

„Finanzierungen haben eine erhebliche volkswirtschaftliche Relevanz“

Interview mit Jens Loa

Im September 2017 hat Jens Loa die Geschäftsführung des Bankenfachverbands übernommen. Er kennt die Bankenindustrie als Banker, Prüfer, Berater und Regulierer und steht seither als Kommunikator und Mediator für die Verbandsinteressen ein. FLF sprach mit dem gelernten Bankkaufmann und Diplom-Kaufmann über Herausforderungen in der Bankenlandschaft wie Digitalisierung, Regulatorik und Niedrigzinsen. Zudem beschäftigen die Kreditbanken ein angemessener Verbraucherschutz im digitalen Zeitalter und die Sicherstellung eines „Level Playing Field“ im europäischen Binnenmarkt.

FLF Herr Loa, im Juli 2017 sind Sie zum Bankenfachverband gewechselt, Mitte September haben Sie dessen Geschäftsführung übernommen. Was waren Ihre Beweggründe? Welche Erwartungen haben Sie? Und wie ist Ihr bisheriger Eindruck?

Die Bankenindustrie steht vor riesigen Herausforderungen, ein Stichwort ist die Digitalisierung, ein weiteres die Regulatorik und schließlich die Niedrigzinsphase. Ich konnte in den zurückliegenden 25 Jahren Erfahrungen in der Bankenindustrie aus ganz unterschiedlichen Perspektiven sammeln, unter anderem als Berater. Von der Position beim Bankenfachverband erwarte ich, die anstehenden Veränderungen mitzugestalten. Das ist die Motivation, die mich antreibt.

FLF Wie definieren Sie Ihre Rolle als Verbandsgeschäftsführer?

Auf der einen Seite möchte ich Impulsgeber sein für Veränderungsprozesse, auf der anderen Seite Kommunikator für berechnigte Interessen der Mitglieder. Es ist zugleich auch eine Mischung aus der Rolle eines Koordinators und Mediators einer Willens-



Jens Loa, Geschäftsführer des Bankenfachverband e. V., Berlin

und Meinungsbildung innerhalb und außerhalb des Verbandes. Und last but not least verbinde ich mit der Rolle auch die Funktion eines Dienstleisters, der mit einer hohen Serviceorientierung Mehrwert für seine Mitglieder stiftet.

Dabei ist mir eines wichtig zu erwähnen; dies ist letztlich keine exklusive Rollenbeschreibung für den Verbandsgeschäftsführer, sondern aus meiner Sicht zugleich für die gesamte Geschäftsstelle des Verbandes. Und

dafür habe ich im Bankenfachverband ein hervorragendes Team, das mich im Übrigen sehr offen aufgenommen hat.

FLF Inwieweit unterstützen Ihre bisherigen beruflichen Stationen die neue Funktion?

In den letzten 25 Jahren hatte ich das Glück, die Bankenindustrie aus ganz verschiedenen Blickwinkeln kennenlernen zu dürfen. Die ersten zehn Jahre habe ich das Kreditgeschäft bei einer Bank von der Pike auf gelernt, von der Kreditanalyse über die Kreditbetreuung und Abwicklung bis hin zur Sanierung. Anschließend war ich drei Jahre lang in der Wirtschaftsprüfung aktiv und habe das Jahresabschlussprüfungsgeschäft kennengelernt. Von dort bin ich auf die Beratungsseite gewechselt und habe Managementberatung gemacht. Zuletzt war ich knapp drei Jahre bei der Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung tätig, habe die nationale Abwicklungsbehörde mit aufgebaut und hatte somit die Gelegenheit, die Industrie von der Perspektive eines Regulators wahrzunehmen.

Dieser Werdegang hat es mir erlaubt, ein tiefes Industrieverständnis zu entwickeln und ein breit ausgebildetes Skill-Set aufzubauen. Dieser Erfahrungshintergrund gibt mir die Möglichkeit, Perspektivwechsel vorzunehmen, um auch die Interessen der Stakeholder zu verstehen und antizipieren zu können.

FLF Wenn Sie etwas bewegen wollen, müssen Ihnen die Menschen zuhören. Allerdings besteht der Eindruck, dass die Banken im Moment keine Lobby haben. Nehmen Sie das in Ihren Gesprächen wahr?

Was ich wahrnehme ist, dass seit der Finanzmarktkrise die Finanzindustrie relativ undifferenziert kritisiert wird und dass der Verbraucherschutz mitunter recht einseitig definiert wird. Verbraucherschutz ist wichtig – gerade im digitalen Zeitalter, in dem es auch um Datenintegrität und Datenschutz geht. Aber Verbraucherschutz muss neben Sicherheit auf der einen Seite die Kundenbedürfnisse auf der anderen Seite ganzheitlich in den Blick nehmen. Und dazu gehören auch Schnelligkeit und bequeme Prozesse. Insofern sehe ich meine Aufgabe darin, meine Ansprechpartner in Politik, Aufsicht, Regulierung, Öffentlichkeit und beim Verbraucherschutz auch für diese Seite zu sensibilisieren und gleichermaßen auf die technologischen Herausforderungen und Möglichkeiten der Banken hinzuweisen und dabei die berechtigten Interessen der Kreditbanken zu vertreten.

In der medialen Berichterstattung – auch in Talkshows – wurde im Zuge der Finanzmarktkrise teilweise sehr undifferenziert auf die Branche eingeschlagen, was nicht gerade vertrauensbildend wirkte. Hier hat die Branche insgesamt sicherlich noch einiges aufzuholen. Für die Kreditbanken nehme ich aber ebenso wahr, dass Verbrauchervertrauen wieder zurückgewonnen werden konnte.

FLF Hat der Gesetzgeber ein falsches Bild des Verbrauchers? Sind die Verbraucher tatsächlich unmündig, sodass sie vor den Banken geschützt werden müssen?

Wie erwähnt, ist Verbraucherschutz gerade im digitalen Zeitalter wichtig. Es bleibt allerdings zu wünschen, dass sich der Verbraucherschutz stärker an einem Menschenbild eines autonomen Verbrauchers, der aus den eigenen Erfahrungen lernt und seine Entscheidungen gerne eigenständig treffen möchte, orientiert. Insofern ist darauf zu achten, die Chancen der Digitalisierung nicht durch Maßnahmen zu konterkarieren, die eher einem analogen Weltverständnis entspringen. Zumal unsere europäischen

Nachbarn beim Thema Digitalisierung teilweise ganz andere Möglichkeiten haben, den Bedürfnissen der Verbraucher zu entsprechen.

FLF Die Banken stehen in einem Spannungsfeld aus Kundenwunsch nach Beratung und Geschäftsabschlüssen ebenso wie dem Verbraucherschutz und rechtlichen Verboten. Sehen Sie da eine Chance, sich für Ihren Verband Gehör zu verschaffen?

Die Chance sehe ich, weil die Digitalisierung die Branche verändern wird. Die Bundesregierung intendiert, in das digitale Zeitalter aufzubrechen. Das muss zugleich bedeuten, Prozesse so gestalten zu dürfen, dass man mit ihnen im digitalen Zeitalter ankommt. Das bedeutet für ein Produkt wie die Finanzierung von Konsumgütern beispielsweise, dass es von der technischen Convenience nicht anders gehandhabt werden darf, als ein Online-Abschluss eines Kaufvertrages.

Man kann ja bereits heute von zu Hause aus eine Finanzierung abschließen – per Video-Ident und Fernsignatur. Dass mit der jüngsten Regulierung der BaFin Themen wie die Referenzüberweisung und die vorgesehene Internetrecherche der Banken über ihre Kunden entfallen sind, halten wir für sachgerecht. Das hilft bereits sehr, aber der Prozess ist noch nicht wirklich digital, wenn Menschen im Online-Chat analoge Ausweise in die Kamera halten.

FLF Wie viele Abschlüsse bei Ihren Mitgliedern kommen über Online-Kanäle?

Rund 50 Prozent des Online-Geschäfts unserer Mitglieder kommen mittlerweile über Internetportale zustande. Das Geschäft über Online-Kanäle bei den Mitgliedsbanken hat sich deutlich ausgeweitet: Mehr als jeder vierte Ratenkredit kommt heute über das Internet – von der Recherche über Anfragen et cetera. Wir sehen auch, dass bereits jetzt mehr als ein Viertel der Kunden im Online-Ban-

king Apps nutzen. Das zeigt, dass mit dem Angebot der Kreditbanken ganz offenbar Kundenbedürfnisse bedient werden.

FLF Wie steht es um die Sicherheit im Internet?

Das ist ein bedeutendes Thema für alle Branchen und letztlich auch für unser gesamtes Gemeinwesen im digitalen Zeitalter.

FLF Sie haben die Themen Digitalisierung und Regulierung bereits angesprochen. Welche weiteren Themen bewegen Ihre Mitgliedsbanken und damit Ihren Verband?

Die Digitalisierung wird die Markteintrittsbarrieren und damit die Anbieter am Markt verändern sowie perspektivisch zu einem neuen finanziellen Ökosystem führen. Zudem gibt es die Niedrigzinsphase, die erheblich auf die Geschäftsmodelle einwirkt.

FLF Was meinen Sie mit einem „neuen finanziellen Ökosystem“?

Gerade in der Finanzindustrie beobachten wir Markteintritte von Internetgiganten aus Amerika und Fernost, die im Bereich Payment bereits sehr aktiv sind. Auf der anderen Seite nehmen wir parallel Entwicklungen wahr, dass sich in Deutschland verschiedene Player etablieren, die branchenübergreifende Plattformen bilden für Registrierungs-, Identifikations- und Datendienste.

FLF Wie stehen Sie zu Kreditplattformen oder Vergleichsportalen im Internet? Dadurch wird vermutlich ein enormer Preisdruck auf die Banken erzeugt.

Bei den Kreditplattformen gibt es etablierte Anbieter im Markt. Ich sehe allerdings nicht, dass Marktvolumen in einer signifikanten Größe von den klassischen Anbietern weggeht. Gerade in der Konsumentenfinanzierung sehen wir ein starkes Markt-

wachstum. Die Bundesbankstatistiken zeigen, dass wir in diesem Bereich seit 2016 ein jährliches Bestandswachstum von 5 Prozent haben, und die Kreditbanken wachsen dabei stärker als der Gesamtmarkt – nämlich im Jahr 2017 zweistellig. Vor einer Dekade lag der Anteil der Kreditbanken am Ratenkreditmarkt unter 50 Prozent, heute liegt er bei knapp zwei Dritteln.

Bei den Vergleichsportalen müssen wir uns den Dingen stellen, das ist auch Wettbewerb. Generell sind wir ein Verband von Wettbewerbern. Für uns ist dabei wichtig, dass die ordnungspolitische Maxime beachtet wird, wonach gleiches Geschäft auch gleich zu regulieren ist, um faire Wettbewerbsbedingungen zu schaffen – das „Level Playing Field“. Wenn es dabei zu Kooperationen zwischen klassischen Finanzierungsanbietern und Kreditvermittlungsplattformen kommt, so beschreibt dies eine etablierte Wertschöpfungskette im heutigen Markt- und Wettbewerbsumfeld.

FLF Weshalb wird relativ viel finanziert, obwohl das Kapital im Markt wäre – auch bei den Konsumenten?

Es ist richtig, dass es auch Kunden gibt, die das Vermögen hätten, etwas direkt zu kaufen, aber dennoch finanzieren – aufgrund günstiger Konditionen. Für einen Gutverdiener mag eine überschaubare Monatsrate für das neue Auto, aber auch den neuen Fernseher vielleicht kaum ins Gewicht fallen. Finanzierungen erlauben diesem Kundenkreis beispielsweise, Vermögen und Liquidität für eine anderweitige Verwendung zu schonen. Im Immobilienbereich spielt mit Sicherheit der Aspekt eine Rolle, dass man im Moment langfristige Investitionen zu historisch niedrigen Zinsen tätigen kann.

FLF Stichwort Niedrigzins: Für die Kreditbanken wirken niedrige Zinsen in zwei Richtungen: Auf der einen Seite bringen sie weniger Marge, auf der anderen

Seite steigt die Nachfrage. Derzeit wird viel konsumiert und viel finanziert. Wie ist Ihre Wahrnehmung zwischen diesen beiden Polen?

Dabei müssen wir differenzieren. Mit den Neugeschäftsabschlüssen kann die Branche sehr zufrieden sein. Auch die Prognosen zeigen, dass sowohl in der Konsumentenfinanzierung als auch der Investitionsfinanzierung eine positive Entwicklung vor uns liegt. Bei dem Thema Niedrigzinsumfeld muss man aber auch für die gesamte Finanzbranche die Frage stellen, wie kommen wir aus dem Zinstal wieder heraus und welche Auswirkungen wird das auf die P&L der Banken haben.

FLF Wie können Ihre Häuser, die teilweise sehr spezialisierte Institute sind, gegensteuern? Immerhin leben sie von sehr engen Produkten mit engen Margen, die zudem stark zinsabhängig sind.

Die gesamte deutsche Kreditindustrie ist historisch gesehen sehr zinslastig. Dies ist somit auch ein Thema der Kreditbanken, dem sie auf der Kostenseite begegnen müssen. Dabei bietet die Digitalisierung Möglichkeiten, entsprechend prozessuale Optimierung- und Effizienzpotenziale zu heben. Auf der Ertragsseite müssen die Institute durch entsprechende Neugeschäftsvolumina gegensteuern.

FLF Welche zentralen Markttrends sehen Sie? Wie wird sich die Branche der Konsumentenfinanzierer in den nächsten Jahren entwickeln?

Da sind wir ein Stück weit wieder bei der Digitalisierung. Finanzierungen haben eine erhebliche volkswirtschaftliche Relevanz. Sie ermöglichen Konsum und Investitionen. Daher wird es Finanzierungen auch in fünf, zehn und zwanzig Jahren noch geben. Aber die technischen Rahmenbedingungen werden sich verändern, möglicherweise auch die Anbieter und die Kooperationspartner. Das Produkt der

Finanzierung wird es dennoch weiterhin geben, und darauf stellen wir uns ein.

FLF Wohin geht die künftige Marktentwicklung?

Die Marktprognosen zeigen, dass wir im aktuellen Jahr auch weiterhin mit positivem Wachstum rechnen können. Unser Konsumkredit-Index, den wir mit der GfK entwickelt haben, prognostiziert auch für 2018 ein signifikantes Wachstum von Konsumfinanzierungen.

FLF Was sind Hemmnisse für weiteres Wachstum – Stichworte Video-Identverfahren oder Erfassung der Steuer-Identnummer von Privatpersonen?

Der Verband hat sich beim Thema Steuer-Identnummer sehr stark dafür eingesetzt, dass man Kreditkonten grundsätzlich aus dieser gesetzlichen Regulierung herausnimmt. Denn mit einem rein buchhalterischen Konto – und das ist ein Kreditkonto – kann man keine Steuer umgehen, da hier keine Vermögenswerte von Kunden verwaltet werden. Mit Finanzierungen von Investitions- und Konsumgütern lässt sich keine Steuer hinterziehen. Daher haben wir intensiv darauf hingewirkt, der Politik diesen Aspekt darzulegen. Aber die Ergebnisse sind, wie sie sind. Es gibt eine Ausnahme, die dort heißt, dass es für Finanzierungen privater Konsumgüter bis zu 12 000 Euro keine Pflicht zur Erfassung gibt.

FLF Für den Verband ist eher die Diskrepanz zwischen Online-Kauf und Online-Finanzierung ein Thema? Denn der Kauf einer Ware im Internet wird anders behandelt als deren Finanzierung per Kredit.

Bezogen auf den digitalen Kreditvertrag ist ein wesentliches Anliegen des Bankenfachverbandes, dass es hier eine Gleichbehandlung zwischen diesen beiden Online-Geschäften gibt. Ich unterscheide, ob ich im Internet

ein Gut bestellen kann – das ist heute mit wenigen Klicks möglich – und ob ich es per Kredit finanzieren kann – dieser Prozess ist noch wesentlich aufwendiger. Wir glauben, dass der digitale Kreditvertrag kommen wird.

FLF Welche Rolle spielt der POS für Ihre Mitgliedsbanken? Das Geschäft am POS ist eher von Händlern dominiert. Können die Kreditbanken da ebenfalls partizipieren?

Es ist ein ganz wesentlicher Kanal der Kreditbanken, mit den Kunden über Kooperationen am Point of Sale Geschäfte abzuschließen. Rund die Hälfte ihres Neugeschäfts machen die Kreditbanken über den Händler vor Ort.

FLF Der Verband steht für eine verantwortungsvolle Kreditvergabe an Verbraucher. Sehen Sie darin einen Interessenkonflikt zu den eigentlichen Geschäftszielen?

Darin sehe ich keinen Widerspruch. Eine verantwortungsvolle Kreditvergabe ist ja gerade auch im Interesse der Banken. Denn nur wenn es ihren Kunden gut geht, werden die Kreditbanken ihre Kunden halten können. Unser Kodex geht darauf ein, den Verbraucher zu schützen. Die im Bankenfachverband zusammengeschlossenen Kreditbanken unterliegen diesem Kodex. Nach den dort festgehaltenen Prinzipien vergeben sie Verbraucherkredite. Damit werden auch Qualitätsstandards definiert, die über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinausgehen. Insofern ist dies der Antritt der Kreditbanken, für eine verantwortungsvolle Kreditvergabe zu werben.

FLF Wie ist der Stand bei der Restschuldversicherung?

Die BaFin-Untersuchung vom Herbst 2016, die im darauffolgenden Sommer veröffentlicht wurde, stellt klar fest, dass die Restkreditversicherung kein Schwerpunkt für Beschwerden ist. Das wird seit Jahren ebenfalls durch unsere Marktstudien belegt. Im Ergebnis sind die Kunden mit diesem Produkt in der

Regel sehr zufrieden. Etwa jeder vierte Ratenkredit wird mit einer Restkreditversicherung abgeschlossen. Insofern halten wir es für positiv, dass wir in der jüngsten Regulierung – auch in einer durch den Bankenfachverband initiierten Verbändeallianz – erreichen konnten, dass das im Raum stehende Verbot des gleichzeitigen Abschlusses eines Kredit- und Restkreditversicherungsproduktes so nicht zustande kam. Ein solches Verbot hatten Verbraucherschützer im Regulierungsprozess gefordert.

Künftig wird dem Kunden eine Woche nach Vertragsabschluss nochmals eine Widerrufsbelehrung und ein Produktinformationsblatt zur Verfügung gestellt. Dadurch wird die Transparenz über den Produktabschluss weiter erhöht. Das unterstützen wir als Verband. Ergänzend sind wir intern gerade mit unseren Mitgliedsinstituten in einem Diskussionsprozess, welche weiteren, Verbraucherinteressen berücksichtigenden Maßnahmen möglicherweise diesen Prozess flankieren könnten.

FLF Wie schätzen Sie das Thema Widerrufsrecht ein? Ist dies ein bedeutendes Thema für Ihre Mitgliedsbanken?

Das gesetzliche Widerrufsrecht ist ein wichtiges Instrument des Verbraucherschutzes, das dazu dient, übereilten Entscheidungen des Verbrauchers bei der Aufnahme eines Kredites vorzubeugen. Betrachtet man die Diskussion rund um den Widerruf, stellt sich schon das Gefühl ein, dass sich hier in einigen Kanzleien anscheinend eine Art Geschäftsmodell unter dem Stichwort „Widerrufsjoker“ etabliert. Das zielt darauf ab, Verbraucher in den Widerruf ihrer oftmals seit Jahren bestehenden Kreditverträge zu treiben, um daraus einseitige finanzielle Vorteile aus vermeintlichen Fehlern einer Widerrufsinformation zu ziehen – und seien diese nur formaler Natur. Es stellt sich hierbei aus Sicht der Kreditgeber schon die Frage nach der Seriosität dieses Vorgehens. Denn es ließen sich auch gute Gründe dafür ins Feld füh-

ren, dass hierbei das geschäftliche Anstandsgefühl verletzt wird. Der Widerruf eines seit geraumer Zeit bestandenen Kreditverhältnisses höhlt den vom Gesetzgeber gewollten Übereilungsschutz des Widerrufsrechtes aus und gefährdet den Rechtsfrieden.

FLF Was sind weitere Themen, an denen Sie im Moment als Verband arbeiten und was wollen Sie erreichen?

Wir leben und arbeiten in einem europäischen Binnenmarkt. Ganz grundlegend ist uns wichtig, dass europäische Richtlinien zur Sicherstellung eines „Level Playing Field“ eins zu eins umgesetzt werden und dass es keine nationalen Rechtsangleichungen gibt, die oftmals zu Rechtsverschärfungen führen. Das kann in einem EU-Binnenmarkt nur zu Wettbewerbsungleichheiten und Wettbewerbsnachteilen führen.

FLF Wie stehen Sie Fintech-Unternehmen gegenüber?

Auf das Thema Fintech muss man differenzierter blicken. Ich halte wenig von einer konfrontativen Zuspitzung Fintechs versus klassische Banken. Viele Fintechs haben ganz offensichtlich bestehende Kundenbedürfnisse aufgenommen und für Innovationen im Bereich der Finanztechnologie gesorgt. Teilweise sind diese heute bereits fester Bestandteil der Wertschöpfungskette. Darüber hinaus gibt es aber auch Fintechs, die keine nachhaltigen Kundenbedürfnisse befriedigen und insofern aus dem Markt wieder ausscheiden werden.

FLF Sind Fintechs im Bankenfachverband willkommen?

Im Bankenfachverband haben wir bereits seit geraumer Zeit Fintechs als assoziierte Mitglieder. Auch über unsere Veranstaltungen sind wir mit ihnen im Gespräch und im Austausch. Insofern sind wir offen für Fintechs.

Das Interview führten Kati Eggert und Philipp Otto, Redaktion.