

RECHTSFRAGEN

Basiskonto: BGH verlangt Querfinanzierung

Am 30. Juni hat der Bundesgerichtshof wie angekündigt über die zulässige Höhe von Entgelten für das Basiskonto entschieden. In welcher Höhe exakt diese zulässig sind, bleibt zwar auch weiterhin offen. Der BGH hat allerdings mit seinem Urteil den Rahmen enger gesteckt. Klauseln in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Banken sind demnach unwirksam, wenn bei der Bemessung des Entgelts das kontoführende Institut den mit der Führung von Basiskonten verbundenen Mehraufwand allein auf die Inhaber von Basiskonten umgelegt wurde. So hat es der für das Bank- und Börsenrecht zuständige XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs entschieden und damit dem Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) Recht gegeben (Aktenzeichen XI ZR 119/19).

Im konkreten Fall bei der Deutschen Bank wurde für das Basiskonto ein monatlicher Grundpreis von 8,99 Euro berechnet, der insbesondere die Nutzung von Online-Banking, Telefon-Banking und Banking-Terminals, die Nutzung des Bank Card Service, Kontoauszüge am Bankterminal, beleglose Überweisungen sowie die Einrichtung und Änderung von Daueraufträgen

über Online-Banking und Banking-Terminal beinhaltete. Für beleg hafte Überweisungen, für Überweisungen und die Einrichtung oder Änderung von Daueraufträgen über einen Mitarbeiter der Beklagten im telefonischen Kundenservice oder in der Filiale sowie für ausgestellte oder eingereichte Schecks hatte der Inhaber eines Basiskontos ein zusätzliches Entgelt von jeweils 1,50 Euro zu entrichten.

Der XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat nun entschieden, dass diese von den Verbraucherschützern angefochtenen Klauseln der Inhaltskontrolle nach § 307 BGB nicht standhalten. Gemäß § 41 Abs. 2 ZKG muss das Entgelt für die grundlegenden Funktionen eines Basiskontovertrags angemessen sein, wobei für die Beurteilung der Angemessenheit insbesondere die marktüblichen Entgelte und das Nutzerverhalten zu berücksichtigen sind. Diese Bewertungsparameter sind jedoch, so der BGH, nicht abschließend – was sich bereits aus dem Wortlaut („insbesondere“) ergebe.

Bei der Prüfung der Angemessenheit eines Entgelts für ein Basiskonto sei vielmehr auch in den Blick zu nehmen, dass die Vorschriften über das Basiskonto allen, das heißt insbesondere auch einkommensarmen Verbrauchern den Zugang zu einem Zahlungskonto mit grundlegenden Funktionen und damit die Teilhabe am Zahlungsverkehr

ermöglichen sollen. Deshalb dürfe der zur Verwirklichung dieses Ziels in § 31 Abs. 1 Zahlungskontengesetz geregelte Kontrahierungszwang nicht durch zu hohe, prohibitiv wirkende Entgelte unterlaufen werden.

Das Entgelt für ein Basiskonto ist der Entscheidung zufolge jedenfalls dann nicht angemessen im Sinne des § 41 Abs. 2 Zahlungskundengesetz, wenn in dem verlangten Entgelt Kostenbestandteile enthalten sind, die entweder gar nicht oder jedenfalls nicht nur auf die Nutzer der Basiskonten umgelegt werden dürfen.

Diese Vorschrift schließt es dem Urteil zufolge aus, den mit der Führung von Basiskonten verbundenen Zusatzaufwand oder die mit der Ablehnung eines Antrags auf Abschluss eines Basiskontos verbundenen Kosten allein auf die Inhaber von Basiskonten umzulegen. Vielmehr müssen diese Kosten von den Instituten durch die im freien Wettbewerb erzielbaren Leistungspreise erwirtschaftet werden. Insofern ist es nicht zulässig, nach den Kostenkalkulationen für das Basiskonto und die übrigen Girokonten den mit der Führung der Basiskonten verbundenen Mehraufwand ausschließlich auf die Basiskonten umzulegen.

In gewissem Sinn ist dieses Urteil – wie auch die Position der Verbraucherschützer – zweifellos nachvollziehbar. Denn gewiss war es die Absicht des Gesetzgebers, dass nicht nur jeder mann Zugang zu einem Girokonto haben soll, sondern dies auch zu einem auch bei schmalen Geldbeutel bezahlbaren Preis. Dieser aus der Formulierung der einschlägigen Paragrafen herauslesbaren Zielrichtung trägt der BGH mit seinem Urteil Rechnung. Im Grunde heißt das jedoch nichts anderes, als dass das Basiskonto über die Konditionen querfinanziert werden muss, die den übrigen Kontoinhabern berechnet werden. Implizit hat das der BGH selbst so formuliert.

Wenn das Basiskonto zu einem nur unwesentlich höheren Preis angeboten werden muss als ein normales Girokonto, dann heißt das, dass auch Girokontoinhaber mit kleinem Einkommen letztlich die Konditionen für die Basiskonto-Inhaber subventionieren müssen. Mit dem verbreiteten Rechtsempfinden vieler Menschen wird sich das schwer

DIE ZAHL

70 000

Kredit anträge über rund 50 Milliarden Euro sind zwischen dem 23. März und dem 30. Juni 2020 im Rahmen der Corona-Hilfe der Bundesregierung bei

der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) eingegangen. 99 Prozent dieser Anträge mit einem Zusagevolumen von 33,5 Milliarden Euro sind bereits final entschieden, lediglich großvolumige Kreditanträge befinden sich noch in der Prüfung. Von den 70 000 Kreditanträgen haben 98,5 Prozent ein Volumen von höchstens 3 Millionen Euro und summieren sich auf 19,5 Milliarden Euro. Ein hoher Anteil am gesamten Antragsvolumen der KfW-Corona-Hilfe entfällt auf rund 350 Antragsteller mit einem Antragsvolumen von mehr als 10 Millionen Euro und beläuft sich auf insgesamt 26 Milliarden Euro. Die stärkste Nachfrage verzeichnete die KfW bisher zwischen Ende April und Mitte Mai. Allein in dieser Zeit gingen mehr als 30 000 Anträge über die durchleitenden Banken ein. In der Spitze hat die KfW – zusätzlich zu ihrem regulären Fördergeschäft – über 2 000 Anträge pro Arbeitstag entgegengenommen und zum überwiegenden Teil auch sofort zugesagt. Möglich ist die Bearbeitung einer so großen Zahl an Anträgen durch die Ende 2019 finalisierte Digitalisierung des Antrags- und Zusageprozesses zwischen KfW und den durchleitenden Banken. Red.

vertragen. Gerade bei Sparkassen, bei denen traditionell ein Großteil der Basiskonten geführt werden – früher „Girokonto für jedermann“ –, dürfte das in vielen Fällen ein neuerliches Drehen an der Preisschraube unausweichlich machen. Red.

re im Bankensektor. So wurde etwa ein Viertel der Stellen im Privatbankensektor abgebaut, während die öffentlichen Banken wesentlich langsamer Stellen reduzieren.

Der Vorstand des VÖB hatte daher den Verlauf der zurückliegenden Tarifrunden für die Beschäftigten der öffentlichen und privaten Banken analysiert und auch die Erfahrungen des Arbeit-

MITARBEITER

VÖB verhandelt in Zukunft allein

Wie überall im Leben ist es immer schwierig zusammenzuarbeiten, wenn verschiedene Meinungen und Interessen zu einem Thema aufeinandertreffen, die stark voneinander abweichen und sich nicht auf einen gemeinsamen Nenner bringen lassen. Manchmal ist dann die notwendige Konsequenz, seinen Weg alleine weiter zu gehen. Dafür hat sich nun auch der Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands, kurz VÖB, entschieden und kehrt damit zu seinem Ursprung zurück: Denn bis 1972 schloss die Tarifkommission des VÖB eigenständig Tarifverträge für ihre Mitglieder ab.

Zwischen den darauffolgenden Jahren bis einschließlich 2020 bestand zwischen dem VÖB und dem Arbeitgeberverband des privaten Bankgewerbes (AGV Banken) eine Verhandlungsgemeinschaft, die nun auf Entscheidungsgrundlage des VÖB-Vorstands aufgegeben werden soll. Hintergrund ist unter anderem, dass der öffentliche und private Bankensektor unterschiedliche Interessen verfolgen, die sich im Zuge der letzten Jahre noch weiter ausdifferenziert haben. Beispielsweise spielen klassische Themen der Privatbanken, wie Samstags-Öffnungen, keine große Rolle aufseiten der öffentlichen Banken.

Gerade in Zeiten der Corona-Pandemie hat sich gezeigt, dass die Interessenlage der kreditwirtschaftlichen Sektoren beispielsweise rund um das Thema Kurzarbeit auseinandergeht. Während der AGV Banken sich in diesem Zusammenhang für eine Aufstockung einsetzte, stellte der VÖB eher den Kündigungsschutz der Beschäftigten in den Vordergrund der Diskussion. Dass man sich hier nicht unbedingt einig werden würde, zeigt bereits ein Blick auf den Stellenabbau innerhalb der letzten 15 Jah-

geberverbands der Volks- und Raiffeisenbanken (AVR) mit einbezogen, der bereits seit 2004 die Verhandlungsgemeinschaft verlassen hatte. An die positiven Erfahrungen des Alleingangs des AVR knüpft der VÖB an, um den „Besonderheiten des öffentlichen Bankensektors besser gerecht zu werden“, so Gunar Feth, der Verhandlungsführer der öffentlichen Banken. Die Entscheidung wurde also unter pragmatischen Gesichtspunkten gefällt, die auf keiner konkreten Konfliktsituation oder internen Streitigkeiten beruhen.

Nun muss sich der VÖB strategisch weiterentwickeln, um künftig sein Ziel zu erreichen, den Interessen von Arbeitnehmer und Arbeitgebern gleichermaßen Rechnung zu tragen. Geplant ist hierfür die Errichtung einer eigenen Geschäftsstelle „Tarifgemeinschaft Öffentlicher Banken“.

Die Beendigung der Verhandlungsgemeinschaft zum Jahresende 2020 ändert laut AGV Banken übrigens nichts am Fahrplan laufender Verhandlungen. So würden die Verhandlungen über die Modernisierung der Verbandstarifverträge im Vorfeld der Tarifrunde 2021 für das private Bankgewerbe wie geplant fortgeführt. mv

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Pandemie beendet Erosion des Sparverhaltens

Im ersten Quartal dieses Jahres legten die Privathaushalte in Deutschland überraschend wenig Geld zur Seite. Ihre Bankeinlagen wuchsen nur um 5,8 Milliarden Euro – deutlich weniger als im Schnitt der letzten drei Jahre, in dem

das Einlagenwachstum 25 Milliarden Euro je Quartal betragen hatte. Als Grund dafür macht das Research der Deutschen Bank die Corona-Krise aus: Denn während sich das Einlagenwachstum im Januar und Februar noch positiv entwickelte – entsprechend saisonaler Muster und bei den Sichteinlagen sogar über dem Niveau der Vorjahre – zogen die privaten Haushalte im März Guthaben in Höhe von 11,1 Milliarden Euro ab – nicht nur Spareinlagen (-3,9 Milliarden Euro) und Termineinlagen (-2,4 Milliarden Euro), sondern auch Sichteinlagen (-4,8 Milliarden Euro).

Insgesamt steigerten die Haushalte aufgrund des Vorsichtsmotives oder mangels Gelegenheit zum Konsum während der Wochen des Einfrierens der Wirtschaft ihre Ersparnisbildung demnach dennoch deutlich. Im ersten Quartal sprang die Sparquote der privaten Haushalte auf 12,4 Prozent des verfügbaren Einkommens, ein Anstieg um 1,3 Prozentpunkte und die mit Abstand größte Zunahme in einem Quartal seit 1991.

Das scheinbare Missverhältnis zwischen Sparquote und Einlagenwachstum lässt sich vermutlich mindestens teilweise auf die gesteigerte Bargeldnachfrage zurückführen. So stieg die Emission von Euro-Banknoten durch die Bundesbank im März auf 13 Milliarden Euro. Diese Summe beinhaltet Abhebungen von Privatleuten, schließt aber auch den Bargeldbedarf von Unternehmen und Geschäften ein sowie Nachfrage aus dem Ausland. Mit dem Abklingen der akuten Unsicherheit ging jedoch das Bargeldhorten ebenso zurück wie Hamsterkäufe. Seit April steigen die Einlagen stark an, um für drohende Einkommensverluste im wirtschaftlichen Abschwung Rücklagen zu bilden: Das Plus im April betrug 28,2 Milliarden Euro.

Auch der BVR rechnet unter dem Strich für das Gesamtjahr 2020 mit einem Anstieg der Sparquote in Deutschland um einen Prozentpunkt – von 10,9 Prozent auf 11,9 Prozent sowie einem leichten Anstieg der Geldvermögensbildung der privaten Haushalte

– trotz eines Corona-bedingten Rückgangs der verfügbaren Einkommen (aufgrund von Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit und rückläufigen Unternehmer- und Selbstständigeneinkommen) um zwei Prozent.

Was zunächst widersprüchlich scheint, entspricht dem Gelernten: In Krisenzeiten halten die Menschen ihr Geld zusammen, wie es verschiedene Umfragen auch für die Corona-Krise belegt haben. Zudem waren die Möglichkeiten des Konsums durch die wirtschaftlichen Beschränkungen im Zuge der Corona-Pandemie über Monate hinweg schlicht eingeschränkt beziehungsweise es noch. Und selbst dort, wo Dinge wie Restaurantbesuche wieder möglich sind, reagieren viele Menschen aus Sorge vor Ansteckung immer noch zurückhaltend. Dieses nicht ausgegebene Geld bleibt erst einmal „auf der hohen Kante“. Ausgefallene Urlaubsreisen dürften dabei einen beträchtlichen Teil ausmachen.

Inwieweit die Mehrwertsteuersenkung im zweiten Halbjahr sich als Katalysator für das Ausgabeverhalten erweist und dadurch ein Teil des ausgefallenen Konsums wieder aufgeholt wird, muss sich erst noch erweisen. Ganz kompensiert werden wird die Konsumzurückhaltung der Monate März bis Mai allerdings wohl kaum. Von einer „Erosion des Sparverhaltens“, vor der die Kreditwirtschaft im Kontext von Null- oder Negativzinsen immer wieder gewarnt hatte, scheint durch die Pandemie jedoch zumindest vorerst abgewendet zu sein. Red.

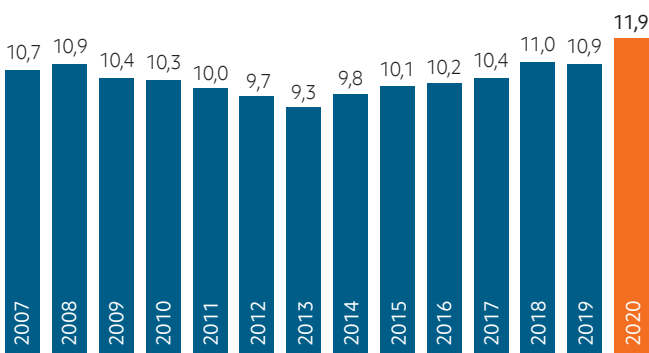
DIREKTANKEN

Augsburger Aktienbank ohne Wertpapiergeschäft

Deutsche Versicherer, so scheint es, werden mit Bank-Töchtern, so sie denn welche haben, nicht glücklich. Das gilt auch für die LVM Versicherung und ihre hundertprozentige Tochter Augsburger Aktienbank, deren Alleinaktionärin die Versicherung aus Münster seit Juli 2002 ist. Bereits im März dieses Jahres wurde über einen möglichen Verkauf der Bank spekuliert.

Dazu ist es nun nicht gekommen. Die Bank steht jedoch vor einer Neuordnung: Das Wertpapiergeschäft der

Sparquote der Bundesbürger dürfte 2020 steigen



Quelle: BVR

AAB wechselt zur Münchener European Bank for Financial Services GmbH (Ebase). Das Wertpapiergeschäft der AAB, das Depotvolumina von rund 180 000 Kunden in Höhe von etwa 17 Milliarden Euro umfasst, soll bis Mitte 2021 an Ebase übertragen werden. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Mit dem Kaufvertrag schließen die Vertragspartner zugleich eine langfristige Kooperationsvereinbarung, sodass Kunden der Bank auch weiterhin Wertpapierdienstleistungen angeboten werden können.

Zur Begründung heißt es, als Nischenanbieter sei es für die Augsburger Aktienbank zunehmend schwer geworden, sich in einem konsolidierten Marktumfeld zu behaupten, so Dr. Rainer Wilmink, LVM-Vorstand und AAB-Aufsichtsratsvorsitzender. Das klingt nachvollziehbar, obwohl das Wertpapiergeschäft der Bank sich im ersten Quartal 2020 gut entwickelt hat und das Ordervolumen im Zuge der Corona-Pandemie, auch aufgrund der starken Börsenschwankungen, um das Zwei- bis Dreifache der Vorjahreswerte stieg. Denn Wertpapiergeschäft ist nun einmal Mengengeschäft, in dem Skaleneffekte zählen.

Von der Bank heißt es darüber hinaus, der Margendruck durch das Niedrigzinsniveau, die Kapitalintensität und die regulatorischen Vorgaben im Wertpapierbereich seien „Gründe, warum die Vorteilhaftigkeit der Beteiligung von der Aktionärin langfristig infrage gestellt wird.“ Der Verkauf des Wertpapiergeschäfts, von der LVM damit begründet, dass man sich stärker auf das Kerngeschäft als Versicherer konzentrieren wolle, ist deshalb nur der Ausgangspunkt für eine Neustrukturierung der Geschäftsfelder der Augsburger Aktienbank.

Wohin genau die Reise gehen wird, wird bislang nicht umrissen. Es ist aber gut möglich, dass für die Bank ein neuerlicher Namenswechsel ansteht. Denn für eine Bank, die das Wertpapiergeschäft nur noch als Vertriebspartner einer anderen Bank betreibt, wäre der Name „Aktienbank“ doch eher irreführend.

Mit Umfirmierungen hat die eigenen Angaben zufolge als erste filiallose Direktbank in Deutschland im Januar 1963 unter dem Namen Absatz-Kreditbank, später UTB Kreditbank, gestar-

tete Bank bereits Erfahrungen. 1986 erfolgte die Namensänderung in Augsburger Aktienbank. Zwischen 1997 und 2002 firmierte die Bank als Teil des Allianz-Konzerns als Allianz Vermögens-Bank, was nach dem Verkauf an

die LVM wieder rückgängig gemacht wurde.

2015 hat die Augsburger Aktienbank AG die Netbank – ehemals die Direktbank einiger Sparda-Banken – über-

nommen. Beide Institute fusionierten am 1. Juli 2016, seitdem wird die Marke Netbank als Marke der AAB fortgeführt. Somit wäre es unter Umständen denkbar, die Bank nach dem Verkauf des Wertpapiergeschäfts in Netbank umzufirmieren – oder diese Marke zumindest im Marktauftritt in den Vordergrund zu stellen. Vorstellbar wäre natürlich auch, die Marke LVM in den Namen der Bank aufzunehmen, wie es seinerzeit zu Allianz-Zeiten der Fall war. Angesichts der Tatsache, dass die Bank ihre Konzernunabhängigkeit betont, aufgrund derer sie ihre Kunden frei von Provisionsinteressen beraten könne, scheint diese Option jedoch wenig zielführend. Red. Standortpolitik

PLATTFORMÖKONOMIE

ING finanziert Amazon-Händler

Die ING Deutschland hat es geschafft: Als erste Bank in Deutschland ist sie mit Amazon ins Geschäft gekommen, um Händler auf der Amazon-Plattform zu finanzieren und ihnen Kredite zwischen 10 000 und 750 000 Euro mit Laufzeiten von bis zu drei Jahren zur Verfügung zu stellen. Anträge für das Programm können Verkäufer mit Firmensitz in Deutschland stellen, die bestimmte Kriterien der ING erfüllen, etwa in Bezug auf ihre Verkaufshistorie.

Das Ziel von Amazon ist klar: Da mittlerweile mehr als die Hälfte des weltweit über Amazon erwirtschafteten Handelsumsatzes von unabhängigen kleinen und mittleren Unternehmen stammt, ist es im ureigenen Interesse des Internetgiganten als Betreiber der Plattform, diesen Händlern beim Ausbau ihres Geschäfts zu helfen – Händlerfinanzierung eingeschlossen, beispielsweise für die Lagerfinanzierung.

Für die ING Deutschland, die seit 2018 in der gewerblichen Finanzierung aktiv ist, bietet sich hier reichlich Potenzial, quasi am Wettbewerb vorbei. Denn den teilnahmeberechtigten Verkäufern, die von Amazon bereits auf Basis der Händlerhistorie ausgewählt, also gewissermaßen vorselektiert werden, wird das Kreditangebot der ING auf dem Amazon-Verkäuferportal präsentiert, zum Kreditantrag werden sie dann auf

die Website der Bank weitergeleitet. Im Grunde ist dieses Konstrukt spiegelbildlich zum Konsumentenkredit direkt am Point of Sale, der an den Hausbanken vorbeigeht.

Von einer Exklusivität der Vereinbarung ist in der Mitteilung nicht die Rede. Als erste Bank in Deutschland, an die der Online-Gigant Kredite vermittelt, hat die ING allerdings auf jeden Fall die Nase vorn. Und vermutlich ist davon auszugehen, dass das Portfolio an Partnern auch dann überschaubar bleibt, wenn weitere Banken hinzukommen.

In Sachen Plattformökonomie ist die ING mit dieser Kooperationsvereinbarung jedenfalls ein gutes Stück vorangekommen und hat sich bei einer der weltweit größten Plattformen etabliert. Der Neid so manches Wettbewerbers dürfte ihr damit sicher sein. Das Beispiel zeigt überdies, wie schnell die Entwicklung in Sachen Plattformen voranschreitet und dass Marktanteile jetzt schon verteilt werden. Natürlich sind solche Kooperationen nicht in Stein gemeißelt. Doch vermutlich ist es nicht so einfach, sich zu positionieren, wenn das Portfolio der Partner erst einmal komplett ist. Das Zeitfenster ist jedenfalls knapp. Red.

VERBUNDSTRATEGIE

Sparda Hessen punktet im Forbes-Ranking

Gute Platzierungen in den verschiedensten Rankings, das zeigen Marktstudien immer wieder, werden von Verbrauchern als eine Art „Gütesiegel“ für die jeweiligen Unternehmen und ihre Dienstleistungen gewertet. Und bei der Vielzahl derartiger Hitlisten stehen die Chancen gar nicht so schlecht, hier und da auch einmal auf dem Siegertreppchen zu stehen. Nur zu gerne schmücken sich Banken und Sparkassen dann mit den entsprechenden Titeln. Im „Werbepblock“ der Bilanzpressekonferenzen etwa ist das zu einem festen Bestandteil geworden.

Trotz einer gewissen Beliebigkeit, die sich daraus ergibt, gibt es doch manche Auszeichnungen, die etwas mehr aufhorchen lassen als andere. Ein Spitzenplatz unter den „World's Best Banks 2020“ des Forbes-Magazins zählt sicher

dazu. Den hat in diesem Jahr die Sparda-Bank Hessen erreicht und führt damit die Liste für Deutschland an, die das Wirtschaftsmagazin gemeinsam mit Statista basierend auf einer Umfrage unter Bankkunden erstellt hat. Auch in der Untersuchung des Instituts für Management- und Wirtschaftsforschung und „Deutschland Test“ im Auftrag von Focus Money hat die Bank die maximale Punktzahl erreicht. Darauf kann das Haus schon ein bisschen stolz sein.

Das gute Abschneiden aus Sicht der Kunden hat sicher nicht ausschließlich, aber doch teilweise damit zu tun, dass die Bank bis heute am früher für alle Sparda-Banken gewissermaßen identitätsstiftenden gebührenfreien Girokonto festhält und auch keine „Verwahrtgelte“ auf Einlagen plant. Das ist längst auch bei den Sparda-Banken keine Selbstverständlichkeit mehr. Zuletzt hatte die Sparda-Bank Baden-Württemberg angekündigt, wenn auch schweren Herzens, Kontoführungsgebühren einzuführen. „Bisher konnten wir anfallende Kosten durch Zinseinnahmen ausgleichen. Das ist aufgrund der seit langer Zeit bestehenden finanzpolitischen Rahmenbedingungen nun nicht mehr möglich.“

Damit wir auch in Zukunft auf einer soliden wirtschaftlichen Grundlage für unsere Mitglieder arbeiten können, zwingen uns die nachhaltig fundamentalen Umbrüche in der Bankenbranche dazu, für einen Teil unserer Girokonten künftig Gebühren zu erheben“, erläutert Martin Hettich. Nach fast 125 Jahren kostenfreier Kontoführung wird künftig für alle Kunden ab 31 Jahren eine monatliche Pauschale von 5 Euro berechnet, die allerdings nicht nur die Girocard, sondern auch eine Mastercard beinhaltet. Damit sind die Baden-Württemberger günstiger als zum Beispiel die Sparda-Bank Berlin, die ab dem 1. August zwar nur 4,90 pro Monat verlangt, dafür allerdings zusätzlich 29,90 Euro Jahresgebühr für die Kreditkarte in Rechnung stellt.

Schlagzeilen gemacht haben die Berliner allerdings unlängst vor allem mit der Ankündigung, ab August Verwahrtgelte für Einlagen ab 25 000 Euro auf dem Giro- beziehungsweise ab 50 000 Euro auf dem Tagesgeldkonto zu berechnen. In dem weiterhin geltenden Freibetrag von 75 000 Euro pro Kunde sieht die Bank einen Beleg dafür, dass es nicht

darum gehe „abzukassieren“, sondern im Gegenteil darum, den „Normalsparer“ zu schützen. Ein Sprecher der Bank geht davon aus, dass lediglich ein einstelliger Anteil der Kunden von den neuen Verwarentgelten betroffen sein dürfte. Er spricht von „einzelnen Kunden mit überproportionalen Vermögen“. Schon bisher hatte die Bank Negativzinsen für Einlagen ab 100 000 Euro berechnet – theoretisch zumindest. Praktisch seien in keinem einzigen Fall entsprechende Verwarentgelte gebucht worden.

Wie andere Banken zuvor, berichtet deshalb auch die Sparda-Bank Berlin von „unaufgeregten“ Kundenreaktionen und einem hohen Verständnis für die Gründe für die Einführung der Verwarentgelte, wengleich sich die Begeisterung natürlich in Grenzen hält. Insofern gilt: Je länger ein Institut den Dreh an der Konditionenschraube verhindern kann, umso besser kann es in Kundenbefragungen abschneiden. Denn eines sollte man nicht vergessen: Natürlich bewerten Kunden eine Bankbeziehung als „Gesamtpaket“ aus Preis und Leistung. Doch nachdem die Branche die privaten Kunden über Jahre zu einer hohen Preissensitivität erzogen hat, ist diese in den Köpfen immer noch fest verankert und sollte in ihrer Gewichtung aus Kundensicht nicht unterschätzt werden. Red.

den soll, ist nachvollziehbar und liegt im Trend der Zeit. Die örtliche Volksbank ist den gleichen Schritt schon vor Jahren gegangen und hat eine der Sparkasse direkt gegenüber liegende Filiale in einen SB-Standort umgewandelt. Auch die Sparkasse will die Filiale durch eine reine Selbstbedienungsstelle ersetzen – allerdings nicht in der Innenstadt, sondern in einem neuen Einkaufszentrum am Stadtrand.

Zumindest in Sachen Sichtbarkeit überlässt man so komplett der Konkurrenz das Feld. Die Volksbank ist zwei Mal an der zentralen Einkaufsstraße vertreten – mit einem Beratungszentrum am einen sowie dem SB-Standort gegenüber der bisherigen Sparkassenfiliale am anderen Ende. Darüber hinaus gibt es im Stadtkern je eine Filiale von Commerzbank und Postbank. Die Hauptstelle der Sparkasse ist zwar nur wenige hundert Meter entfernt – aber eben doch für Einkäufer nicht direkt sichtbar.

Für die Standortentscheidung sind zwei Gründe vorstellbar: Zum einen wäre es möglich, dass die Relevanz der Sichtbarkeit im Straßenbild – früher der Neugeschäftsbringer Nummer eins – in Zeiten der Digitalisierung und „digitaler Nähe“ als weniger groß eingestuft wird.

Es kann allerdings auch gut sein, dass die Sparkasse ihrer Zeit schlicht voraus ist: Schließlich lehrt die Erfahrung, dass neue Einkaufszentren am Stadtrand in vielen Fällen zu sinkender Kundenfrequenz in der Innenstadt – wenn nicht gar zu deren Verödung – führt. Bankfilialen (gleichgültig, ob mitarbeiterbesetzte oder unbemannte) lohnen sich jedoch nur dort, wo ausreichend Besucherfrequenz vorhanden ist. Insofern könnte die Standortentscheidung durchaus ein Statement zur Standortqualität in der Innenstadt sein – nach dem Motto: „Die Innenstadt ist tot – es lebe der Stadtrand“. Red.

STANDORTPOLITIK

Innenstadt oder Einkaufszentrum?

In vielen Orten ist es das gleiche Bild: Auch wenn die sonstige lokale Infrastruktur erodiert, halten Volksbank und/oder Sparkasse noch lange die Stellung. Häufig schließen sie ihre Geschäftsstellen erst dann, wenn Geschäfte oder Ärzte schon lange verschwunden sind. Gerade deshalb ist es bemerkenswert, was die Sparkasse Langen-Seligenstadt im hessischen Langen tut: Denn sie zieht sich zu einem Zeitpunkt aus der Einkaufsstraße in der Innenstadt zurück, zu dem ein neues Bauprojekt mit einem „Kundenmagneten“, wie es die Stadtverwaltung formuliert, dem Stadtzentrum zusätzliche Attraktivität verleihen soll.

Dass eine nur etwa einen Kilometer von der Hauptstelle entfernte Filiale mit bisher vier Mitarbeitern nicht als bemannter Standort weiterbetrieben wer-