall deutlich nied-riger ausfallen als erwartet, dann drohen den Leasingnehmern kräftige Nachzahlungen.

Hier wittern nun Juristen, aber auch Prozessfinanzierer wie die Foris AG, offenbar

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

ein gutes Geschäft. Zumindest der Volkswagen-Konzern lasse bereits erkennen, dass er die Leasingnehmer mit den Restwertschäden allein lassen wolle. Andere Hersteller würden wahrscheinlich folgen.

Namentlich für Verantwortliche im Flottengeschäft kann diese „Dieselfalle" somit durchaus teuer werden. Insofern ist zu erwarten, dass neben den Kreditverträgen, bei denen Juristen Privatkunden bereits zur Rückabwicklung des gesamten Geschäfts raten, nun auch das Leasing verstärkt vor Gericht landen wird. Geklagt werden muss aber wohl weniger gegen die Leasinggesellschaften, auch wenn es sich dabei um eine Konzerntochter des Fahrzeugherstellers handelt.

Im Verhältnis zur Leasinggesellschaft ist grundsätzlich der Leasingnehmer zum Ausgleich eines Preisverfalls vertraglich verpflichtet. Vermutlich auch deshalb hat sich zum Beispiel die VW Financial Services AG in diesem Jahr in Sachen Rückstellungen für Diesel-Rückläufer eher entspannt gezeigt.

Inwieweit der Hersteller für diesen Preisverfall verantwortlich ist, werden dann die Gerichte klären müssen. Der Verbreitung des Leasings bei Unternehmen wird diese Thematik vermutlich wenig schaden. Bei Privatkunden könnte das aber durchaus anders aussehen. **Red.**

Crowdinvesting

Marktwächter Finanzen raten zur Vorsicht

Nur zwei Prozent der deutschsprachigen Internetnutzer nutzen Crowdinvesting bisher als Geldanlage. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Forsa-Umfrage, die die Verbraucherzentrale Hessen im Rahmen des Projekts Marktwächter Finanzen in Auftrag gegeben hat. Für die Zukunft können sich aber 15 Prozent ein solches Investment vorstellen, 25 Prozent sind noch unentschieden.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Hierbei fördert die Untersuchung deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Altersgruppen zutage. So können sich 26 Prozent der unter 40-Jährigen auf jeden Fall oder eher vorstellen, Crowdinvesting auszuprobieren. Von den übrigen Befragten sagen dies lediglich neun Prozent. Das liegt zum Teil sicher daran, dass auch die Bekanntheit dieser noch relativ jungen Form der Geldanlage mit steigendem Alter abnimmt. 37 Prozent der unter 40-Jährigen gaben an, Crowdinvesting erklären zu können. Bei den Befragten ab 40 Jahren waren dies nur 13 Prozent. Und was man nicht genau kennt, das möchte man üblicherweise auch nicht ausprobieren.

Was die Verbraucherschützer mit Sorge beobachten, ist die Tatsache, dass die Risiken des Crowdinvestings noch nicht bei allen bekannt sind. In der Untersuchung gaben 39 Prozent der Befragten an, diese Geldanlage für sehr riskant oder riskant zu halten – nach Einschätzung der Marktwächter zu Recht: Denn da es sich üblicherweise um Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen handelt, reichen die Risiken bis zum Totalverlust. Leichtfertig sollten sich Anleger dem Schwarm deshalb nicht anschließen, warnt Wolf Brandes, Teamleiter Marktwächter Finanzen bei der Verbraucherzentrale Hessen.

Die Verbraucherschützer werden das Crowdinvesting deshalb vermutlich weiter unter Beobachtung halten: Wie werden Anleger über die damit verbundenen Risiken informiert? Und welche Verluste treten in der Praxis tatsächlich ein? Davon, welche Antworten die „Marktwächter" hier finden, wird es abhängen, welche Forderungen nach einer Regulierung sie an die Politik richten – oder gegen welche Portale sie in Zukunft vielleicht mit rechtlichen Mitteln vorgehen werden. Dass die Verbraucherzentrale Hessen Bekanntheit und Akzeptanz des Crowdinvesting jetzt hat untersuchen lassen, ist ein deutliches Indiz dafür, dass der Verbraucherschutz dieses Thema mehr als nur kurzfristig auf der Agenda hat. **Red.**

Geschäftsstelle

Längst nicht mehr „overbanked"

Die Haltung zum Thema Bankfilialen in Deutschland ist mehr als widersprüchlich: Einerseits werden sie immer seltener genutzt – andererseits wird der Rückbau beklagt. Und gleichzeitig hält sich die Mär von einer im internationalen Vergleich immer noch zu hohen Banken- und Filialdichte in Deutschland. Ebenso wie die Behauptung, nirgends hingen die Verbraucher so sehr am Bargeld wie in Deutschland, ist auch der Satz „Deutschland ist overbanked" offenbar nicht auszumerzen, obwohl die Zahlen eine ganz andere Sprache sprechen.

So zeigt der Blick auf andere europäische Märkte, dass die Filialdichte in Deutschland mit 3,5 Filialen pro 10 000 Einwohner sogar unter dem EU-Durchschnitt von 3,7 Filialen liegt. In Spanien ist die Filialdichte mit 6,7 Filialen pro 10 000 Einwohner sogar annähernd doppelt so hoch wie in Deutschland, auch in Frankreich, Portugal, Italien, Österreich und Polen gibt mehr Bankfilialen als in Deutschland. In Frankreich gibt es derzeit rund 10 000 Filialen mehr als in Deutschland, rechnet die KfW vor – und das bei rund 14 Millionen Einwohnern weniger.

Der Filialabbau hat der Untersuchung der KfW und der Universität Siegen zufolge sogar stärker Fahrt aufgenommen als erwartet. Bislang lagen die Schätzungen bei einem Rückgang um 1,3 Prozent beziehungsweise 430 Filialen im Jahr. Tatsächlich sind der Studie zufolge seit dem Jahr 2000 jedoch pro Jahr im Schnitt rund 680 Geschäftsstellen beziehungsweise etwa 2 Prozent der Standorte in Deutschland geschlossen worden. Betrachtet man nur die Jahre 2014 und 2015, liegen die Zahlen noch einmal höher: Allein in diesen beiden Jahren wurden rund 2 200 Filialen deutschlandweit geschlossen, das sind drei bis vier Prozent im Jahr.

Insgesamt ergibt sich für den Zeitraum von 2000 bis 2015 ein Rückgang um fast 10 200 Standorte oder 27 Prozent. Derzeit gibt es in Deutschland noch rund 27 900 Bankfilialen. Im Jahr 2000 waren es noch mehr als 38 000.

Wenngleich Medienberichte manchmal einen anderen Eindruck erwecken, sind es auch nicht nur die Sparkassen und Genossenschaftsbanken, die sich aus der Fläche zurückziehen. Sondern in allen Bankengruppen wird das Filialnetz gestrafft. In den Jahren 2012 und 2013 fielen hier die Kreditbanken mit einem Rückbau um 3,3 beziehungsweise 2,7 Prozent besonders stark auf, während 2014 und 2015 die Sparkassen mit 3,8 beziehungsweise 4,2 Prozent am stärksten abbauten. 2015 lagen alle drei Säulen des Kreditgewerbes nah beieinander. Während die Sparkassen ihr Filialnetz um 4,2 Prozent reduzierten, waren es bei den Genossenschaftsbanken 3,9 Prozent und bei den Kreditbanken 3,8 Prozent. Man bewegt sich also in guter Gesellschaft.

Allerdings haben die beiden Verbünde in Sachen Wahrnehmung ein spezielles Problem. Die privaten Banken sind ohnehin oftmals nur an Standorten mit vergleichsweise hoher Bankendichte präsent. Da wird eine Filialschließung von den betroffenen Kunden zwar als ärgerlich empfunden. Das hat aber nicht die gleiche Bedeutung wie im ländlichen Raum, wo die Geschäftsstelle von Volksbank oder Sparkasse nicht nur das einzige Bankenangebot vor Ort, sondern nach der Gastwirtschaft, dem Lebensmittelmarkt und dem Bäcker, die bereits geschlossen haben, oftmals das letzte verbliebene Stückchen Infrastruktur darstellt. In der Region ist die Aufregung deshalb ungleich größer, als wenn in der Stadt mit ihrem deutlich besseren ÖPNV-Angebot die Entfernung zur nächsten Filiale etwas größer wird. Fast regelmäßig wird deshalb der Bürgermeister oder der Landrat bei der Volksbank oder Sparkasse vorstellig, ob die Schließung denn wirklich erforderlich ist.

Dass ländliche Regionen von der Ausdünnung des Filialnetzes mit einem Minus

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

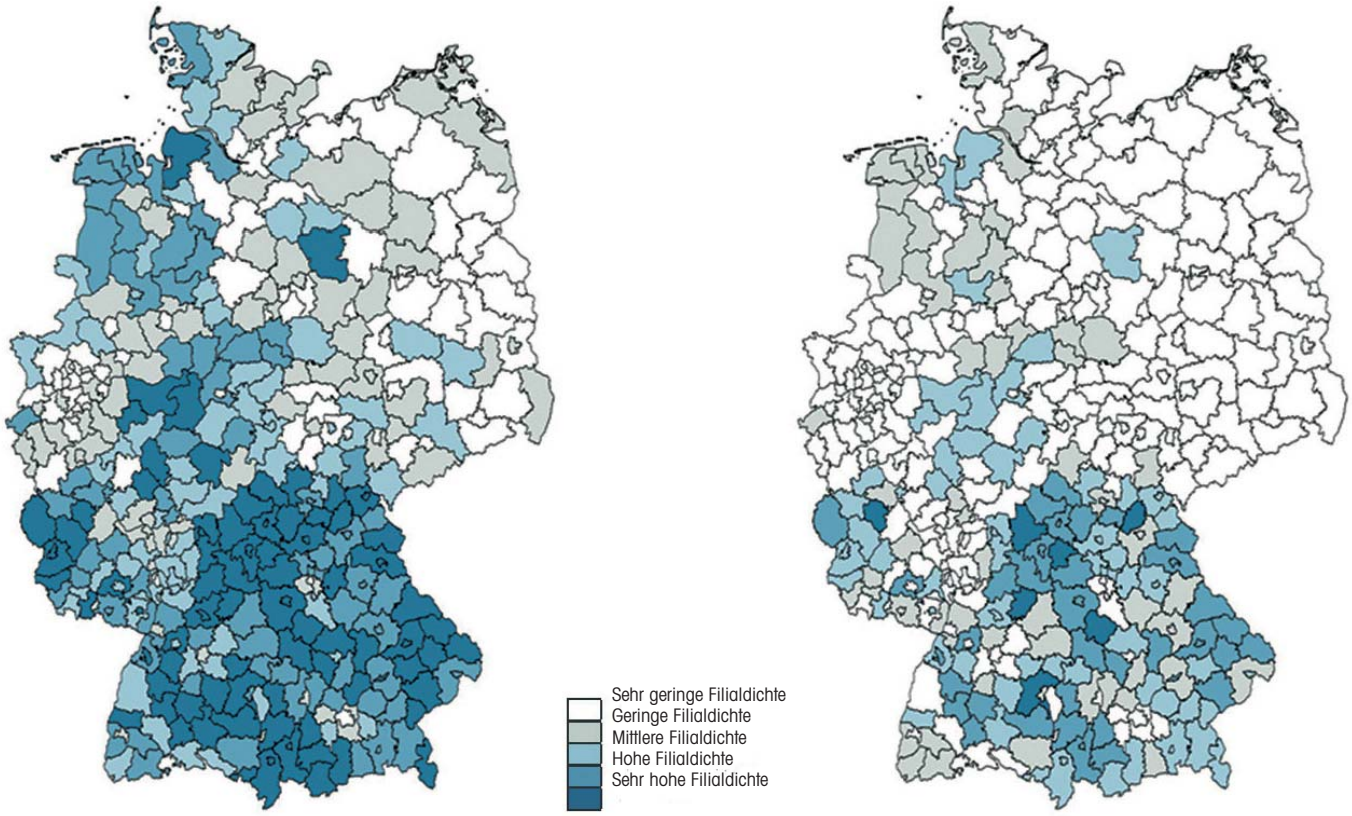
von 27 Prozent seit 2000 tatsächlich stärker betroffen sind als Städte (minus 23 Prozent), macht die Sache nicht besser. Im Schnitt, das zeigen frühere Analysen von KfW Research, verlängert sich die Entfernung zur nächsten Bankfiliale bei jeder Schließung um fünf Kilometer. Und weil es sich um mittlere Werte handelt, dürfte die Entfernung im ländlichen Raum im Durchschnitt weitaus stärker zurückgehen. Irgendwann wird da die Schmerzgrenze erreicht sein, ab der es für Kunden keinen Unterschied mehr macht, ob sie Kunde einer (weit entfernten) Filialbank oder einer Direktbank sind. Dann zählen am Ende nur noch Kosten oder der bessere digitale Service. Auch hier schlummert also für die Primärinstitute der beiden Verbünde eine besondere Herausforderung.

Wenn es darum geht, den Kunden das Gefühl zu geben, nicht allein gelassen zu werden, gibt es in den nächsten Jahren wohl noch erheblichen Anpassungsbedarf, zumal dann, wenn die Entwicklung so kommt, wie die KfW-Studie sie antizipiert. Allenfalls in Bayern und Teilen Baden-Württembergs könnte es demnach im Jahr 2035 noch in der Mehrheit der Kreise eine mittlere, hohe oder gar sehr hohe Filialdichte geben. Im gesamten Osten, aber auch in Schleswig-Holstein und weiten Regionen Nordrhein-Westfalens hingegen ist dann von einer sehr geringen Filialdichte auszugehen, was weniger als 2,6 Bankfilialen pro 10 000 Einwohner entspricht. Wenn Privat- und Firmenkunden hier nicht „abgehängt" werden sollen, müssen Service- und Betreuungskonzepte noch ordentlich weiterentwickelt werden.

Das gilt nicht zuletzt für das Mittelstandsgeschäft. Gerade an dieser Stelle mahnt die KfW dazu, die Bedeutung der Nähe für die Kreditversorgung nicht zu unterschätzen. Denn größere Nähe zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer sei in aller Regel mit einem verbesserten Informationsfluss verbunden, insbesondere hinsichtlich der „weichen" Informationen, die sich nicht im Zahlenwerk eines Unternehmen widerspiegeln, aber doch in die Kreditentscheidung einfließen. Heißt: Wird die Entfernung zu groß, dann könnten höhere Risikoaufschläge die Folge sein. Gerade in ohnehin eher strukturschwachen Gebieten wäre das sicher nicht hilfreich. Gut möglich also, dass das Mittelstandsgeschäft letztlich das Tempo des Filialabbaus bestimmen wird. Auch hier ist die Digitalisierung freilich weiter auf dem Vormarsch. **Red.**

Geschäftsstellendichte in Deutschland im Jahr 2015 (links) und 2035 (rechts)

Bankfilialen pro 10 000 Einwohner (Filialdichte) von 402 Kreisen und kreisfreien Städten



Anmerkung: Die Abbildung für das Jahr 2035 unterstellt das „Status quo"-Szenario: Es wird darin unterstellt, dass der Abbau des Filialnetzes mit der gleichen Geschwindigkeit erfolgt, wie er durchschnittlich in den Jahren 2000 bis 2015 beobachtet werden konnte. Eine sehr geringe Filialdichte ist definiert mit Werten unter 2,6, eine geringe Filialdichte liegt bei 2,6 bis 3,2, eine mittlere Filialdichte zwischen 3,2 und 4,0, eine hohe Filialdichte zwischen 4,0 und 5,1 und eine sehr hohe Filialdichte liegt ab einem Wert von 5,1 vor. Zum Vergleich: Deutschland insgesamt erreicht einen Wert von 3,5.

Quelle: Hoppenstedt Bankenortslexikon, Berechnungen KfW Research

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH