

bm-Blickpunkte

Konsumentenkredit

Kreditbanken fürchten Regulierungs-Alleingang

Jeder dritte Haushalt in Deutschland nutzt mittlerweile regelmäßig Konsumentenkredite, so der Bankenfachverband. Vor fünf Jahren war es erst jeder vierte. Damit hat die Anschaffung auf Pump offenbar endgültig ihr „Schmuddelimage“ verloren. Dennoch befinden sich die deutschen Verbraucher nicht in einer Spirale immer stärkerer Verschuldung. Denn der Anteil der Konsumkredite am verfügbaren Ein-

stagnierenden Markt somit gleichbedeutend mit Marktanteilsgewinnen, und zwar in allen Vertriebskanälen.

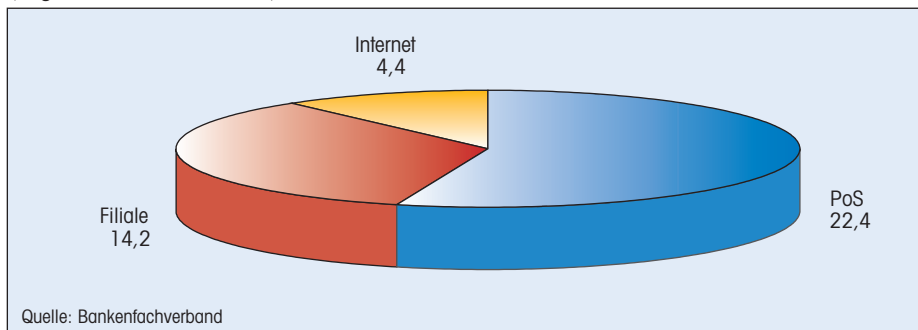
Am stärksten zugenommen haben auch bei den Spezialbanken die Internetkredite mit einer Wachstumsrate von 16 Prozent. Sie machen mittlerweile gut zehn Prozent des Neugeschäfts aus. Ein Drittel aller Verträge wird in den Filialen abgeschlossen. Hier betrug das Plus im vergangenen Jahr vier Prozent. Der wichtigste Vertriebsweg bleibt allerdings der Handel, wo mehr als jeder zweite Kredit abgeschlossen wird. Am PoS wuchs das Neuge-

vermittler gelten wie bei der Baufinanzierung – und das, obwohl die Konsumentenkredite erst vor vier Jahren durch die europäische Konsumentenkreditrichtlinie umfassend neu geregelt worden sind.

Ein solcher deutsche Alleingang hätte zur Folge, dass sich rund 100 000 Automobil- und Einzelhändler, die nebenberuflich Kredite vermitteln, registrieren lassen und eine umfassende Sachkunde nachweisen müssten. Auch Autohändler oder etwa Mitarbeiter eines Elektronik-Fachmarktes müssten sich demnach künftig womöglich mit allen Details von Baufinanzierungen auskennen. Allein für die laufende Weiterbildung wäre das laut Bankenfachverband mit Schulungsanforderungen von rund 200 Stunden in fünf Jahren verbunden.

Kreditneugeschäft der Kreditbanken im Bankenfachverband nach Absatzkanälen

(Angaben in Milliarden Euro)



kommen zählt mit rund zehn Prozent im europäischen und internationalen Vergleich zu einem der niedrigsten. Das mag zum einen der guten Beschäftigungssituation geschuldet sein. Doch auch in absoluten Zahlen ist die Verschuldungssituation stabil. Seit mehr als drei Jahren liegt der Gesamtbestand an Ratenkrediten konstant bei rund 147 Milliarden Euro. Zuwachsraten wie in den ersten zehn Jahren dieses Jahrtausends sind längst Vergangenheit.

Dass die im Bankenfachverband zusammengefassten Kreditbanken ihr Geschäft mit privaten Verbrauchern im Jahr 2013 dennoch um sieben Prozent auf 41 Milliarden Euro steigern konnten, ist in einem

schafft der Kreditbanken um sieben Prozent.

Gerade aufgrund der enormen Bedeutung der Vertriebspartnerschaften mit dem Handel macht dem Bankenfachverband die im März dieses Jahres verabschiedete EU-Wohnimmobilienkredit-Richtlinie beträchtliche Sorgen. Denn der deutsche Gesetzgeber hat durchblicken lassen, dass er den Geltungsbereich dieser Richtlinie, die bis 2016 in nationales Recht umgesetzt werden muss, ausdehnen und die Vermittlung jeder Art von Krediten gleichermaßen regeln will.

Für Kleinkredite für Haushaltsgeräte würden dann die gleichen Anforderungen an

Der Autohandel würde dies vermutlich noch leisten. Schließlich wird dort mittlerweile jeder zweite Euro mittels finanzierter Fahrzeuge umgesetzt, die Finanzierungsangebote sind somit ein ganz wesentliches Absatzförderungsinstrument. Allerdings würden sich Kredite für den Verbraucher fast zwangsläufig verteuern. Sogenannte Null-Prozent-Finanzierungen könnten zum Auslaufmodell werden.

In vielen anderen Bereichen des Einzelhandels könnten sich Unternehmen bei einem solchermaßen steigenden Aufwand für die Kreditvermittlung ganz von Finanzierungsangeboten verabschieden. Dann würde den Spezialbanken ein ganz wesentlicher Absatzkanal wegbrechen.

Im Markt für Konsumentenkredite würden die Karten unter solchen Voraussetzungen möglicherweise ganz neu gemischt. Denn all jenen Anbietern, denen bisher für ein erfolgreiches Geschäft mit Konsumentenkrediten der Zugang zum

Point of Sale schmerzlich fehlt, käme ein „Verstopfen“ dieses Vertriebsweges nur gelegen. Die Sparkassen etwa könnten von einer solchen (Über-)Regulierung nur profitieren. **Red.**

Spezialbanken

Autobanken punkten mit Mobilitätspaketen

Noch nie war der Anteil der Barzahler im deutschen Autohandel so niedrig wie im Jahr 2014: Nur 22 Prozent der Kunden zahlten ihr Fahrzeug in bar. Das sind zehn Prozentpunkte weniger als noch im Jahr 2010. 78 Prozent der Kunden griffen auf Leasing- oder Finanzierungsprodukte zurück; davon wiederum kamen in rund zwei Dritteln der Fälle die Mitgliedsinstitute des Arbeitskreises der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft (AKA) zum Zuge. Die „Factives“ sind also nach wie vor unangefochtener Marktführer bei der Kfz-Finanzierung.

In einem zum dritten Mal in Folge rückläufigen Automobilmarkt haben sie sich damit für ihre Mutterkonzerne einmal mehr als Stabilisatoren bewährt. Im gewerblichen Segment konnten sie die Rückgänge zumindest abfedern. Und im Privatkundenmarkt konnten die Autobanken selbst 2013 um ein Prozent zulegen, während der Gesamtmarkt ein Minus von fünf Prozent verzeichnete.

Ihr Augenmerk richten sie dabei immer mehr auf die sogenannten Mobilitätspakete, die Kfz-Versicherungen, Kreditversicherungen und vor allem autonome Dienstleistungen wie Garantie- und Reparaturversicherungen, Services für Wartung und Verschleiß oder Reifendienstleistungen umfassen.

Insgesamt haben die AKA-Mitgliedsbanken 2013 über 2,5 Millionen solcher Verträge abgeschlossen, davon fast zwei Drittel (1,6 Millionen) im Bereich der autonomen Dienstleistungen. Heute kommen

auf jeden Leasing- beziehungsweise Finanzierungsvertrag mehr als zwei zusätzliche Dienstleistungen für Kunden.

Diese Entwicklung ist für die Finanzdienstleister der Automobilkonzerne aus zweierlei Gründen positiv: Zum einen gewinnt das mit den Service- und Dienstleistungsverträgen verbundene Provisionsgeschäft angesichts der mit Basel III verschärften Eigenkapitalrichtlinien an Bedeutung. Zum anderen wird gerade durch die Verträge im Bereich autonaher Dienstleistungen der Fachhandel gestärkt: Kunden, in deren monatlicher Rate Werkstattbesuche, Reparaturen oder Reifenservice inbegriffen sind, bleiben der Werkstatt ihres Händlers treu. Auch bei künftigen Fahrzeugkäufen wird damit die Markentreue gefördert.

Last, but not least könnte sich der Trend zum Dienstleistungsgeschäft auch dann positiv auswirken, wenn sich die Befürchtungen des Bankenfachverbandes bewahrheiten sollten, dass der deutsche Gesetzgeber die Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie in nationales Recht in eine einheitliche Regulierung jeglichen Kreditgeschäfts ausweiten und damit auch die Kfz-Finanzierung mit einbeziehen könnte. Zweifellos würden sich die Kredite damit verteuern. Das Angebot einer festen „Mobilitätsrate“, die neben der Finanzierung auch die laufenden Fahrzeugkosten beinhaltet, bliebe dann aber immer noch ein Wettbewerbsvorteil der Autobanken. Denn an dieser Stelle dürfte es den nicht herstellergebundenen Anbietern ohne den Bezug zum Handel schwerfallen, mit entsprechenden Angeboten gleichzuziehen. **Red.**

Förderkredite

KfW startet Cappuccino-Effekt

Ende 2012 hatte die KfW unter dem Namen „Bankendurchleitung Online 2.0“ ein Pilotprojekt zur Etablierung eines durchgängig onlinebasierten Antrags- und Zusageprozesses für Förderkredite ge-

startet. Im September 2013 ist bei allen Pilotpartnern eine erste neue Funktion angelaufen, nämlich die Möglichkeit einer Beratungsanfrage zu KfW-Produkten an die Hausbank aus dem Internetauftritt der KfW heraus.

Seit Mai dieses Jahres steht nun ein neuer Service zur Verfügung: die automatisierte Prüfung der Förderfähigkeit von Immobilienprojekten. So sollen Kunden noch während des Beratungsgesprächs erfahren, ob sie in ihre Immobilienfinanzierung Förderkredite etwa für energieeffizientes Bauen oder Sanieren einplanen können. Als erster Pilotpartner hat die Postbank diesen Service umgesetzt. Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, die Deutsche Bank und weitere Institute sollen im Laufe dieses und des nächsten Jahres folgen. Denn ab Herbst 2014 soll die neue Online-Förderplattform auch Kreditinstituten außerhalb des Pilotpartnerkreises offenstehen.

Beworben wird die neue Online-Prüfung als „Cappuccino-Effekt“: Nach einer Tasse Cappuccino im Beratungsgespräch soll das Ergebnis der Prüfung auf Förderfähigkeit vorliegen und so das Finanzierungskonzept auf eine verlässliche Grundlage stellen.

Die Sparkassenorganisation fordert aber noch mehr: Die schnelle Auskunft über die Förderfähigkeit eines Vorhabens könne nur der erste Schritt sein, so der DSGV. Bis die Mittel tatsächlich bereitgestellt würden, dauere es jedoch im Durchschnitt erheblich länger als bei den Krediten der Hausbank. Hier solle die Förderbank das Gaspedal stärker durchdrücken.

Die entsprechende Pressemitteilung wurde zeitgleich mit der Ankündigung über den Start des neuen Services bei der Postbank versandt. Das mag Zufall gewesen sein



– muss es aber nicht. Denn die Postbank ist zwar unbestritten die erste, die ihn umsetzt. Dennoch war es seitens der KfW vielleicht nicht glücklich, einen der Pilotpartner des „BDO“-Projekts so hervorzuheben. Wenn die Sparkassenorganisation also bewusst die Gelegenheit nutzte, sich ebenfalls als bedeutender KfW-Partner mit einem Anteil von 36,5 Prozent an den wohnwirtschaftlichen Programmen der Förderbank zu positionieren, wäre ihr das nicht zu verdenken. **Red.**

Mitarbeiter

Tarifrunde 2014: Arme oder böse Banker?

Die anziehende Binnenkonjunktur ist an den Banken weitgehend vorbeigegangen. Die Ertragslage bleibt angespannt, Regulierungskosten steigen weiter. Kein Wunder also, dass der Arbeitgeberverband des privaten Bankgewerbes (AGV Banken) im Hinblick auf die diesjährige Tarifrunde von einem „eingeschränkten“ Verhandlungsspielraum spricht und Tarifabschlüsse aus anderen Dienstleistungsbranchen nicht als Vergleichsmaßstab heranziehen will.

Das ist im Grunde nur recht und billig. Auch in anderen Branchen sind es die Mitarbeiter gewohnt, sich in schwierigen Zeiten zu bescheiden, um Arbeitsplätze nicht zu gefährden. Es ist ja auch nicht so, als ob Bankmitarbeiter geradezu mit Hungerlöhnen abgespeist werden. Dem Statisti-

schen Bundesamt zufolge werden sie (und wurden sie auch auf dem Höhepunkt der Krise) immer noch überdurchschnittlich bezahlt. Selbst das Durchschnittsgehalt der Tarifbeschäftigten im privaten Bankgewerbe liegt noch um acht Prozent über dem Mittelwert der Gesamtwirtschaft inklusive außertariflich Beschäftigter. Ob man da davon sprechen kann, dass die Bankbeschäftigten von der allgemeinen Gehaltsentwicklung abgekoppelt werden, wie es die Gewerkschaft Verdi tut, darf zumindest diskutiert werden.

Sicher ist es richtig, dass der „normale“ Bankmitarbeiter die Krise, die in starkem Maße zu der anhaltend schwierigen Lage der Branche, etwa dem Niedrigzinsumfeld und dem wachsenden Regulierungsdruck, beigetragen hat, nicht verursacht hat. Doch auch Opel-Mitarbeiter, die zum Gehaltsverzicht bereit waren, um ihre Standorte zu retten, mussten schließlich ihre Gehaltsvorstellungen an eine Geschäftslage anpassen, die sie nicht selbst verantworteten.

In der anhaltenden Imagekrise des Kreditgewerbes ist es im Grunde ganz gleich, wie die Tarifverhandlungen ausgehen: Gibt es eine kräftige Gehaltssteigerung, sieht die Öffentlichkeit die gierigen „Banker“, die sich auf Kosten ihrer Kunden die Taschen füllen. Bleibt der Abschluss moderat, wird es der Gewerkschaftsseite gelingen, das Bild der bösen Banken zu zeichnen, die ihre Mitarbeiter zur Samstagsarbeit zwingen wollen, ohne ihnen finanzielle Anerkennung zu gewähren.

Überhaupt die Samstagsarbeit. Natürlich sind all jene zu verstehen, die bisher davon verschont blieben und sich nun an Wochenend-Dienste gewöhnen müssen. Doch auch hier gilt: Hier hat die Bankenbranche lange Zeit auf einer Insel der Seligen gelebt, während Samstagsarbeit in vielen anderen Branchen längst gang und gäbe war.

Im Übrigen geht es ja auch gar nicht darum, flächendeckend alle Filialen am

Samstag zu öffnen. Denn längst haben einzelne Tests gezeigt, dass es dafür gar keine Nachfrage gibt. Dort aber, wo der Kunde eine Beratung am Wochenende wünscht – zunehmend vielleicht auch telefonisch oder per Video –, sollte sie möglich sein. Denn dahinter verbergen sich schließlich auch Geschäftspotenziale, die sich wiederum in der künftigen Gehaltsentwicklung niederschlagen. Wer also den Samstag ausschließt, der müsste konsequenterweise auf der finanziellen Seite Kompromisse schließen.

Ein Zwang zur Samstagsarbeit ließe sich vermutlich sogar vermeiden. Einer TNS-Emnid-Studie aus dem Jahr 2013 im Auftrag des AGV Banken zufolge sind 39 Prozent der Mitarbeiter bereit, am Samstag zu arbeiten: elf Prozent auf jeden Fall, weitere 28 Prozent eher ja. Die Arbeitgeberseite strebt eine Quote von rund 15 Prozent der Beschäftigten an, die am Wochenende eingesetzt werden können. **Red.**

Rechtsprechung

Neuer Imageschaden für die Branche

Gleich zweimal hat der Bundesgerichtshof in den letzten Wochen Urteile gesprochen, die die Kreditwirtschaft betreffen. Ende April ging es um die Beraterhaftung, wenn Kunden beim Erwerb offener Immobilienfonds nicht über das Risiko einer Aussetzung der Anteilsrücknahme aufgeklärt wurden. Und am 13. Mai hat der XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs nach verschiedenen lautenden Urteilen der Vorinstanzen entschieden, dass die Festlegung eines laufzeitunabhängigen Bearbeitungsentgeltes für Privatkredite in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Banken unzulässig ist (Aktenzeichen XI ZR 405/12).

Der Tenor der Berichterstattung in den Medien zu diesem Entscheid ist mehr oder weniger einhellig: Gezeichnet wird einmal

mehr das Bild einer Branche, die immer wieder versucht, ihre Kunden mit „Fallen“ im Kleingedruckten hereinzulegen, um ihnen mehr Geld aus der Tasche zu ziehen als vermutet. Verbraucherschützer und Anwälte blasen denn auch zum Sturm. Und so mancher Kunde mag sich bereits freuen, von seiner Bank Geld zurückfordern zu können.

Zumindest das Urteil bezüglich der Privatkredite wird aber vielleicht nur geringe finanzielle Folgen für die Kreditinstitute haben. Für alle vor 2011 geschlossenen Verträge gilt ohnehin Bestandsschutz. Unter den Verträgen jüngerer Datums dürften sich die Fälle, in denen ein nun für unrechtmäßig befundenes Bearbeitungsentgelt erhoben wurde, in Grenzen halten. Das meint zumindest der Bankenfachverband, der darauf hinweist, dass die Kreditbanken in der Praxis schon jetzt keine Bearbeitungsgebühren mehr nehmen. Bereits lange vor dem Entscheid des obersten Gerichts habe der Markt von selbst für einen Wegfall der Gebühren gesorgt.

Ein Schaden ist für die Branche gleichwohl entstanden. Denn selbst wenn sich die Rückzahlungsforderungen in einem überschaubaren Rahmen halten, bleibt durch das Medienecho, das Urteilen gegen die Finanzbranche immer gewiss ist, ein neuerlicher Imageschaden zurück. Die Öffentlichkeit gewinnt wieder einmal den Eindruck, die Banken würden durch die höchstrichterliche Entscheidung gezwungen, ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen anzupassen, um die Konditionen transparenter und kundenfreundlicher zu gestalten.

Bei dem Versuch, das Vertrauen der Verbraucher zurückzugewinnen, wird die Branche also erneut zurückgeworfen. Das gilt im Grunde für fast jedes Urteil aus Karlsruhe, das die Finanzbranche betrifft. Denn selbst wenn die Richter einmal zugunsten der Anbieterseite entscheiden, reagiert die Öffentlichkeit darauf in der Regel mit Unverständnis. **Red.**