FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Gründungs-Boom durch Corona?

Seit langem hat die Marktforschung einen engen Zusammenhang zwischen Wirtschafts- und Beschäftigungslage einerseits und dem Gründungsgeschehen andererseits ausgemacht. In wirtschaftlich guten Zeiten mit geringer Arbeitslosigkeit sinkt demnach die Gründungsbereitschaft, in schwierigen Zeiten steigt sie hingegen an. Oftmals handelt es sich dabei dann um eine Art „Notgründung", großenteils in der Soloselbstständigkeit. In der Corona-Krise scheint das nicht anders zu sein. Das legen die Ergebnisse einer Ende Oktober 2020 im Auftrag der MBH Corporation PLC von Pureprofile durchgeführte Online-Befragung von 12 800 deutschen Erwachsenen nahe. 324 800 Deutsche haben demnach während der Corona-Krise ein eigenes Unternehmen gegründet. Weitere 22 Prozent planen noch zu gründen. 58 Prozent davon wollen dies innerhalb der nächsten zwölf Monate tun.

Als Grund für die Gründung eines eigenen Unternehmens gibt jeder Vierte eine Gehaltskürzung am Arbeitsplatz an, während 22 aufgrund der Krise ihre Lebenseinstellung geändert haben. Etwa 21 Prozent glauben eine Marktlücke für die Art von Unternehmen erkannt zu haben, die sie gründen wollen. 20 Prozent wurden entlassen und können keine andere Arbeit finden, 12 Prozent begründen ihre Entscheidung damit, dass sie immer wieder beurlaubt werden.

An der Spitze der geplanten Gründungen stehen Einzelhandelsunternehmen (20 Prozent), 15 Prozent wollen Unternehmen der verarbeitenden Industrie/des Maschinenbaus gründen. Jeweils 11 Prozent der künftigen Unternehmen sollen Gastronomiebetriebe oder Unternehmen in der Finanzdienstleistungsbranche sein. 35 Prozent der potenziellen Gründer wollen dies auf eigene Faust tun. 39 Prozent beabsichtigen jedoch, ein Familienunternehmen zu gründen, wobei 30 Prozent dies mit ihrem Ehepartner/Partner, 6 Prozent mit ihren Eltern und 3 Prozent mit einem Geschwisterteil planen.

Ob die als Folge der Corona-Beschränkungen erwartete Insolvenzwelle in der Folge durch ein lebhaftes Gründungsgeschehen teilweise kompensiert werden kann, ist allerdings noch längst nicht ausgemacht. Das Research der KfW zumindest sieht in ihrem am 17. Dezember 2020 veröffentlichten „Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020" keine Anzeichen für einen Gründungsboom – weder beim Gründungsgeschehen im Allgemeinen noch bei Übernahmegründungen im Speziellen. Zumindest für 2020 wird – wie schon 2019 – eher ein weiterer Rückgang der Übernahmegründungen erwartet. Dafür liefern die Befragungsergebnisse vor und nach dem ersten Lockdown im Frühjahr erste Anzeichen, dass die Wahrscheinlichkeit von Stilllegungen anstelle einer Nachfolgeregelung durch die Krise steigt – und das vermutlich umso stärker, je länger die Krise andauert.

Kurzfristige Nachfolgeplanungen können demnach bisher trotz der Kreise weitgehend aufrechterhalten werden. Der mittelfristige Generationenwechsel, so die Befürchtung der KfW, könnte jedoch ins Stocken geraten. So waren Übergaben, die in drei bis fünf Jahren umgesetzt werden sollen, im Jahr 2020 seltener in Planung als 2019 (7 versus 10 Prozent). Ein Misslingen der Nachfolge droht aktuell vor allem bei rund 17 Prozent der Unternehmensinhaber, deren Rückzug in den kommenden zwei Jahren ansteht. Von ihnen befinden sich 9 Prozent auf der Nachfolgesuche, 3 Prozent haben bislang nur Informationen gesammelt, 5 Prozent sind noch gar nicht in die Nachfolgeplanung eingestiegen. Ihnen droht ein verzögerter Rückzug aus dem Unternehmen oder eine unfreiwillige Stilllegung. Red.

DIE ZAHL

54 Prozent der Onlinebanking-Nutzer in Deutschland verwenden eine App auf dem Smartphone oder Tablet für ihre Bankgeschäfte. Damit werden Überweisungen oder Kontostandsabfragen erstmals von einer Mehrheit per App erledigt. Vor einem Jahr lag dieser Anteil erst bei 47 Prozent. Das ist das Ergebnis einer Umfrage unter 1004 Personen ab 16 Jahren im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Insgesamt nutzen demnach 73 Prozent der Bundesbürger Onlinebanking. 58 Prozent von ihnen verwenden dabei zumindest hin und wieder ein Smartphone, 50 Prozent ein Tablet. Von denjenigen Onlinebanking-Nutzern, die mit Smartphone oder Tablet arbeiten, greifen 60 Prozent auf die App ihrer eigenen Bank zurück (Vorjahr: 58 Prozent). Die kostenlose App eines Drittanbieters verwenden 9 Prozent (Vorjahr: 6 Prozent), auf eine kostenpflichtige Fremd-App setzen ebenfalls 9 Prozent (Vorjahr: 5 Prozent). Nur noch jeder Vierte (25 Prozent) verwendet keine App, sondern den Internet-Browser auf Smartphone oder Tablet. Vor einem Jahr lag dieser Anteil noch bei 31 Prozent.

GIROKONTENVERGLEICH

Eine europäische Blamage

Seit dem 31. Oktober 2018 muss in jedem EU-Mitgliedstaat mindestens eine unabhängig betriebene Vergleichswebsite zur Verfügung stehen, die einen Vergleich von Zahlungskonten, also primär Girokonten, nach vorgegebenen, klaren und objektiven Kriterien ermöglicht. Der Vergleich muss mindestens die Entgelte für die maßgeblichen Zahlungskontendienste, das Filialnetz und die Anzahl der Geldautomaten, an denen unentgeltlich Bargeld abgehoben werden kann sowie den Dispo-Zinssatz umfassen. So sieht es die bereits 2016 verabschiedete europäische Zahlungskontenrichtlinie vor. Ob eine solche Vergleichsplattform von öffentlichen Stellen oder von privaten, dafür zertifizierten Anbietern betrieben wird, stellt die Verordnung dabei ins Ermessen der Mitgliedstaaten. Das deutsche Zahlungskontengesetz sieht dafür eine marktwirtschaftliche Lösung vor, die durch die im Juli 2018 verabschiedete Vergleichswebsitesverordnung geregelt wird.

Hatte der Gesetzgeber gehofft, dass Verbraucher auf diese Weise die Auswahl unter mehreren zertifizierten Vergleichsplattformen haben könnten, so ging diese Rechnung nicht auf. Als einziger Anbieter ließ sich das Vergleichsportal Check24 zertifizieren. Allerdings gab es mit diesem Angebot immer wieder Ärger. Trotz des vom TÜV Saarland erteilten Zertifikats sei das Angebot nicht geeignet gewesen, für

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

Verbraucher einen Überblick über geeignete Kontoangebote am Markt zu finden, und erfülle nicht die europarechtlichen Anforderungen, so die Vorwürfe von Verbraucherschützern.

Zum einen war das Angebot wohl nicht umfassend genug. Zum Stand Ende September 2020 umfasste der Girokontovergleich lediglich 556 Kreditinstitute – und damit nicht einmal ein Drittel aller Institute in Deutschland, so der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv). Zudem wurde in mehr als 90 Prozent der Fälle nur ein einziges Kontomodell erfasst. Zudem fanden sich teilweise deutlich veraltete Informationen. Und schließlich kam die Marktbeobachtung des vzbv zu dem Schluss, dass die Suchfilter nicht korrekt funktionierten. So wurden in vier von fünf überprüften Postleitzahlbereichen in Hamburg, Leipzig, München und Berlin Kontoangebote zentraler Sparkassen und Volksbanken nicht angezeigt. Die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen hatte überdies die irreführende Verwendung des offiziellen Logos für den zertifizierten Kontovergleich auch in der Nähe anderer Angebote erfolgreich abgemahnt.

Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) hat deshalb gegen Check24 Klage vor dem Landgericht München I eingereicht (Aktenzeichen: 33 O 15655/20L). Das Unternehmen selbst bezeichnet diese Klage als ungerechtfertigt. Man habe die gesetzlichen Vorgaben exakt umgesetzt – und im Vergleich zu anderen Ländern, in denen der Vergleich sich in Excel-Listen erschöpfe, mit einer übersichtlichen Auflistung im Internet einen Mehrwert geschaffen. Einmal pro Quartal sei der zertifizierte Girokontenvergleich vom TÜV überprüft worden. Bei einer letzten Prüfung im November sei es zu keiner Beanstandung gekommen.

Dennoch hat das Unternehmen reagiert und am 18. Januar den zertifizierten Girokontenvergleich „wegen unklarer Rechtslage" nach nur fünf Monaten abgestellt – verbunden mit dem Vorwurf an die Verbraucherschützer, die Verbraucher in Deutschland nun ohne eine Vergleichsseite dastehen zu lassen. Anstelle einer Klage, so der Vorwurf, hätte man gemeinsam daran arbeiten sollen, das Angebot zu verbessern. So oder so ist aktuell in Deutschland kein zertifizierter Girokonten-Vergleich nach den Vorgaben der EU-Zahlungskontenrichtlinie mehr online. Gerade angesichts des von Deutschland immer wieder geübten „Gold-Plating" bei der Umsetzung europäischer Vorgaben in nationales Recht, mit dem Deutschland sich oft genug als Europas Musterschüler präsentiert, ist das eine Blamage.

Hier besteht nun dringender Handlungsbedarf. Wie diese Lücke zu den europa-

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

rechtlichen Vorgaben schnell geschlossen werden kann, scheint fraglich. Da sich die vom Zahlungskontengesetz vorgesehene privatwirtschaftliche Lösung offenbar nicht bewährt hat, liegt es nahe, jetzt auf einen öffentlich-rechtlichen Träger zu setzen. Dazu müsste aber möglicherweise die Vergleichswebsitesverordnung und vielleicht auch das Zahlungskontengesetz zunächst geändert werden. Vielleicht lässt sich das Dilemma jedoch auch durch die Vergabe an einen unabhängigen Träger wie die Stiftung Warentest lösen.

Denkbar wäre auch, die Aufgabe der BaFin in ihrer Verbraucherschutzfunktion zu übertragen. Vielleicht wäre das sogar die effektivste Lösung. Denn da die Kreditwirtschaft der Aufsicht gegenüber ohnehin berichtspflichtig ist, ließe sich so das Problem mangelnder Vollständigkeit und Aktualität vermutlich am leichtesten beheben. Was die Aufbereitung der von der BaFin erhobenen Daten angeht, ließe sich ja vielleicht die Expertise etablierter Vergleichsplattformen mit einbinden. Red.

VERSICHERUNGEN

Assekuranz fürchtet um Insurtechs

Wenn es eines Beweises dafür bedurft hätte, dass die Finanzbranche Fintechs und Insurtechs nicht länger als Gegner, sondern in vielen Fällen als geschätzte Kooperationspartner betrachtet, dann hat ihn der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) Anfang Februar geliefert, als dessen Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen Insurtechs gegenüber verschärften Anforderungen der BaFin in Schutz nahm.

Dabei geht es um Folgendes. Die BaFin berichtet, es habe sich in der Aufsichtspraxis gezeigt, dass Insurtechs ihre Risiken in der Aufbauphase bisher nicht ausreichend berücksichtigt haben. Das beanstandet die Aufsicht und fordert, dass Unternehmen in der Aufbauphase ihre Risiken künftig angemessener als bisher reflektieren. Das sei umso wichtiger, weil bei Investoren als Folge der Corona-Krise das Geld nicht mehr so locker sitze. Insgesamt sechs Insurtechs hat die BaFin seit 2017 zugelassen. Bei ihrer Zulassung müssen Versicherungsunternehmen einen Organisationsfonds stellen. Bei künftigen Neugründungen will die BaFin darauf achten, dass dessen Höhe die zunehmende Rolle der IT beim Vertrieb von Versicherungsprodukten widerspiegelt. Schließlich ist es gerade bei jungen Digitalversicherern häufig entscheidend, dass die IT-Aufbaukosten auf lange Sicht ausreichend finanziert sind. Der „Orgafonds" soll deshalb so hoch bemessen sein, dass er alle erwarteten, realistisch prognos-

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

tizierten Verluste von der Gründung bis zum Zeitpunkt der erstmaligen Profitabilität erfasst.

Bei der Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellung sollten alle Unternehmen in der Aufbauphase die Kosten überwiegend ihrem Bestandsgeschäft zuordnen. Denn das prognostizierte Neugeschäft ist in der Aufbauphase mit zu hohen Unsicherheiten behaftet, als dass man den Großteil der Kosten guten Gewissens dort verorten könnte. Das führt unter dem Strich zu einer höheren versicherungstechnischen Rückstellung.

Die Argumentation der BaFin ist an sich einleuchtend: Der Schutz der Kunden dürfe nicht geringer sein, nur weil sie sich bei einem jungen, innovativen Unternehmen versichert haben. Und hatten die etablierten Anbieter nicht immer „gleiches Recht für alle" gefordert?

Dass der GDV die Ankündigung der BaFin kritisiert, Versicherungslizenzen künftig nur noch dann zu vergeben, wenn Start-ups am Tag des Lizenzantrags die vollständige Ausfinanzierung nachweisen können, muss insofern erstaunen. „Wir sind gegen Sonderregeln für Insurtechs, sowohl was großzügige Erleichterungen, aber auch was höhere Anforderungen betrifft", sagte GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen in Berlin. Der Begriff „Sonderregeln" zielt dabei auf die Aufsichtspraxis in den einzelnen europäischen Ländern. „Mit den geplanten Sonderregeln verscheuchen wir Innovationen aus Deutschland", so Asmussen. Heißt: Damit gehen der Branche potenzielle Kooperationspartner verloren beziehungsweise wird es schwieriger, neue Partner zu finden. Ob das ein Grund sein kann, die Erkenntnisse aus mehreren Jahren Aufsichtspraxis – zumal in wirtschaftlichen Krisenzeiten – nicht ins Aufsichtsregime einzuarbeiten, darf zumindest hinterfragt werden.

In einem Punkt hat der GDV aber vermutlich recht: Auch für bereits zugelassene, aber noch in der Aufbauphase befindliche Versicherungs-Start-ups, so die Kritik des Branchenverbands, bedeuten die Pläne der BaFin eine Verschärfung. Wenn für Insurtechs, die teilweise bereits viel investiert haben, damit „mitten im Spiel die Regeln geändert" werden, wie es Asmussen formuliert, ist das sicher schwierig. Für solche Fälle wird sich jedoch möglicherweise eine Lösung finden lassen. Red.

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Sparda Hessen bleibt bei Gratiskonto

„Dividende ist der neue Zins." Dieses Motto hatte die Sparda-Bank Hessen bereits im Jahr 2020 ausgerufen. Dabei geht es im Kern darum, im Eigengeschäft Renditen am Kapitalmarkt zu erwirtschaften, also „für die Mitglieder Geld zu verdienen", wie es der Vorstandsvorsitzende Markus Müller formuliert, um „die 0 zu halten". Dabei meint er, das Girokonto weiterhin gebührenfrei anbieten und Negativzinsen vermeiden zu können. Damit war die Bank offenbar erfolgreich. Und so hält die Bank auch 2021 an beidem fest. „Das Girokonto bleibt kostenfrei, wir werden auch 2021 keine Negativzinsen von unseren Privatkunden erheben", so Markus Müller. Das ist in diesen Zeiten schon ein bemerkenswertes Statement.

In der Neukundengewinnung hat sich die Werbeaussage „Mein Giro bleibt kostenlos", mit der die Bank vor allem in der Rundfunkwerbung präsent ist, dennoch nur in einem Plus von 0,8 Prozent beziehungsweise 2 694 Kunden ausgewirkt. Dies dürfte dem Corona-Effekt geschuldet sein, von dem auch andere Institute berichten. Denn die Pandemie hat die Wechselbereitschaft der Bankkunden geschwächt, nicht nur, aber auch wegen geschlossener Filialen oder der Abneigung, im Lockdown eine Filiale aufzusuchen.

Kein Corona-Effekt – etwa aufgrund der Dividendendiskussion im vergangenen Jahr – war hingegen der Rückgang der Mitgliederzahl um 1668 Personen oder 0,6 Prozent. Sondern die Mitgliederentwicklung war seit 2017 rückläufig – seitdem die Mitgliedschaft aus der Online-Antragsstrecke herausgenommen wurde, da sie sich negativ auf die Konversionsrate auswirkte. Der Rückgang um 0,6 Prozent stellt insofern eine Stabilisierung dar, sodass der Vorstand zuversichtlich ist, im laufenden Jahr wieder ein Wachstum der Mitgliederzahlen verzeichnen zu können. Die Anzahl der Geschäftsanteile ist übrigens in den vergangenen Jahren trotz des Rückgangs bei den Mitgliederzahlen gestiegen. Das heißt: Die Mitgliederbindung hat sich tendenziell erhöht.

Ein kräftiges Plus hatte die Bank bei den Kundeneinlagen zu verzeichnen (plus 0,88 Milliarden Euro oder satte 14 Prozent). Fast im gleichen Ausmaß zugelegt hat das Fondsgeschäft. Hier stieg das an Union Investment vermittelte Fondsvolumen um 13,8 Prozent oder 18,8 Millionen Euro auf 154,8 Millionen Euro. Insgesamt 7 000 Anleger machten im Aktionszeitraum von November 2019 bis Februar 2020 vom Fondssparen in Aktienfonds mit Rückgabegarantie Gebrauch. Bei einer Wertentwicklung von 8 bis 10 Prozent von Januar 2020 bis Januar 2021 machte nahezu kein Kunde von dieser Rückgabegarantie Gebrauch. Nun hat die Bank allen Anlegern, die im Aktionszeitraum einen Aktienfondssparplan eröffnet haben, noch einmal eine zwölfmonatige Anschlussgarantie gewährt. Sie können also nach einem weiteren Jahr nochmals entscheiden, ob sie das eingezahlte Geld ohne Abzüge für Entgelte zurückerhalten wollen. Die Bank würde die Fondsanteile dann auf ihre eigenen Bücher nehmen.

Um das Wertpapiergeschäft weiter zu fördern, ist die Rückgabegarantie weiterhin für Neukunden verfügbar und stößt nach Angabe der Bank auf großes Interesse. Für alle Kunden gibt es seit November 2020 eine Fonds-Flatrate von 9,99 Euro pro Monat, mit der alle Ausgabeaufschläge beim Kauf von Investmentfonds abgedeckt sind. Auch hier berichtet die Bank über „sehr vielversprechende" Absatzzahlen.

Im Kreditgeschäft war die Entwicklung zweigeteilt. In der Baufinanzierung verzeichnete die Bank einen Zuwachs von 1,7 Prozent auf 3,05 Milliarden Euro beim Kreditbestand. Es wurden neue Kredite in Höhe von 432 Millionen Euro zugesagt. Beim Geschäft mit Ratenkrediten der Marke Easy Credit, die an die genossenschaftliche Teambank vermittelt werden, zeigte sich hingegen ein deutlicher Corona-Effekt. Hier ging das Kreditvolumen um 10,9 Millionen Euro oder satte 29,2 Prozent auf 26,4 Millionen Euro zurück. Nicht zuletzt trug dies zum Rückgang des Provisionsüberschusses um 7,9 Prozent auf 16,8 Millionen Euro bei. Nach dem Ende der Pandemie ist bei den Konsumentenkrediten aber wohl mit Nachholeffekten zu rechnen. Red.

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