

# bm -Blickpunkte

## Altersvorsorge

### Lanze für die Steuerzahler

Hartz-IV-Empfänger können sich freuen: Sie dürfen – zumindest nach den Absichtserklärungen der Koalition in Berlin – künftig höhere „Schonvermögen“ für die Altersvorsorge behalten, ehe ihr Ersparnis auf die Unterstützung durch die Solidargemeinschaft angerechnet wird. Statt 250 Euro pro Lebensjahr sollen es 750 Euro sein. Der Grund: Man will Altersarmut bei Menschen vermeiden, die kurz vor dem Ruhestand von Arbeitslosigkeit betroffen waren.

Diese Überlegung ist zweifellos richtig. Gleiches Recht sollte allerdings für alle gelten. Für den Normalverdiener, der mit seinen Sozialabgaben zudem die Hartz-IV-Empfänger unterstützt, sind indessen keine Entlastungen dieser Art vorgesehen. Dass sich DSGVO-Präsident Heinrich Haasis zum Weltspartag des Themas annimmt und höhere Sparerfreibeträge anmahnt, um die

Menschen bei der immer wichtigeren privaten Altersvorsorge zu unterstützen, ist insofern durchaus berechtigt. Zweifellos kann man seiner politischen Forderung, den Pauschbetrag (durchaus auch in kleineren Schritten) mittelfristig mindestens zu verdoppeln, in gewisser Weise Eigennutz unterstellen. Schließlich würde sich die geringere Steuerlast vermutlich wenigstens zum Teil in höheren Einlagen auch bei den Sparkassen niederschlagen. Daran, dass er einer Mehrheit der Steuerzahler aus dem Herzen sprechen dürfte, ändert dies allerdings nichts.

**Red.**

## Vergütungsfragen

### Gutes Timing bei der Commerzbank

„Gottes Werk tun“ – darunter verstehen wir üblicherweise soziale Dienste, die in unegennütziger Weise verrichtet werden: die

Armen speisen und die Kranken pflegen. Selten schaffen es Menschen, die man so beschreiben würde, ins Blickfeld der Öffentlichkeit – und keineswegs pflegen sie sich dieses Attribut selbst zuzuschreiben. Dass es Lloyd Blankfein, der CEO von Goldman Sachs mit seinem Ausspruch gegenüber der Sunday Times, er sei ein Banker, der nur Gottes Werk tue, in die internationalen Schlagzeilen schaffte und im günstigsten Fall Unverständnis ertete, ist insofern keineswegs überraschend.

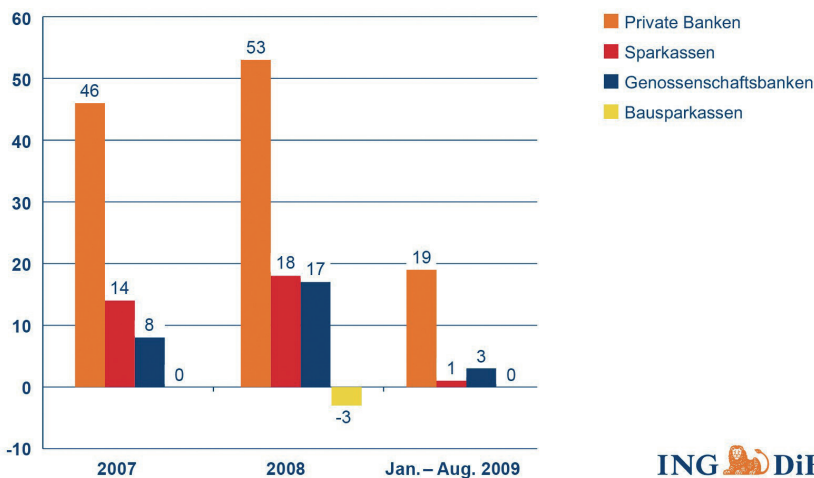
Indem man Unternehmen bei der Kapitalbeschaffung unterstütze, so Blankfein, helfe man ihnen beim Wachstum. Dies wiederum schaffe Arbeitsplätze, damit Konsum und über diesen wieder neue Arbeitsplätze, mehre somit den allgemeinen Wohlstand. Ganz falsch ist diese Darstellung sicher nicht. Aus keinem anderen Grund wird schließlich hierzulande so heftig um die Frage nach dem Bestehen oder Aufkommen einer Kreditklemme gestritten. Daraus jedoch abzuleiten, dass die US-Investmentbank geradezu einen sozialen Ansatz habe und Gottes Werk tue, ist aber natürlich grotesk – selbst wenn da nicht die Diskussion über wieder ausufernde Bonuszahlungen wäre.

Als Kulisse für die Vorstellung des neuen Vergütungsmodells der Commerzbank, das nicht nur Boni, sondern auch die Streichung derselben vorsieht, ist der „Gau“ für die Öffentlichkeitsarbeit von Goldman Sachs und die neu entflammte allgemeine Empörung über die Gier der Banker geradezu ideal. Der Zeitpunkt für die Verlautbarungen hätte kaum besser sein können. Hier bietet sich der Bank die Chance, sich wohltuend von einer in Verfall geratenen Branche abzuheben.

Dass die Neuregelung der Vergütungsstrukturen nicht ganz freiwillig erfolgte –

## Bundesbürger sparen am liebsten bei Privaten Banken

Zuwachs der Einlagen von Privatpersonen nach Institutsgruppen in Mrd. Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank



ihre Überprüfung war Teil der Vereinbarungen mit dem Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin) – und das „Malus-System“ nicht ganz so aussieht, wie es der Ausdruck nahe legen würde, sind dabei nur Schönheitsfehler, die einem Teil der Öffentlichkeit vermutlich kaum auffallen werden.

Abzüge gibt es für die Mitarbeiter im Management und im kapitalmarktnahen Geschäft nämlich auch bei schlechter Geschäfts- beziehungsweise Ertragsentwicklung der Bank künftig nicht. „Malus“ bedeutet lediglich, dass Boni, die zu zwei Dritteln erst mit zeitlicher Verzögerung ausgezahlt werden, gekürzt oder auch gestrichen werden können. Dies betrifft nur dasjenige Drittel der Boni, das auf eine sogenannte Bonusbank eingezahlt wird. Ein Anreiz, stärker auf den langfristigen als nur den schnellen Erfolg hin zu arbeiten, ist das System sicher dennoch. **sb**

## Datenschutz

### Alle in einem Boot

In der Mediengesellschaft ist es fast unvermeidlich, dass der Verbraucher breite Datenspuren hinterlässt. Und je mehr Daten durch Informations- und Kommunikationskanäle fließen beziehungsweise gespeichert werden, umso schwieriger ist es, diese auch wirklich vor unberechtigtem Zugriff zu schützen. Darüber muss sich der moderne Mensch einfach im Klaren sein. So, wie es in früheren Jahrhunderten hochwahrscheinlich war, auf Reisen von Straßenräubern überfallen zu werden, droht heute der Datenverlust.

Viele Daten geben die Menschen in „sozialen Netzwerken“ oder anderen Stellen freiwillig an, bei anderen – und dazu gehört der Bereich Finanzen – sind sie sensibel. Dass sich in diesem Herbst die Datenpannen oder -skandale (nicht nur) bei den Finanzdienstleistern häufen, stößt

deshalb auf wachsendes Unbehagen. AWD war betroffen, die Karstadt-Quelle Bank, die DKB und andere Kreditkarten-Emittenten, die Deutsche Bank, die Postbank und Anfang November auch die Sparkassenorganisation über den Deutschen Sparkassenverlag. Und die ING-DiBa wird von Verbraucherschützern gerügt, sie mache es durch den Verzicht auf PIN-Abfrage beziehungsweise den Nachweis von Sterbeurkunde oder Erbschein einfach, den Kontozugriff angeblich Verstorbener sperren zu lassen.

Zweifellos sind die einzelnen Fälle von unterschiedlicher Qualität. Bei AWD und dem Sparkassenverlag ging es um temporäre Lecks in der Datensicherung, durch die Kunden- und Vertragsdaten abgegriffen werden konnten beziehungsweise Rechnungsdaten der Shopping-Plattform der Sparkassen für Dinge wie Banking-Software und Chipkartenleser einsehbar

waren. Die Kreditkarten-Emittenten sind indirekt durch eine Datenpanne bei einem spanischen Kartendienstleister betroffen.

Der Postbank und der Deutschen Bank dagegen wird schuldhaftes Verhalten vorgeworfen. Einem Kunden der Deutschen Bank waren 38 Seiten mit sensiblen Informationen einer fremden Familie zugesickt worden, die Postbank soll Beratern der Postbank Finanzberatung AG vollen Zugriff auf die Girokontodaten der Kunden ermöglicht haben.

Wie immer nun die verschiedenen Fälle zu beurteilen sind: Durch die schlichte Häufung, deren Einzelheiten sich der Verbraucher ohnehin nicht lange merkt, schwächen sie insgesamt das ohnehin schon stark beeinträchtigte Vertrauen in die Finanzdienstleister, das diese doch seit Jahren als ihr wichtigstes Asset feierten. Aus

Sicht der Branche vermutlich ein schwacher Trost: Da bei dieser Thematik mittlerweile alle in einem Boot sitzen, dürften Kundenverluste als Folge mehr oder weniger großer Datenskandale in Zukunft immer weniger zu erwarten sein, da der Kunde – ähnlich wie in Sachen Politikverdrossenheit – zunehmend in verärgerte Resignation verfallen dürfte. Die daraus entstehende „Bankverdrossenheit“ wird aber die Kundenloyalität insgesamt weiter schwächen. **Red.**

### Direktbanken

## Cortal Consors: Offline war nicht erfolgreich

Eine Weile hatte es den Anschein, dass Filial- und Direktbanken sich einander immer mehr angleichen: Filialbanken holen im Direktgeschäft auf, Direktbanken dagegen setzen verstärkt auf (persönliche) Beratung und Präsenz im Stadtbild. Die BNP-Paribas-Tochter Cortal Consors hat unter solche Experimente nun einen Schlusstrich gezogen: Face-to-Face-Beratung soll es künftig nicht mehr geben.

■ Der mobile Vertrieb, der mit 30 Standorten unter der Marke „Cortal Consors Select“ aufgebaut worden war, wird eingestellt.

■ Auch die 2007 geborene Idee, der Bank mit bis zu zehn „Finance Lounges“ in Großstädten ein Gesicht zu geben, wird nicht weiter verfolgt.

Beim mobilen Vertrieb konnte man mit zuletzt 150 Beratern die für einen profitablen Betrieb des Geschäftsmodells erforderliche kritische Masse nicht erreichen. Hier entstanden Verluste in einstelliger Millionenhöhe.

Die Finance Lounge wurde trotz der zentralen Lage in Berlin-Mitte (allerdings in einem Obergeschoss) nicht angenommen. Offenbar habe man das Potenzial und den

### BGH-Urteil zum Kreditverkauf

## Pyrrhus-Sieg für die Sparkassen

Auch Sparkassen dürfen – ebenso wie private oder genossenschaftlich organisierte Banken Darlehensforderungen abtreten. So hat es der elfte Zivilsenat des Bundesgerichtshofs am 27. Oktober 2009 entschieden (Aktenzeichen XI ZR 225/08). In der Sache entspricht dieses Urteil dem normalen Rechtsempfinden und ist insofern nicht überraschend.

Gleichwohl drängt sich der Eindruck auf, dass die Bundesrichter den Sparkassen mit diesem Urteil einen Bärendienst erwiesen haben. Für die beklagte Sparkasse ist der so zum Abschluss gekommene Rechtsstreit zwar ein Erfolg. Mit dem Urteil beziehungsweise dem darauf folgenden Medienecho wird aber eine Thematik wieder ins Licht der Öffentlichkeit gebracht, die der Kreditwirtschaft insgesamt viele

Negativschlagzeilen eingebracht hat. Dass nun die Sparkassenorganisation erneut mit dem leidigen Thema Kreditverkauf in Verbindung gebracht wird, können viele im Verbund wohl nur mit Bedauern zur Kenntnis nehmen.

Der DSGVO hat prompt reagiert. Auch wenn sie es mit höchstrichterlicher Genehmigung tun dürfen, so heißt es in einer umgehend veröffentlichten Pressemitteilung, werden die Sparkassen auch in Zukunft keine Kredite ihrer Kunden verkaufen. Dies sei nicht mit ihrer Geschäftsphilosophie zu vereinbaren. Der Schaden dürfte indessen angerichtet sein. In die Schlagzeilen schaffen es solche Richtigstellungen schließlich kaum. Der aktuelle Fall bildete hier keine Ausnahme **Red.**

Bedarf am Markt überschätzt, so der neue CEO Kai Friedrich. Das Offline-Publikum konnte nicht adressiert werden. Dass man – anders als ursprünglich geplant – nicht gleich zehn Filialen auf einmal eröffnet hatte, wird in Nürnberg deshalb mit Erleichterung registriert. So wird die nun getroffene Entscheidung nicht als Strategiewechsel, sondern lediglich als Konsequenz aus einem nicht allzu erfolgreichen Test verstanden.

Dass die Filiale in Nürnberg im Erdgeschoss der Zentrale als einzige dennoch weiter bestehen soll, wird mit der vergleichsweise hohen Kundenzahl am Stammsitz der Bank erklärt. Immer wieder seien Kunden vorbeigekommen, um etwa das Legitimationsverfahren am Empfang durchzuführen. Hier werde die Filiale gut angenommen.

Telefonberatung soll es auch weiterhin geben – trotz der neuen Anlegerschutzvorschriften. Beratungsprotokolle soll der Kunde am nächsten Tag im Online-Archiv selbst abrufen können. Das Risiko aus dem siebentägigen Rücktrittsrecht wird als „relativ gering“ eingeschätzt.

Auch die Honorarberatung ist bereits als Test gestartet, wird aber bislang nur sehr zögerlich angenommen. Hier ist nach Friedrichs Einschätzung der Mediahype weitaus größer als die Nachfrage – wengleich er prognostiziert, dass über kurz oder lang alle Banken dieses Modell optional werden anbieten müssen.

Als echten Strategiewechsel versteht der neue CEO das Vorgehen bei der Neukundengewinnung, bei der man sich stärker auf „werthaltige“ Kunden konzentrieren will. Etwa seit September 2009 gibt es bei Cortal Consors keine Lockangebote mehr, mit denen man „Zinshopper“ anzieht. Entsprechende Angebote gibt es nur noch in Verbindung etwa mit einem Depotübertrag. Dies soll auch im Mittelpunkt einer neuen Werbekampagne stehen, mit der man zu Jahresbeginn an den Markt gehen will. **sb**

## Bankstrategie

### Paradigmenwechsel mit der Noa Bank

Der Anspruch der im November an den Start gegangenen Noa Bank GmbH & Co. KG, GmbH, Frankfurt am Main, ist ehrgeizig: Nichts Geringeres als einen Paradigmenwechsel im Bankgeschäft hat man sich vorgenommen. Gänzlich neu erfunden, wie es der Name suggeriert, wird das Bankgeschäft dabei freilich nicht. Vielmehr erscheint das Konzept in erster Linie wie eine Rückbesinnung auf die Herkunft des Bankgeschäfts, nämlich die Hereinnahme von Einlagen einerseits und die Kreditgewährung andererseits. In Verruf Geratenes wie Derivate soll es dagegen nicht geben.

Für den Kunden soll die Bank keine „Black Box“ sein, in der Undurchschaubares geschieht. Vielmehr sollen Spar- und Anlagekunden selbst entscheiden können, was mit ihrem Geld geschieht. Der Zinssatz ist dabei unabhängig von der gewählten Rubrik.

Einlagen auf Tagesgeld- und Festgeldkonten der Kategorie „Region“ fließen in Kredite an Unternehmen in einem vom Kunden zu wählenden Bundesland. Mit entsprechenden Produkten der Rubrik „Planet“ wird die Finanzierung von Projekten in den Bereichen erneuerbare Energien, Bio-Landwirtschaft, natürliche Lebensmittel, ökologische Bauwirtschaft und Umwelttechnologien gefördert.

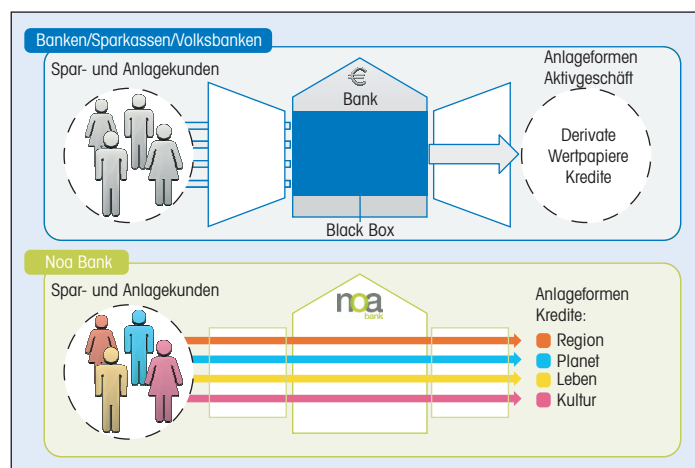
Das Themenkonto „Leben“ dient der Finanzierung von Krankenhäusern, Ärzten, Laboratorien, Altenheimen und Einrichtungen für Behinderte. Und die „Kultur“-Konten

kommen Krediten für Kultureinrichtungen, Kinos, Theater, Musicals, Konzerte, Ausstellungen und Einrichtungen, die den Kulturbetrieb unterstützen, zugute.

Mit diesem Ansatz geht die Bank noch ein Stück weit über den von nachhaltig orientierten Instituten wie Umweltbank, GLS Bank oder Ethikbank hinaus, die den Kunden zwar die Anlage ihrer Gelder in ethisch einwandfreie, soziale oder Umweltprojekte versprechen, hier aber nicht unbedingt die Auswahl ermöglichen.

Gleichwohl wird die Bank, die derzeit noch um in Genussscheine investierende „Citizen-Partner“ wirbt, der entsprechenden

#### So funktioniert die Noa Bank



Nische zuzuordnen sein, die vom Vertrauensschwund der Kreditwirtschaft durch die Finanzkrise profitieren konnte und in den letzten Jahren ein ordentliches Wachstum verzeichnet. Von diesem Trend hoffen die Gründer der Noa Bank offensichtlich zu profitieren. Dies zeigt auch die Grafik der Bank zur Funktionsweise des Geschäftsmodells, mit der man sich bewusst von herkömmlichen Banken absetzen will. Hervorgegangen ist die Bank übrigens aus dem Bankhaus Zwirn GmbH & Co. KG, das 1984 als LTG-Bank in Deutschland gegründet worden war und zwischenzeitlich der Fondsgesellschaft Invesco gehört hatte. Für die Gründer der Noa Bank interessant daran war vor allem die komplette IT-Infrastruktur. **Red.**