

bm-Blickpunkte

Privatkundengeschäft

Rückkehr zur Gier?

Da sieht man wieder einmal den Unterschied zwischen Deutschland und den USA: Während das Leben der Amerikaner zu einem guten Teil auf Pump finanziert wird (allein die Kreditkartenschulden sollen sich mittlerweile auf fast 1 000 Milliarden US-Dollar belaufen), haben die Deutschen ihre Verschuldung weiter abgebaut. Zwar lag die Rückführung der Kreditbestände der privaten Haushalte im ersten Halbjahr 2008 um zwei Milliarden Euro niedriger als im Vorjahreszeitraum. Dennoch übertrafen die Kreditfälligkeiten die Aufnahme neuer Mittel um neun Milliarden Euro.

Gleichzeitig haben die deutschen Haushalte mit Blick auf die Altersvorsorge sowie die Unsicherheit über Ausmaß und Dauer des konjunkturellen Abschwungs ihre Sparanstrengungen (wie bereits seit 2001) weiter verstärkt, im dritten Quartal 2008 um 0,6 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Für das Gesamtjahr 2008 erwartet der BVR eine Sparquote von

11,2 Prozent. Ungewöhnlich hoch ist der Wert aber nicht. Im Durchschnitt der achtziger und neunziger Jahre lag die Sparquote mit 12,0 Prozent noch deutlich höher.

Im Trend bei der Geldvermögensbildung liegen vor allem die Termineinlagen. Mit rund 60 Milliarden Euro dürfte aber das Rekordvolumen des Jahres 2007 von 57 Milliarden Euro wieder erreicht worden sein – wenngleich sich der Rückgang der kurzfristigen Zinsen zu Beginn des vierten Quartals nach BVR-Angaben dämpfend auf den weiteren Aufbau der Termingelder ausgewirkt haben dürfte.

Sinkende Zinsen bedeuten aber vermutlich auch: Die Freude der Sparkassen und Genossenschaftsbanken über die erheblichen Mittelzuflüsse auf dem Höhepunkt der Vertrauenskrise könnte kurz sein. Die Suche nach Zinsschnäppchen wird schnell wieder in Schwung kommen. Den Startschuss dafür hat Bundesfinanzminister Peer Steinbrück mit seinem Kredit an die isländische Einlagensicherung gegeben. Wenn nun – Vater Staat sei Dank – die 30 000 Kaupthing-Kunden in voller Höhe entschädigt werden, müssen sich alle diejenigen betrogen fühlen, die (vor der Krise) die mannigfachen Warnungen hinsichtlich der Einlagensicherung bei den Isländern ernst genommen und auf das Zinsschnäppchen verzichtet haben.

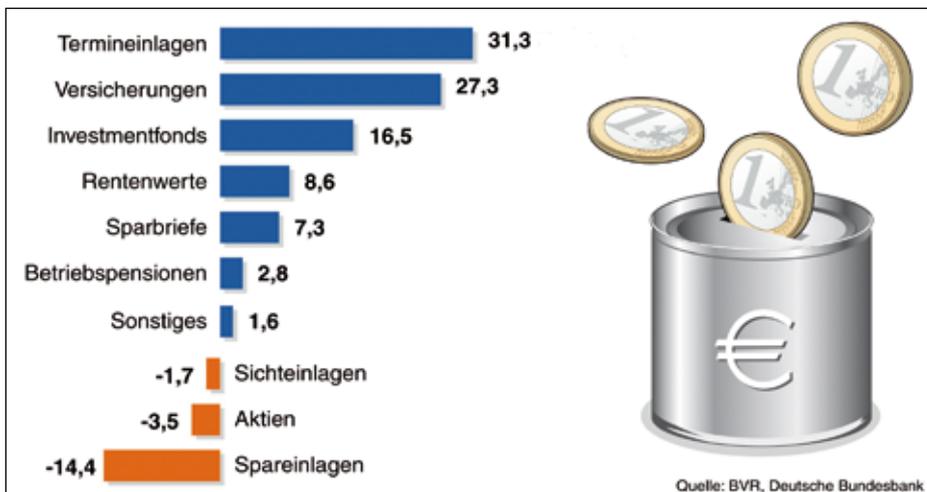
Wenn der BGH nach einem Urteil von 1993 am 7. Oktober (Az.: XI ZR 89/07) erneut feststellt, dass Anlageberater ihre privaten Kunden auf zeitnahe und gehäufte negative Berichte in Medien wie der Börsenzeitung, der Financial Times Deutschland, dem Handelsblatt und der Frankfurter Allgemeinen Zeitung hinweisen muss, warum sollten dann nicht auch „selbstbestimmte“ Online-Anleger soweit in die Pflicht genommen werden, dass sie häufig veröffentlichte Warnungen etwa durch Verbraucherschutzorganisationen in ihre Anlageentscheidungen einbeziehen und dann auch für ihre Entscheidungen einstehen müssen?

Dass bloße Schnäppchenjägerei auf Kosten von Sicherheitsüberlegungen sich letztlich auszahlt, ist sicher das falsche Signal. Damit hat Peer Steinbrück der Kreditwirtschaft einen Bärendienst erwiesen. Denn die Chance, den Preiskampf im Einlagengeschäft einzudämmen, ist damit vermutlich vertan.

sb

Sparen: Termineinlagen bleiben gesucht

Geldanlage der Bundesbürger im ersten Halbjahr 2008, Saldo der Ein- und Auszahlungen (in Milliarden Euro)



Öffentlichkeitsarbeit

Abgeltungssteuer einmal anders

Allenthalben warben zum Jahresende die Finanzdienstleister mit Anlagestrategien, mit denen sich der staatliche Zugriff auf die Erträge in Form der Abgeltungssteuer reduzieren lässt. Gemeinsames Merkmal all dieser Kampagnen: Die Abgeltungssteuer ist das Schreckgespenst der Anleger. Einzig die Bausparkasse Schwäbisch Hall

macht die Steuer zum Freund ihrer Kunden. „Mit der Abgeltungssteuer wird das Bausparen als Vermögensbildungsform noch wertvoller“. Dies nicht allein, weil Immobilienbesitzer von der Abgeltungssteuer verschont bleiben, sondern auch im Hinblick auf das angesparte Bausparguthaben. Denn letzteres belastete die Sparerfreibeträge wenig, so die Mitteilung – den niedrigen Guthabenzinsen sei Dank! Auch eine Marketingidee. Schade nur, dass sie sich wohl kaum auf den umkämpften Markt der Finanzanlagen wird übertragen lassen. **Red.**

Finanzberatung

MLP: Konsequente Neutralität

Im Sommer 2008 hatte die MLP AG, Wiesloch, sich energisch gegen den Einstieg des Swiss-Life-Konzerns gewehrt. Ganz abwenden konnten die Badener dies nicht. Seit dem 20. November 2008 sind die Schweizer mit 24,1 Prozent bei MLP beteiligt – haben sich aber an ihre Zusage gehalten, das Engagement nicht gegen den Willen des Unternehmens weiter auszubauen.

Als ärgerlich wird die Beteiligung in Wiesloch dennoch empfunden, könnte sie doch das Vertrauen der (potenziellen) Kundschaft in die Objektivität der Beratung schmälern, auf dem nun einmal der Geschäftserfolg eines unabhängigen Anlageberaters im Wettbewerb mit der Kreditwirtschaft beruht. Um jeden Anschein eines Interessenkonflikts zu vermeiden, haben die Badener deshalb umgehend die Vertriebspartnerschaft mit Swiss Life ausgesetzt und vermitteln im Neugeschäft keine Produkte des Konzerns mehr.

Das mag zwar die angebotene Produktpalette schmälern und wird die Qualität der Beratung nicht automatisch steigern, wird aber beim Kunden, aufgrund der Eindeutigkeit der Absicht vermutlich dennoch auf Zustimmung stoßen.

Überdies bietet der Schritt die Möglichkeit zu einer Differenzierung im Wettbewerb. Denn AWD bekennt sich offen zur verstärkten Zusammenarbeit mit Swiss Life. Und bei der DVAG hat AMB Generali zwar soeben die Beteiligung um zehn Prozent auf 40 Prozent minus zehn Aktien reduziert. Dennoch bleibt es bei der seit 30 Jahren bestehenden, intensiven strategischen Partnerschaft, in deren Rahmen die DVAG zum Beispiel 2006 die Funktion als alleiniger Vertriebspartner der Aachen Münchener übernommen hat. **Red.**

Einlagengeschäft

Sparkassen unter Durchschnitt

Der Oktober des vergangenen Jahres war im Einlagengeschäft von Panikreaktionen geprägt. Verzeichneten die Banken in Deutschland im Oktober im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre Einlagenzuwächse von 1,7 Milliarden Euro, so war es im gleichen Monat 2008 mit 37,5 Milliarden Euro das Zweiundzwanzigfache, so eine Kurzstudie der DZ Bank. Der Einlagenanteil an den Geldvermögensbeständen der privaten Haushalte ist damit laut DZ-Bank-Schätzung 2008 von 35,6 Prozent im Vorjahr auf 39 Prozent gestiegen und könnte sich auch im kommenden Jahr nahezu auf diesen Niveau halten.

Grund für diesen Einlagenstrom war bekanntlich die Suche nach Sicherheit. Und diese vermuten die Kunden nicht bei allen Bankengruppen gleichermaßen. So konnten die Genossenschaftsbanken mit 12,9 Milliarden Euro beziehungsweise 34,5 Prozent den höchsten Marktanteil beim Zufluss neuer Einlagen erzielen. Die Sparkassen liegen mit 12,8 Milliarden beziehungsweise 34,5 Prozent zwar nur knapp dahinter, bleiben damit aber deutlich hinter ihrem normalen Marktanteil im Einlagengeschäft zurück. Dieser beträgt im Bestand 37,2 Prozent gegenüber nur 23,9 Prozent bei den Genossen.

Weshalb sich die Genossenschaftsbanken in diesem ungewöhnlichen Monat so deutlich zu den Gewinnern zählen durften, lässt sich nur vermuten. Die genossenschaftlichen Verbände sehen hier einen Beweis für die Attraktivität des Genossenschaftsmodells. Auch die gerade kleineren Instituten oftmals unterstellte Bodenständigkeit mag dabei eine Rolle spielen.

Die Sparkassen konnten vermutlich von ihrer öffentlich-rechtlichen Stellung profitieren, die ein hohes Maß an Sicherheit verspricht. Vermutlich hat aber doch die breite Berichterstattung über die missliche Lage so mancher Landesbank ihre Spuren hinterlassen. Auch wenn die Sicherheit einer Sparkasse in keinem unmittelbaren Zusammenhang mit dem Zustand der zu-

ständigen Landesbank steht, schlägt der Imageverlust des öffentlich-rechtlichen Modells offenbar doch in gewissem Maß auf die Institute vor Ort durch. **Red.**

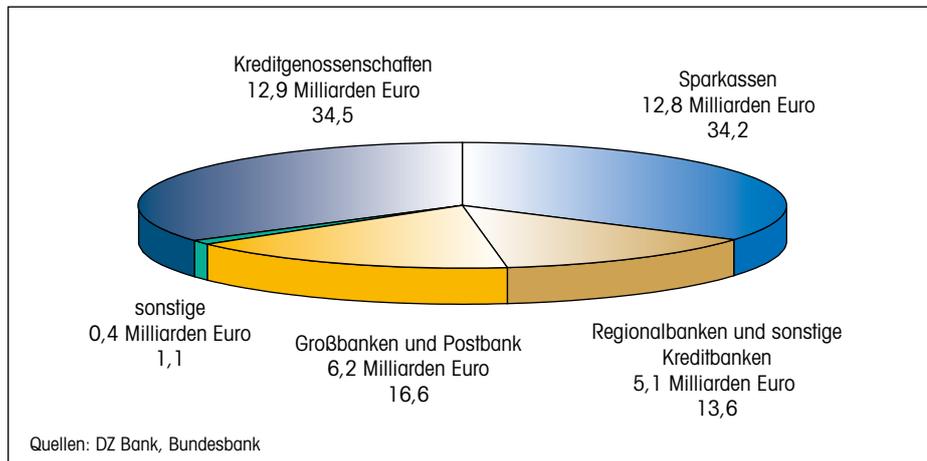
Investmentfonds

BaFin gegen Rentner

Als Ende Oktober 2008 elf Immobilienfonds aufgrund massenhafter Mittelabflüsse geschlossen werden mussten, hatten einige Kapitalanlagegesellschaften ihre Zahlungen an Anleger mit Auszahlplänen fortgesetzt. Wenn die BaFin diese Praxis nun im Dezember als investmentrechtlich unzulässig untersagte, mag dies unter juristischem Standpunkt sicher einwandfrei sein, geht es doch um die Gleichbehandlung aller Anleger.

Für die Fondsbranche ist die Entscheidung gleichwohl ein (neuerlicher) Schlag gegen das ohnehin stark beeinträchtigte Kundenvertrauen. Wenn grundsätzlich langfristig orientierte Anleger, die jedoch angesichts der Marktentwicklungen in Panik geraten sind, ihre Anteilsscheine zeitweise nicht zurückgeben können, ist der damit verbundene Imageschaden schon schlimm genug. Rentner aber, die für ihre Ruhestandsfinanzierung auf Auszahlpläne vertrauen, sind doch noch einmal eine andere Kategorie.

Marktanteile an der Geldvermögensbildung privater Haushalte in Form von Bankeinlagen im Oktober 2008 (Angaben in Prozent)



Denn hier geht es um ein Grundmotiv eines beträchtlichen Teils der Fondssparer. Und wird das Grundvertrauen in die Verlässlichkeit von Fonds für die Altersvorsorge erschüttert, könnte das Neugeschäft gerade im Bereich der Fondssparpläne schwer in Mitleidenschaft gezogen werden. Dass es sich bei den von der BaFin-Entscheidung betroffenen Kunden nur um einen winzigen Bruchteil der Investmentkunden insgesamt handelt, spielt dabei gar keine Rolle. Hier geht es ums Prinzip.

Das von der BaFin gelassene Schlupfloch, Auszahlpläne aus dem Vermögen der

Fondsgesellschaft zu bedienen, löst diese Problematik kaum. Dass sich Degi und SEB Investment der Auseinandersetzung mit der BaFin stellen, ist insofern verständlich. Kundenfreundlich ist auch die Übergangslösung der Postbank, die Kunden in wirtschaftlichen Notlagen Fondsanteile des von ihr vertriebenen CS Euroreal der Credit Suisse abnimmt. Und dennoch: Solange es hier keine verlässlichen Regelungen gibt, werden es Fonds namentlich im Wettbewerb der Vorsorgeprodukte vermutlich schwer haben. **Red.**

Onlinebanking

Wer zahlt für Sicherheit?

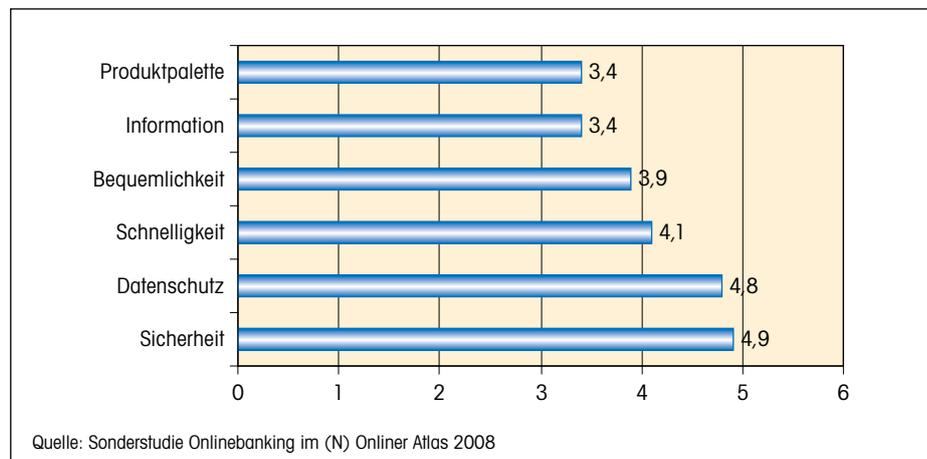
Für Bankkunden, die ihre Transaktionen online abwickeln, ist Sicherheit das wichtigste Kriterium. Und dennoch scheitert diese Sicherheit häufig nicht etwa – wie man vielleicht vermuten könnte – an fehlenden technischen Möglichkeiten, sondern am Verhalten ebenjenes Bedieners, dem Menschen.

Zu den Grundregeln, die jeder Onlinebanking-Kunde befolgen sollte, gehören nach Meinung von IT-Fachleuten das Installieren eines – stets aktuell zu haltenden – Virenschutzes und einer Firewall sowie die Benutzung eines sicheren Internetbrowsers. Ob diese Maßnahmen allerdings auch für jeden Kunden zumutbar sind, ist gerichtlich noch nicht endgültig geklärt. Schließlich ist das sicherheitstechnische Aufrüsten des heimischen Rechners gerade für ältere Kunden nicht unbedingt trivial.

Verfahren, die trotz der Versäumnisse von Nutzern eine größtmögliche Sicherheit im Onlinebanking garantieren, existieren durchaus. Beispielsweise das im Jahr 2003 zuerst von der Postbank eingeführte Mobile-TAN-Verfahren gilt derzeit als sicher. Es beruht darauf, für eine Transaktion zwei verschiedene Kommunikationswege zu nutzen. Die Überweisungsdaten werden vom Kunden per Internet-Datenleitung

Abbildung 1: Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Punkte beim Onlinebanking?

(1 = unwichtig, 5 = äußerst wichtig)



übertragen. Vom Rechenzentrum erhält er dann eine – nur für diesen Vorgang gültige – TAN per SMS aufs Handy geschickt. Das hierfür genutzte GSM-Netz kann derzeit von Angreifern (noch) nicht eingesehen werden.

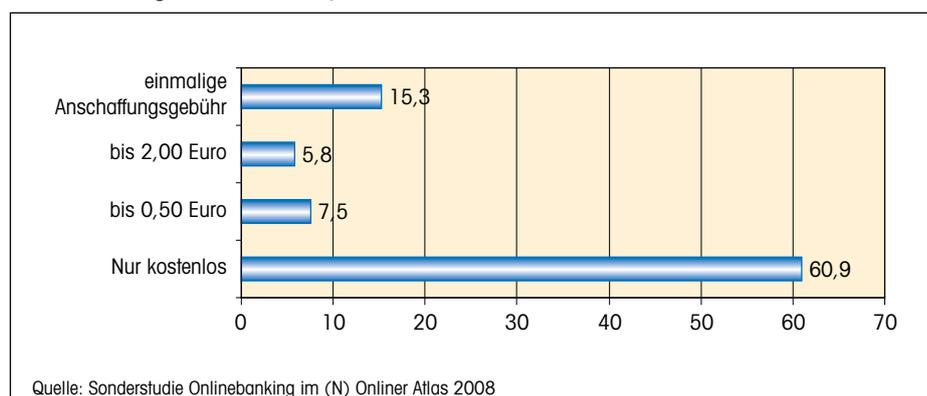
Doch in den vergangenen fünf Jahren hat sich das Mobile-TAN-Verfahren noch nicht durchgesetzt. Und das liegt nicht nur an dem damit verbundenen technischen Lernaufwand für die Kunden. Offenbar scheuen bisher alle Beteiligten auch die Kosten für das Verfahren.

Zwar kennen (nach Daten einer Untersuchung von TNS-Infratest) etwa 50 Prozent der Verbraucher die kostenlose Mobile-TAN und 23,1 Prozent der Befragungsteilnehmer nutzen sie auch für ihre Überweisungen.

Der Anteil derer, die das Verfahren in Gebrauch haben, obwohl sie bei ihrer Hausbank eine Gebühr dafür entrichten müssen, beträgt hingegen nur ein Prozent.

Von Seiten der Kreditinstitute setzt sich daher langsam eine Bereitschaft durch, den Aufwand für die neusten Sicherheitsstandards zu übernehmen. Bei der Postbank beispielsweise ist die M-TAN für Kunden inzwischen kostenlos. Bis Mai 2008 fiel dafür noch eine Gebühr von sechs Cent pro Transaktion an. So sollen mehr und mehr Kunden zum „sicheren“ Onlinebanking bewegt werden. Diese Tendenz wird sich mit der fortschreitenden Professionalisierung der Angreifer sicher noch weiter verstärken – zumal wenn die Schadenssummen steigen.

Abbildung 2: Welchen monatlichen Preis würden Sie für sichere Transaktionen beim Onlinebanking bezahlen? (Angaben in Prozent)



Die Kreditinstitute ermuntern ihre Kunden durch die entsprechenden Gebührenmodelle seit Jahr und Tag dazu, Transaktionen selbst durchzuführen. Selbstverständlich wurden im Zuge dieser Entwicklung hohe Kostenersparnisse bei den Häusern realisiert. Dass den Kunden daher die jeweils sichersten Verfahren ohne Aufpreis zur Verfügung stehen, sollte selbstverständlich sein.

Zumal es sich bei den Kosten keineswegs um „astronomische“ Summen handle, wie die VR-Bank Hessenland, Alsfeld, versichert. Das Institut hat die Mobile-TAN für Kunden gebührenfrei eingeführt und den Vorgang für eine Marketingkampagne genutzt. Gleichzeitig wurden die älteren und weniger sicheren Verfahren mit Restriktionen belegt: Wer Papier-TAN nutzt, kann online keine Auslandszahlungen anweisen. Im Inlandszahlungsverkehr ist er auf einen Betrag von 1 000 Euro beschränkt. **hm**

Geschäftskunden

Postbank rundet ab

Im Dezember 2008 hat die Postbank drei neue Produkte für Geschäftskunden eingeführt: eine Sparcard, ein Tagesgeldkonto und ein Depot rein für die geschäftliche Nutzung. Verglichen mit dem bereits im Juli zum Start der Geschäftskundeninitiative eingeführten Online-Kredit für Geschäftskunden trifft man hier vielleicht nicht auf eine gar so offensichtliche Bedarfssituation.

Zur Neukundengewinnung im Segment mag der Online-Kredit sich vielleicht besser eignen. Eben darauf kommt es der Postbank mit der Geschäftskundeninitiative aber auch gar nicht primär an. Mit „mehreren hunderttausend Geschäftskunden“ sieht sie sich in dem Segment bereits gut positioniert und zählt sich zu den „wichtigsten Banken für Freiberufler, Selbstständige und kleinere Unternehmen in Deutschland“.

Verfolgt wird stattdessen vor allem das Ziel, durch spezielle Beratung die Geschäftsbeziehung zu denjenigen Kunden zu intensivieren, mit denen die Bank bereits heute „eher gute Geschäfte“ macht.

Schließlich zählen Freiberufler häufig nicht eben zu den einkommensschwächsten Bevölkerungsgruppen. Einfache Anlageprodukte für Geschäftskunden sind in diesem Kontext schlicht als Abrundung der Produktpalette zu verstehen. **Red.**

Abgeltungssteuer

Erklärungsbedürftige Kirchensteuer

Die Hoffnung auf einen Schlussverkauf von Aktien und Fonds angesichts des nahenden Inkrafttretens der Abgeltungssteuer zum 1. Januar 2009 hat die Fondsbranche spätestens im Laufe des vierten Quartals 2008 aufgegeben. Die Folgen der Finanzkrise haben die Anleger vorsichtig werden lassen – noch stärker als bisher ist für sie die Sicherheit ihres Investments oberstes Entscheidungskriterium bei der Geldanlage.

Die Investitionen für die Umsetzung der Abgeltungssteuer müssen von der Kreditwirtschaft freilich dennoch getätigt werden – und ihre Höhe war kurz vor dem Startschuss noch immer nicht vollständig absehbar. Am höchsten und am schwersten abzuschätzen seien die Kosten in den Banken, die durch die Schulung der Mitarbeiter entstehen, so die Einschätzung der DWP-Bank, die für rund zwei Drittel aller deutschen Institute die Wertpapierabwicklung übernimmt.

Bei dem Dienstleister selbst betragen die Kosten für die Implementierung der Systeme rund zehn Millionen Euro. Die DWP-Bank startete ihr Projekt zur Abgeltungssteuer im September 2007 mit der Erstellung von 150 Thesen zur Umsetzung: Die endgültige Fassung des Gesetzes wurde erst Ende November 2008 beschlos-

sen, musste aber schon zum 1. Januar 2009 umgesetzt werden.

Mittelfristig soll auch die Kirchensteuer grundsätzlich an der Quelle abgeführt werden. Dann werden Kreditinstitute die Daten zur Kirchenmitgliedschaft und dem geltenden Kirchensteuersatz bei einer zentralen Stelle abfragen können. Bis dahin haben Kirchensteuerpflichtige ein Wahlrecht: Sie können die Kirchensteuer entweder im Rahmen der Einkommensteuererklärung zahlen, indem sie den Gesamtbetrag der bereits einbehaltenen Abgeltungssteuer in der Steuererklärung angeben. Oder aber sie beauftragen ihr Kreditinstitut, die Kirchensteuer direkt abzuführen. Dafür ist eine freiwillige Meldung der Kunden zu ihrer Kirchensteuerpflicht vorgesehen, die freilich durch die Kreditinstitute organisiert werden muss.

Dabei dürfte erheblicher Erklärungsbedarf entstehen, vor allem wenn Gemeinschaftskonten besteuert werden: Hier legen die Depotinhaber nicht nur ihre Konfession offen, sondern schreiben außerdem fest, in welchem Verhältnis die Kapitalerträge aufgeteilt werden sollen. Gehören die Inhaber des gemeinsamen Depots verschiedenen Konfessionen an oder bewohnen sie unterschiedliche Bundesländer, so müssen gegebenenfalls unterschiedliche Steuersätze berücksichtigt werden. Dies auf den Belegen verständlich darzustellen ist durchaus eine Herausforderung.

Und während die Länderverwaltungen für das Einziehen der Kirchensteuer eine Vergütung erhalten, die im vergangenen Jahr rund 300 Millionen Euro betrug, gehen die Banken für ihre Leistungen leer aus.

Eine positive Erwartungshaltung existiert in Bezug auf die Abgeltungssteuer in der Branche trotzdem noch: Durch den Wegfall der Spekulationsfrist von einem Jahr dürften sich die Anleger zukünftig häufiger dazu entscheiden, Gewinne auch mal kurzfristig zu realisieren. Das soll für steigende Transaktionsvolumina sorgen. **hm**