

NACHHALTIGKEIT

Neues Gold-Plating bei Sustainable-Finance?

Der Zwischenbericht des Sustainable-Finance-Beirats der Bundesregierung liest sich wie der Fünf-Jahres-Plan einer sozialistischen Zwangswirtschaft. Das sagte Dr. Jürgen Gros, Vorstandsvorsitzender und Präsident des Genossenschaftsverbands Bayern anlässlich der Jahrespressekonferenz des Verbands. Natürlich ist das überspitzt formuliert. Ganz Unrecht hat Gros allerdings nicht. Denn in den 85 Handlungsempfehlungen, die der Bericht auflistet, dominiert vor allem das Wort „Pflicht“.

Dass die öffentliche Hand in die Pflicht genommen wird, versteht sich von selbst. Wenn die Politik die Transformation der Gesellschaft in Richtung Nachhaltigkeit vorantreiben will, dann muss die öffentliche Hand auch eine Schlüssel- und Vorbildfunktion übernehmen.

Die Forderungen lauten hier: Die Akteure der öffentlichen Hand sollen die Mittelverwendung konsequent mit ihren Politikzielen verknüpfen. Konkret heißt das: Alle staatlichen Finanzierungsprogramme sollen deutlich stärker auf Umwelt- und Nachhaltigkeitsstandards ausgerichtet werden. Alle Förderprogramme, Exportfinanzierungen und Bürgschaften sind entsprechend anzupassen. Auch bei staatlich geförderten Finanzprodukten wie Riester- und Rürup-Rente sollen Nachhaltigkeitskriterien verbindlich integriert werden. Dies sollte auch für die Produkte der Förder-

banken und aller öffentlich organisiereten Finanzinstitute gelten. Außerdem soll es dem Bericht zufolge eine zeitlich begrenzte staatliche Förderung von transformationskonformen und/oder nachhaltigen Anlage- und Sparprodukten durch steuerliche Anreize oder Zuschüsse geben, um die Nachfrage anzukurbeln. Spätestens beim letztgenannten Punkt dürfte es schwierig werden: Schließlich hat sich die Politik schon lange von einer echten Sparförderung verabschiedet. Ob diese nun durch die Nachhaltigkeitsziele eine Renaissance erlebt, scheint da doch eher zweifelhaft – zumal die Rahmenbedingungen dafür sich durch den „Shutdown“ nicht eben verbessert haben.

Leichter wird es den Verantwortlichen fallen, den Blick auf die Finanzmarktakteure zu richten. Sie sollen Unternehmen Finanzierungen und privaten und institutionellen Investoren Investment-, Bank- und Versicherungsprodukte anbieten, die einen messbaren Beitrag zur Transformation leisten, und dabei ihre Berichterstattung zu Nachhaltigkeitsthemen ausweiten. Unter anderem sollen alle Finanzprodukte durch ein verpflichtendes Klassifizierungssystem vergleichbar werden, das den Beitrag jedes Finanzprodukts zur Transformation deutlich macht.

Die Pflicht zur einer nachhaltigkeitsbezogenen Berichterstattung soll jedoch zunehmend auch auf kleine und mittlere Unternehmen ausgeweitet werden, wobei im Sinne der „doppelten Wesentlichkeit“ auch eine Analyse der Zulieferer und Lieferketten einzubeziehen ist,

um auch die indirekten Wirkungen eines Unternehmens auf seine Umwelt und die Gesellschaft zu verdeutlichen. Spätestens an dieser Stelle könnte es kritisch werden. Denn es ist offensichtlich, dass viele kleine Unternehmen dazu nicht oder nur mit unverhältnismäßig großem Aufwand in der Lage sein werden. Jürgen Gros fürchtet bei einer Umsetzung dieser Handlungsempfehlungen eine „Auslese in der mittelständischen Wirtschaft“.

Die Deutsche Kreditwirtschaft sieht den Bericht allerdings noch aus einem anderen Grund kritisch: Wieder einmal geht es um das schon so oft kritisierte „Gold-Plating“, mit dem Deutschland über europäische Standards hinauschießt, um sich als europäischer Musterschüler zu präsentieren. „Als Anbieter nachhaltiger Finanzprodukte müssen wir uns auf einen europaweiten Regelungsrahmen verlassen können. Daher halten wir die Forderung des Sustainable-Finance-Beirats für kontraproduktiv, ergänzend zum europäischen Regelwerk zusätzlich nationale Regelungen zu schaffen“, so BVR-Präsidentin Marija Kolak, stellvertretend für die DK, deren Federführung der BVR dieses Jahr inne hat. Denn mit solchen, schärferen nationalen Sonderregelungen würde der Finanzmarkt Deutschland im Vergleich zu Anbietern in anderen europäischen Mitgliedsstaaten im Wettbewerb belastet statt gestärkt.

Natürlich lässt sich argumentieren, dass der Klimaschutz von solcher Dringlichkeit ist, dass es nationale Vorreiter braucht. Gleichzeitig können nationale Alleingänge bei diesem Thema jedoch am wenigsten bewirken. Zu Recht fordert die DK deshalb die Bundesregierung auf, sich in den europäischen Regulierungsprozess aktiv einzubringen und sich für ein praxistaugliches Regelwerk einzusetzen.

Die Sustainable-Finance-Strategie für die Bundesregierung kann nach Einschätzung der DK somit nur aufgehen, wenn sie im Einklang mit dem europäischen Regelwerk steht. Das vom Beirat geforderte Angebot nachhaltiger Finanzprodukte in allen Produktkategorien sollte dem Markt überlassen werden. Zudem sollten die Regulatoren auch beim Thema Nachhaltigkeit neue Regelungen auf den Kosten-Nutzen-Aspekt und den echten Mehrwert für Verbraucher selbstkritisch abklopfen.

DIE ZAHL

46

Prozent der Menschen in Deutschland erwarten keine Auswirkungen der Corona-Krise auf ihr persönliches Einkommen. Das geht aus einer Umfrage von Kantar zu den Auswirkungen des Corona-Virus in Deutschland, Frankreich, Italien, Kanada, Japan und den USA hervor, die vom 19. bis 21. März online

durchgeführt wurde. Damit sind die Deutschen im internationalen Vergleich am optimistischsten. Japan und Frankreich folgen mit 35 beziehungsweise 34 Prozent mit deutlichem Abstand. Am pessimistischsten sind die Menschen in Italien, von denen lediglich 16 Prozent keinerlei Auswirkungen auf ihre finanzielle Situation erwarten. Bereits zum Umfragezeitpunkt spürten in Deutschland 18 Prozent bereits Auswirkungen der Corona-Pandemie auf ihr persönliches Einkommen – gegenüber 29 Prozent in der Gesamtstichprobe aus den G7-Staaten. Am stärksten betroffen auch hier wieder die Menschen in Italien, wo sich das Corona-Virus bereits auf die ökonomische Situation von 37 Prozent der Befragten ausgewirkt hat. Red.

Fallen letztlich die Kosten höher aus als der Nutzen, wird das wieder einmal die Finanzbranche ausbaden dürfen. Wenn dann beispielsweise weitere Preiserhöhungen die Folge sind, wird das gewiss nicht der Gesetzgeber auf seine Kappe nehmen. Red.

ge Verwarentgelte „seit längerer Zeit geltende Praxis“. Doch auch im Firmenkundengeschäft sind „längst nicht alle Unternehmen“ betroffen. Möglicherweise werden es demnächst sogar noch

weniger, wenn die Corona-Krise an den Reserven der Unternehmen zehrt.

Die Banken selbst haben im vergangenen Jahr 4,5 Millionen Euro an Negativ-

NEGATIVZINSEN

Gefühlte Wahrnehmung

Die Nerven liegen offenbar blank: Nach dem Genossenschaftsverband – Verband der Regionen hat auch der Genossenschaftsverband Bayern das Thema Negativzinsen auf seiner Jahrespressekonferenz angesprochen. Auch in Bayern ärgert man sich über die verzerrte Wahrnehmung, die die VR-Banken immer wieder in ein schlechtes Licht rückt. Das, so Verbandspräsident Jürgen Gros, liegt vor allem an der schieren Anzahl genossenschaftlicher Institute. Denn wenn ein bundesweit tätiges Kreditinstitut für sich entscheidet, „Verwarentgelte“ einzuführen, ist das eine einmalige Meldung. Bei den Genossenschaftsbanken oder auch den Sparkassen gibt es auf den einschlägigen Plattformen jedes Mal eine Meldung, wenn sich ein Haus dafür entscheidet. So werden die Marken „VR“ und „Sparkasse“ sehr viel häufiger in Verbindung mit Negativzinsen wahrgenommen. Bei 227 VR-Banken in Bayern und 841 bundesweit handele es sich somit primär um eine „gefühlte Wahrnehmung“.

Tatsächlich ist die Relevanz jedoch gering, wie Gros ausführt: Zwar hat etwa jede dritte Volks- und Raiffeisenbank in Bayern inzwischen Negativzinsen für Privatkunden eingeführt. Weil jedoch der durchschnittliche private Kunde rund 20000 Euro auf dem Konto hat und die „Verwarentgelte“ überwiegend auf sechstellige Einlagen angewendet werden, betreffen sie tatsächlich weniger als 0,5 Prozent der Privatkunden, anders ausgedrückt: 32 200 von insgesamt 6,44 Millionen Kunden. Negativzinsen, die von Privatkunden gezahlt wurden, machen lediglich 0,1 Prozent des gesamten Zinsertrags der Banken aus. Insgesamt haben Privatkunden der bayerischen Volks- und Raiffeisenbanken 2019 rund 2 Millionen Euro Negativzinsen bezahlt.

Im Firmenkundengeschäft sieht das ein wenig anders aus. Hier sind Gros zufol-

zinsen an die EZB überwiesen. Dass es nicht noch mehr war, lag Gros zufolge zum einen an den neuen „Freibeträgen“, zum anderen daran, dass auch Sparer umzudenken beginnen und von tradierten Sparanlagen verstärkt aufs Wertpapiersparen umschwenken. Nicht zuletzt haben sich auch die Negativzinsen bemerkbar gemacht – haben sie doch den massiven Mittelzufluss von den Kommunen gestoppt. Red.

KOMMUNIKATION

Corona: Katalysator für die Digitalisierung

Die Banken bleiben geöffnet. So sagte es Bundeskanzlerin Angela Merkel bei der Pressekonferenz, mit der die von der



Bundesregierung und den Ländern beschlossenen Maßnahmen vorgestellt wurden, mit denen Deutschland gleichsam „heruntergefahren“ wird, um die weitere Ausbreitung des Corona-Virus zu verlangsamen. Im Kern ist das natürlich richtig: Geldautomaten werden weiterhin funktionieren und sollen auch weiter bestückt werden. Der Zahlungsverkehr wird aufrechterhalten, ebenso die Wertpapierabwicklung. Und es wird auch weiterhin Kredite geben.

Mit dem Begriff „offen“ ist es aber ein Stück weit wie mit dem Begriff „Nähe“. So wie Nähe im digitalen Zeitalter nicht allein räumlich verstanden wird und nicht unbedingt die Filiale um die Ecke bezeichnet, so heißt „offen“ in Zeiten von Corona nicht, dass die Filialen von Banken und Sparkassen zu den üblichen Öffnungszeiten wie gewohnt geöffnet sind. Sondern die Branche hat begonnen, auch hier zu reduzieren.

Bei der Sparda-Bank West beispielsweise sind 34 von 82 Filialen aufgrund von Corona geschlossen. Und die Hypovereinsbank hat seit dem 17. März 101 der deutschlandweit 337 Filialen ebenfalls geschlossen und 30 Prozent der Filialteams ins Homeoffice geschickt worden. Um Kunden in allen Regionen Deutschlands auch weiterhin persönlich zu beraten, werden die Filialen im wöchentlichen Rhythmus alternierend geöffnet. Eine Filiale, die also eine Woche geschlossen hatte, wird in der Folgewoche wieder geöffnet und dafür ein anderer Standort vorübergehend geschlossen. Telefonisch stehen auch die Berater, die in temporär geschlossenen Filialen tätig sind, weiterhin für die Kunden zur Verfügung.

In Sachen Kommunikation zum Thema hat die Branche ihre Hausaufgaben

gemacht: Beeinträchtigungen durch Corona sind online das Thema schlechthin auf der Startseite der Banken und Sparkassen. „Wir bleiben die Bank an ihrer Seite“ heißt es zum Beispiel auf der Website der Commerzbank – da-

neben ein Bild des Vorstandsvorsitzenden Michael Mandel und der handschriftliche Satz: „Die Commerzbank steht auch in diesen schwierigen Zeiten an der Seite ihrer Kunden.“

Gleichzeitig machen die Institute aus der Not eine Tugend – und werben angesichts bereits verfügbarer oder möglicherweise kommender Filialschließungen für ihre digitalen Angebote. So fordert die Naspa zum „Sicherheit-check“ auf, bei der HVB heißt es



„Flexibilitätscheck“, bei dem es zum Beispiel um die Anmeldung zum Online-Banking, die Einwilligung, von der Bank angerufen zu werden, die Aktualität der Kontaktdaten und das Installieren der Banking-App geht. Dazu gibt es auf der

Startseite im Bereich „Privatkunden“ ein Youtube-Video, in dem erklärt wird, wie Bankgeschäfte auch dann funktionieren, wenn man nicht zur Bank gehen kann.

Günther Högner, der Vorstandsvorsitzende der Nassauischen Sparkasse, erwartet denn auch, dass die Pandemie dazu führen wird, dass sich Kunden stärker als bisher an digitale Angebote gewöhnen und die Akzeptanz auch für die Videoberatung steigen wird. Gleiches wie für die Videoberatung könnte im Bereich Zahlungsverkehr gelten. Denn auch hier haben nicht nur die Sparkassen dazu aufgefordert, aus hygienischen Gründen verstärkt bargeldlos, vor allem kontaktlos zu bezahlen. Auch Geschäfte fordern teilweise Kunden zum bargeldlosen Zahlen auf.

Auch nach der Krise könnte dieser Schub in Sachen Digitalisierung anhalten. Denn erfahrungsgemäß nutzen Kunden, neue digitale Services weiter, wenn die Skepsis erst einmal überwunden ist und das Angebot ausprobiert wurde. Das Corona-Virus könnte also gewissermaßen zum Katalysator für die Digitalisierung werden.

Das heißt natürlich nicht, dass nach dem Höhepunkt der Krise niemand mehr eine persönliche Beratung vor Ort in Anspruch nehmen wird. Doch das Nebeneinander von persönlicher und Videoberatung könnte selbstverständlicher werden. Dann sinken vielleicht auch die Widerstände, wenn Kreditinstitute weitere Filialen schließen. Red.

REGULIERUNG

Virtuelle HV als Testfall

In mancher Hinsicht steckt der Gesetzgeber in der Corona-Krise in der Zwickmühle. Das gilt auch für das Abhalten von Hauptversammlungen bei Aktiengesellschaften. Einerseits können Hauptversammlungen aus aktienrechtlicher Perspektive nicht einfach abgesagt werden. Andererseits können sie wegen des Versammlungsverbots auch nicht in gewohnter Form stattfinden. In Zeiten der Digitalisierung heißt der Ausweg: Online-Hauptversammlung.

Dafür macht der Gesetzgeber den Weg frei. Mit dem am 23. März von der Bundesregierung verabschiedeten Ge-

setzesentwurf werden erstmals virtuelle Hauptversammlungen möglich. Auch dabei soll es eine Fragemöglichkeit für die Aktionäre geben – an sich durchaus nachvollziehbar. Technisch dürfte das aber an Grenzen stoßen. Schließlich sind die Unternehmen ebensowenig auf Online-Hauptversammlungen vorbereitet wie die Schulen auf digitales Lernen. Es fehlt schlicht die erforderliche Infrastruktur.

Lösungen, wie sie beispielsweise für Online-Presskonferenzen eingesetzt werden, lassen sich nicht automatisch beliebig skalieren. Was etwa für die Mitgliederversammlung einer kleineren Genossenschaftsbank funktioniert, kann bei Publikumsgesellschaften, an deren Hauptversammlung mehrere Tausend Aktionäre teilnehmen, durchaus an Grenzen stoßen – und sei es nur durch Überlastung der Server. Die Forderung des Deutschen Aktieninstituts, dass es dem Ermessen des Vorstands überlassen sein sollte, welche Form der Fragemöglichkeit er anbietet, scheint deshalb berechtigt.

Gleiches gilt für die Forderung, die Frist, innerhalb derer Fragen für die Hauptversammlung einzureichen sind, von zwei auf vier Tage zu verlängern. Schließlich müssen diese Fragen im Zweifelsfall von einem krankheitsbedingt reduzierten Team im Homeoffice gesichtet und geordnet werden. Auch deshalb ist es wichtig, die Anforderungen an virtuelle Hauptversammlungen nicht höher zu schrauben als unbedingt erforderlich.

Gut möglich, dass nicht alle Hauptversammlungen, die zum ersten Mal virtuell organisiert werden, optimal und zur Zufriedenheit aller Beteiligten ablaufen werden. Insofern ist es gut, dass der Gesetzgeber die Regelungen zunächst auf das Jahr 2020 beschränkt, sofern sie nicht durch das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz auf 2021 verlängert werden. Das gibt allen Beteiligten Zeit zu diskutieren, ob Hauptversammlungen ohne Präsenzpflicht auch in Zukunft möglich sein sollen und welche Regelungen dafür möglicherweise wie anzupassen sind. Vielleicht wäre ja für die Zukunft ein Sowohl-als-auch denkbar. So manchem Aktionär, der zwar gerne teilnehmen, dafür aber nicht quer durch die Republik reisen möchte, käme das vielleicht entgegen.

Für Genossenschaften ist die Lage ein wenig einfacher: Sie sind nicht gezwungen, „virtuelle“ Versammlungen durchzuführen, sondern können auch warten, bis die Ausbreitung der Infektionen abgeklungen ist und die Beschränkungen der Versammlungsmöglichkeiten aufgehoben wurden. Die Versäumung der Sechsmonatsfrist des § 48 Absatz 1 Satz 3 GenG hat dann keine Sanktionen zur Folge und die Fristeinholung kann auch nicht durch ein Zwangsgeld nach § 160 GenG erzwungen werden. Im Rahmen der genossenschaftlichen Pflichtprüfung hätte ein Aufschieben der Mitgliederversammlung auch nicht zur Folge, dass die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung in Zweifel gezogen werden könnte. Daher bedarf es anders als bei § 175 Absatz 1 Satz 2 Aktiengesetz für Genossenschaftsbanken keiner Verlängerung der Frist. Red.

VERSICHERUNGEN

Corona-Folgen für die Assekuranz

Immer mehr breitet sich das Corona-Virus aus, immer stärker beeinflusst es Wirtschaft und Gesellschaft. Zudem hat das Virus das Zeug dazu, sich noch lange, wenn der Höhepunkt der Epidemie längst überschritten ist und wieder Normalität einkehrt, bemerkbar zu machen – nicht zuletzt bei der Frage nach dem Versicherungsschutz. Denn natürlich hofft jeder, der in der einen oder anderen Form von Corona-bedingten Einschränkungen betroffen ist, zumindest den materiellen Schaden von einer Versicherung ersetzt zu bekommen.

In vielen Fällen wird sich diese Hoffnung nicht erfüllen. Pandemie-Deckungen sind im deutschen Markt eher selten und wenn, dann nur mit geringen Deckungssummen unterlegt, so der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV. Vermehrte Schadenregulierung erwartet die Branche deshalb am ehesten im Bereich der Kreditversicherung, wenn als Folge der konjunkturellen Rückwirkungen das Insolvenzzisiko steigt.

Dennoch fängt die Branche an vorzubauen „Angst löst keinen Versicherungsschutz aus“, titelte zum Beispiel der Bund Deutscher Versicherungskauf-

leute e.V. (BVK), Stuttgart, im März eine Pressemitteilung. Konkret heißt das: Wer beispielsweise aus bloßer Sorge, sich anstecken zu können, von einer Reise zurückgetreten ist, der hat keinen Anspruch auf Zahlungen aus seiner Reiserücktrittsversicherung. Gleiches gilt für Unternehmen, die präventiv ihren Betrieb geschlossen haben. Auch dann greift die Betriebsschließungsversicherung nicht. Ob die Versicherungen die behördlich angeordneten Schließungen abdecken, ist aktuell umstritten

Der administrative Aufwand für die Branche könnte so oder so stark steigen – allein deshalb, weil viele vermeintlich versicherte Schäden gemeldet werden und dann abschlägig beschieden werden müssen. Auch wenn solche Absagen völlig zu Recht erfolgen, birgt Corona somit zusätzlich ein Imagerisiko für die Branche. Zudem ist keineswegs auszuschließen, dass eine beträchtliche Anzahl von Versicherten versuchen wird, über den Rechtsweg doch noch eine Versicherungsleistung zu erhalten.

Vielleicht bietet Covid-19 jedoch auch neues Geschäftspotenzial. So, wie nach Großschadensereignissen an der Unwetterfront die Nachfrage nach Elementarschadenversicherungen steigt, so dürften Unternehmen jetzt verstärkt über den Abschluss einer Pandemieversicherung nachdenken. Auch im Privatkundenbereich sind vielleicht ganz neue Angebote denkbar, die beispielsweise im Quarantänefall greifen. Red.

RECHTSFRAGEN

EuGH kreiert doppelten Widerrufsjoker

Verbraucherkreditverträge müssen in klarer und prägnanter Form die Modalitäten für die Berechnung der Widerrufsfrist angeben. Das hat der Europäische Gerichtshof am 26. März entschieden. Es reicht nicht aus, dass der Vertrag hinsichtlich der Pflichtangaben, deren Erteilung an den Verbraucher für den Beginn der Widerrufsfrist maßgeblich ist, auf eine nationale Vorschrift verweist, die selbst auf weitere nationale Rechtsvorschriften verweist.

Im konkreten Fall geht es um einen Kunden der Kreissparkasse Saarlouis, der im Jahr 2012 einen Grundpfand-

rechtlich gesicherten Kredit über 100 000 Euro mit einem bis zum 30. November 2021 gebundenen Sollzinssatz von 3,61 Prozent pro Jahr aufnahm. Laut Kreditvertrag begann die 14-tägige Widerrufsfrist, nachdem der Darlehensnehmer alle Pflichtangaben erhalten hat, die eine bestimmte Vorschrift des deutschen Bürgerlichen Gesetzbuchs vorsieht. Welche genau das sind, führt der Vertrag jedoch nicht auf. Stattdessen verweist er auf § 492 Absatz 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches, wo wiederum auf andere Paragraphen verwiesen wird.

Genau in dieser sogenannten „Kaskadenverweisung“ liegt nach Einschätzung des EuGH der Fehler. Der Verweis auf eine Rechtsvorschrift, die selbst auf weitere Vorschriften verweist, ist zu unpräzise. Denn so könne der Verbraucher auf der Grundlage des Vertrags weder den Umfang seiner vertraglichen Verpflichtung bestimmen noch überprüfen, ob der von ihm abgeschlossene Vertrag alle erforderlichen Angaben enthält, und erst recht nicht, ob die Widerrufsfrist, über die er verfügen kann, für ihn zu laufen begonnen hat. Der vom Kunden Anfang 2016 erklärte Widerruf des Vertrags ist deshalb dem EuGH zufolge rechtmäßig.

Die Folgen dieses Urteils sind vermutlich weitreichend. Denn es geht um Immobilienkredite und Verbraucherkredite gleichermaßen. Das Landgericht Saarbrücken, das den Europäischen Gerichtshof angerufen hatte, vertrat die Rechtsauffassung, dass der deutsche Gesetzgeber die Regelungen der Verbraucherkreditrichtlinie auch auf grundpfandrechtlich gesicherte Kreditverträge anwende. Dem folgt der EuGH, um eine einheitliche Auslegung der deutschen Rechtsvorschriften zu gewährleisten.

Das wiederum bedeutet, dass das Urteil einen neuen Widerrufsjoker schafft, der auf zwei Vertragstypen angewandt werden kann: Im Bereich der Immobilienkredite von solchen Kunden, die ihren laufenden Kredit widerrufen wollen, um eine günstigere Finanzierung zu erreichen; und im Bereich der Konsumentenkredite vor allem von Diesel-Fahrern, die hier eine Möglichkeit sehen, ihren bestehenden Finanzierungsvertrag zu widerrufen, um das Fahrzeug an die Bank zurückgeben zu können und sich so für Werteinbußen schadlos halten zu können.

Anwaltskanzleien, die sich mit der Diesel-Thematik befassen, haben bereits begonnen, darauf hinzuweisen. Beispielsweise sieht die Kanzlei Dr. Stoll & Sauer Rechtsanwalts-gesellschaft mbH in Lahr „durch das Urteil des Gerichtshofs gute Chancen, dass geschädigte Verbraucher den Diesel-Skandal hinter sich lassen können“. Potenziell seien fast 20 Millionen Autokredit- und Leasing-Verträge mit einem Volumen von 340 Milliarden Euro betroffen. Denn die vom EuGH monierte Klausel findet sich in beinahe allen Verbraucherkreditverträgen, die seit Juni 2010 abgeschlossen wurden. Die Immobilienkredite, die nun auch widerrufbar werden, sind in dieser Zahl noch gar nicht inbegriffen. Red.

VERSICHERUNGEN

R+V gerüstet für Effekte der Epidemie

Die Staatshilfen für Unternehmen im behördlich verordneten Stillstand, das hat sich schnell gezeigt, bewirken weit weniger als versprochen. Nur, wer ohne Rücklagen quasi schon am Boden liegt, kann auf die versprochenen Liquiditätshilfen hoffen. Für die vielen, auf die das nicht zutrifft, die aber dennoch unter dem Einfrieren der Wirtschaft leiden, muss es deshalb darum gehen, Kosten zu sparen, wo immer möglich.

Getreu der genossenschaftlichen Idee hat sich die R+V, die sich mit 15 000 Mitarbeitern im Homeoffice selbst im Krisenmodus befindet, dazu einiges einfallen lassen. In der Kfz-Versicherung für Firmenkunden wird eine beitragsfreie Ruheversicherung für Firmenfahrzeuge ohne amtliche Stilllegung angeboten, da viele Zulassungsstellen ohnehin geschlossen haben. Zudem wird die jährliche Gewinnbeteiligung für Firmenkunden mit gutem Schadenverlauf vorgezogen, um ihnen Liquidität zu verschaffen. In der Warenkredit- und Kautionsversicherung will der genossenschaftliche Versicherer keine generellen Einschränkungen oder Reduzierungen bei übernommenen Risiken vornehmen. Und die Berufshaftpflicht für Ärzte wird auf telemedizinische und telefonische Beratungen sowie die Praxisvertretung erweitert.

Corona-Lösungen für Privatkunden sind unter anderem die zinslose Stun-

dung der Beiträge zu Sparverträgen zum Vermögens- und Vorsorgeaufbau für sechs Monate oder in der Krankenvollversicherung die Möglichkeit, auf einen Tarif mit geringerem Leistungsumfang und/oder höherem Selbstbehalt zu wechseln und innerhalb von sechs Monaten ohne Gesundheitsprüfung in den Ursprungstarif zurückkehren zu können.

Was das alles für die Geschäftsentwicklung 2020 bedeutet, lässt sich heute noch gar nicht absehen und wird vor allem davon abhängen, wie es mit der Pandemie weitergeht. Der R+V hält jedoch den Wegfall versicherter Risiken, Vertragsbeendigungen oder Beitragsfreistellungen ebenso möglich wie erhöhte Leistungszahlungen in der PKV durch den Anstieg von stationären oder gar intensivmedizinischen Behandlungen oder einen Anstieg der Schaden- aufwendungen in der Kompositsparte, vor allem in der Kautions-, Warenkredit oder Arbeitslosenversicherung.

Die Ergebnisse des Jahres 2019 treten demgegenüber fast in den Hintergrund. Ein Blick auf die Zahlen lohnt aber dennoch – und sei es auch nur, weil es in der Zeit „nach Corona“ den Vergleichsmaßstab bilden wird, wenn die Dinge sich hoffentlich wieder normalisieren.

Das Beitragswachstum lag in allen Sparten über den Erwartungen und – mit Ausnahme der Leben-Sparte – auch über dem Markt. Im Leben-Geschäft liegt das am starken Wachstum der Einmalbeiträge im Markt, die bei der R+V weitaus geringere Bedeutung haben. Branchenweit legten die Einmalbeiträge um 35,1 Prozent zu, bei der R+V „nur“ um 9,4 Prozent. Bei den laufenden Beiträgen hingegen fiel das Wachstum bei der R+V mit 3,8 Prozent deutlich höher aus als im Markt (0,6 Prozent). Insgesamt kommt der genossenschaftliche Versicherer 2019 in der Lebens- und Pensionsversicherung erstmals auf Beitragseinnahmen von mehr als 8 Milliarden Euro.

Nach wie vor versteht sich die R+V in der Lebensversicherung als Komplettanbieter und bietet deshalb auch weiterhin Produkte mit klassischen Langzeitgarantien an. Deren Anteil an den Beitragseinnahmen sinkt allerdings auch bei der R+V und betrug 2019 weniger als die Hälfte der gebuchten Beiträge in der Lebens- und Pensions-

sparte (ohne bAV und RKV). Knapp jeder dritte Beitragseuro entfällt auf Produkte mit neuen Garantien.

Der Marktanteil in der Leben-Sparte wird bei den gebuchten Beiträgen für 2019 mit 8,0 angegeben (nach 8,3 im Vorjahr). Auch dieser leichte Rückgang liegt wiederum an den Einmalbeiträgen, wo die R+V auf 10,2 Prozent Marktanteil kommt, was einem Rückgang um 2,5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr entspricht. Bei den laufenden Beiträgen (6,6 Prozent) und der bAV (15,0 Prozent) hingegen haben die Wiesbadener Marktanteile hinzugewonnen.

Im Kompositgeschäft hat sich die Mitglieder-Privatpolice VR Mitglieder Plus, bei der den Mitgliedern jeder Bank als Kollektiv bei guter Schadenentwicklung Beiträge erstattet werden, als eine der erfolgreichsten Produkteinführungen in der Geschichte des Unternehmens erwiesen. 649 Volks- und Raiffeisenbanken nehmen mittlerweile teil, mit 150 000 Kunden und 250 000 abgeschlossenen Verträgen. In der ersten Beitragsrückerstattung wurden 4,6 Millionen Euro an die Kunden zurückbezahlt. Aufgrund des Erfolgs soll das Konzept weiter ausgebaut und künftig auch auf die Kfz-Versicherung ausgedehnt werden.

Auch die von Vorstandschef Norbert Rollinger in Angriff genommene Digitalisierung steht weiter auf der Agenda. Gemeinsam mit der Fiducia und GAD IT und dem BVR arbeitet die R+V an einer gemeinsamen Vertriebsplattform, die über das Online-Banking der Genossenschaftsbanken läuft und bis 2022 alle Omnikanal-Produkte und -Services der Finanzgruppe vereinen soll. Erste Versicherungsprodukte befinden sich im Test bei Beratern und Kunden. Red.

FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Die Stunde der Hausbank

Die im Vergleich zum Privatkundengeschäft hohe Kundenloyalität im Firmenkundengeschäft hat vor allem einen Grund: die Hoffnung darauf, im Krisenfall einen verlässlichen Partner an der Seite zu haben, der das Unternehmen durch die Krise begleitet. Schwierige Zeiten für Unternehmen werden so zur Bewährungsprobe für die Hausbank – aber gleichzeitig auch zur Chance.

Denn wenn es gelingt, das Unternehmen gemeinsam wieder in sicheres Fahrwasser zu bekommen, dann stärkt das die Kundenbeziehung.

Auch bei der Corona-Krise ist das nicht anders. Vor allem deswegen, weil viele Unternehmen durch die Einschränkungen im gesellschaftlichen und Wirtschaftsleben unverschuldet in Schwierigkeiten geraten, müssen Banken und Sparkassen nun zeigen, wie ernst es ihnen mit der immer wieder beschworenen Partnerschaft ist. Ein Beispiel von vielen ist die Santander Bank, die ihre Handelspartner seit dem 23. März mit einer pauschalen Tilgungsaussetzung von 90 Tagen in der Händler-Einkaufsfinanzierung unterstützt. Alle in den nächsten 90 Tagen gemäß Zahlungsplan fälligen Teilzahlungs- und Schlussraten für Fahrzeuge in der Händler-Einkaufsfinanzierung werden um jeweils 90 Tage verschoben. Zudem ermöglicht die Bank bei Bedarf Händlern und Kunden eine unbürokratische Nutzung von Leasingfahrzeugen für bis zu drei weitere Monate über das vertraglich vereinbarte Vertragsende hinaus, wobei die vereinbarte Leasingrate weiterhin Bestand hat.

Maßnahmen wie diese helfen zu vermeiden, dass an sich gesunde Unternehmen durch das „Herunterfahren“ der Wirtschaft in Schieflage geraten und die Banken anschließend auf einem Berg notleidender Kredite sitzen. Sie stärken die Kundenloyalität – und grenzen gleichzeitig die klassische Hausbank gegen neue Finanzierungsformen in der digitalen Welt ab. So wird Covid-19 auch für B2B-Fintechs im Bereich der Mittelstandsfinanzierung zum Lackmestest: Finden sie keine Modelle, den finanzierten Unternehmen über die Corona-Zeit hinwegzuhelfen, dann dürfte die Akzeptanz ihrer Geschäftsmodelle nach der Krise deutlich sinken. Red.

VERMÖGENSVERWALTUNG

Quirin Bank lässt Kunden „mäandern“

Vermutlich war es eine glückliche zeitliche Koinzidenz, dass die Quirin Bank ihr neues Geschäftsmodell ausgerechnet kurz vor dem Einfrieren der Wirtschaft vorstellte, als es an den Märkten

bereits turbulent zugeht. Es war jedoch eine Punktlandung. Der Zeitpunkt, den Robo Advisor Quirion mit persönlicher Beratung zu verknüpfen, hätte kaum günstiger sein können.

Seit dem 12. März macht die Quirin Bank das Geschäftsmodell durchlässig: Auch Kunden des digitalen Vermögensverwalters Quirion können sich seitdem in den 13 Niederlassungen der Quirin Privatbank persönlich beraten lassen. Umgekehrt können auch Beratungskunden zum günstigeren Digitalangebot wechseln, wenn sie keinen Beratungsbedarf sehen. Damit sollen Privatbank und die digitale Geldanlage gleichberechtigt nebeneinander stehen und die Kunden müssen sich nicht mehr für das eine oder andere Modell entscheiden, sondern können jederzeit friktionsfrei hin- und her „mäandern“, wie es der Vorstandsvorsitzende Karl Matthäus Schmidt formuliert.

Drei Modelle stehen dabei zur Wahl: die rein digitale Geldanlage ohne persönlichen Ansprechpartner, das hybride Modell aus digitaler Geldanlage plus persönliche Betreuung vor Ort sowie die klassische Depotöffnung in der Bank mit umfassender Beratung vor Ort. Diese drei Modelle variieren hinsichtlich Preis sowie Intensität und Individualisierung der Beratung.

Mit dieser Verzahnung von digitaler Geldanlage und persönlicher Beratung will die Bank auf veränderte Kundenbedürfnisse antworten und neue Kundengruppen erschließen. Dabei richtet sich der Blick auf jüngere, digital affine Bevölkerungsschichten. Dem neuen Modell vorangegangen ist eine Reihe interner Aufgaben, bei denen es nicht zuletzt darum ging, bei den Beratern Konkurrenzängste zur digitalen Welt abzubauen. Denn natürlich kann es durchaus sein, dass bisherige Beratungskunden, wenn alles gut läuft, in das preisgünstigere digitale Modell ohne Beratung wechseln – auch wenn diese Gefahr aktuell eher gering sein dürfte.

Es ging aber auch darum, dass die Berater alle Kunden als gleichwertig betrachten sollen. Es soll eben keinen Unterschied machen, ob ein vermögender Kunde der Quirin Privatbank oder ein Quirion-Kunde mit eher überschaubarem Vermögen in die Beratung kommt. Sondern der Kunde zählt als Kunde für das Unternehmen als Gan-

zes. Das wurde in einer Präambel „One Bank“ so definiert. Das allein reicht allerdings nicht, so Dr. Christian Ohswald, Leiter Privatkundengeschäft. Sondern es müssen auch die Verzielungssysteme darauf ausgerichtet werden. Bei der Quirin Bank heißt das: Die Bank zahlt jetzt höhere Fixgehälter. Der variable Anteil sinkt – und er orientiert sich am Erfolg in der Gruppe. Red.

GELDANLAGE

Klassische Sparer als Krisengewinnler?

Wenn das keine gute Nachricht in Sachen Wertpapierkultur ist: Zwei Drittel (67,8 Prozent) der Deutschen machen die aktuellen Einbrüche an den Aktienmärkten nichts aus, weil sie davon ausgehen, dass Aktien langfristig immer steigen. Das geht zumindest aus einer Online-Umfrage des Hamburger Immobilien Fintechs Exporo unter 1 000 Bundesbürgern hervor.

Der Aussage „Mir bereiten die derzeitigen Einbrüche an der Börse Sorge. Ich habe Angst, dass meine Anlagewerte in die Verlustzone geraten und ich Geld verliere“ stimmen demnach nur 36,7 Prozent der Befragten zu. Das scheint überraschend wenig und liegt möglicherweise am Zuschnitt der Stichprobe, zu dem keine näheren Angaben gemacht werden.

Weiterhin halten die Befragten Immobilien für sehr wertstabil. 14 Prozent der Befragten stimmen dem voll zu, 36,4 Prozent stimmen eher zu.

Auch für klassische Sparer scheint sich zumindest ein Streifen Licht am Horizont zu zeigen. Denn das Portal Tagesgeldvergleich.net hat einen Anstieg der Zinsen auf Tages- und Festgelder ausgemacht. Bis zu 0,6 Prozent auf das zuletzt oft unverzinsten Tagesgeld und bis zu 1,05 Prozent auf das einjährige Festgeld sind in Zeiten von Negativzinsen schon fast echter Luxus. Der Grund ist auch hier die Corona-Krise. Die Zinsen erhöhen nämlich vor allem solche Anbieter, die direkt mit Unternehmen verbunden sind und sich mit Liquidität versorgen, um für die zu erwartenden Zahlungsschwierigkeiten ihrer Kunden gerüstet zu sein. Als Beispiel nennt das Portal die niederländische Lease Plan Bank. Red.

NASPA

Digitale Fitness zahlt sich aus

Seit Mitte März ist alles anders. In einem Umfeld, in dem Schulen, Kindergärten, Rathäuser, Büchereien, Schwimmbäder, Museen, Bankfilialen und viele mehr geschlossen haben, in der Tagungen abgesagt und größere Menschenansammlungen ohnehin verboten werden, finden auch Pressekonferenzen nur noch per Telefonkonferenz oder Videostreaming statt.

Auch die Bankberatung wird Corona verändern, meint Günther Högner, der Vorstandsvorsitzende der Nassauischen Sparkasse, Wiesbaden. Die Schließung von Filialen hält er für ein gutes, gangbares Mittel, obwohl die Naspa zum Zeitpunkt der PK noch keine entsprechenden Maßnahmen beschlossen hatte. Je länger die Krise dauert und je stärker das öffentliche Leben „heruntergefahren“ wird, umso mehr werden sich die Menschen an die neue Technik gewöhnen und wird die Akzeptanz der Videoberatung steigen. Insofern erwartet Högner von Covid-19 einen neuerlichen Schub für die Digitalisierung.

Umso mehr freut es ihn, das die Naspa in Sachen digitaler Fitness deutlich vorangekommen sei – unter anderem mit einem „digitalen Führerschein“ und i-Pads für alle Mitarbeiter, was in der Krise zudem den Grundstock dafür bietet, Mitarbeiter ins Homeoffice zu schicken. Der Beratungsbedarf an sich ist freilich unverändert – und zumindest im Wertpapiergeschäft höher denn je. Denn gerade diejenigen Kunden, die ihr Sparverhalten im vergangenen Jahr neu ausgerichtet haben und ins Wertpapiergeschäft eingestiegen sind, haben viele Fragen, wie Högner es formuliert.

Gut möglich, dass das demnächst auch für Kunden mit Baufinanzierungsverträgen gilt. Denn wem durch den Shutdown das Einkommen teilweise oder gänzlich wegbricht, der könnte schnell auch mit seiner Finanzierung an Grenzen kommen. Dass viele Kunden sich angesichts der niedrigen Zinsen in den letzten Jahren „etwas mehr Haus“ geleistet haben als früher, könnte sich dabei als kritisch erweisen. Noch schlimmer könnte es im Firmenkreditgeschäft

werden. Hier warnt Högner vor: „Wir werden nicht überall helfen können“.

Das Plus bei den Darlehenszusagen um 15 Prozent auf 1,826 Milliarden Euro, das die Naspa 2019 verbuchen konnte, könnte somit von der Erfolgsmeldung, wie es zu normalen Zeiten gewesen wäre, unter Umständen zum Risikofaktor werden. Das fast komplette Herunterfahren der Wirtschaft mit all seinen Folgen konnte das beste Risikomanagement nicht voraussehen. Eine möglicherweise höhere Risikoquote für 2020 schließt die Naspa deshalb nicht aus.

Bei den Kundeneinlagen konnten die Wiesbadener im vergangenen Jahr ein Plus um 0,3 Milliarden Euro auf 9,4 Milliarden Euro verzeichnen, wobei das Wachstum fast ausschließlich aus dem Mengengeschäft kam. Zwei Drittel die-

ses Wachstums entfielen auf Einlagen mit täglicher Fälligkeit, von 6,9 auf 7,1 Milliarden Euro. Wie sich die Corona-Krise hier auswirkt, ist vermutlich noch gar nicht abzusehen. Einerseits ist damit zu rechnen, dass Kunden, die Einkommenseinbußen hinnehmen müssen, ihre Einlagen abschmelzen. Andererseits könnte dieser Effekt durch einen Einbruch des Wertpapiergeschäfts überkompensiert werden. Die Neueinsteiger unter den Kunden der Naspa reagieren jedenfalls „etwas hektisch“, wie Högner sagt. Die Einbrüche beim Dax, so seine Prognose, werden dazu führen, dass Aktien wieder als hoch risikoreich eingestuft werden. Der Anstieg des Provisionsüberschusses um 6,0 Millionen im vergangenen Jahr (darin enthalten 2,7 Millionen Euro an Giroerträgen) wird deshalb wohl auch schwer zu wiederholen sein. Red.