

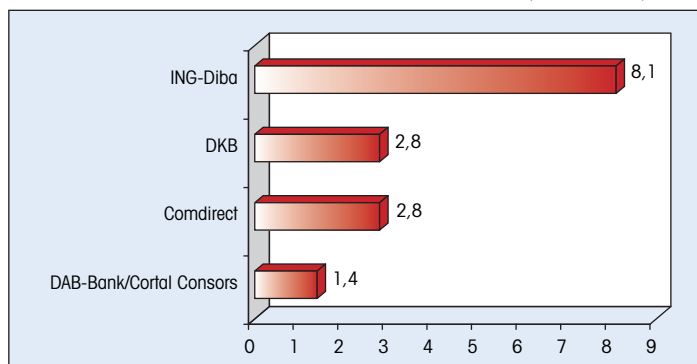
bm-Blickpunkte

Wertpapiergeschäft

DAB-Bank: Eine Ära geht zu Ende

Ins neue Konzept für das Privatkundengeschäft der Hypovereinsbank passt ein Online-Broker, der verstärkt auch auf das Banking als zweites Standbein setzt, offenbar nicht mehr hinein. Der Verkauf des Anteils von 81,4 Prozent an der DAB Bank AG, München, war insofern konsequent.

Kundenzahlen im deutschen Direktbank-Markt (in Millionen)



Käufer ist einmal mehr die französische BNP Paribas, die bereits im Jahr 2002 die damalige Consors AG und heutige Cortal Consors AG von der Schmidt Bank übernahm.

Schon vor einem Jahr hatten die Franzosen angekündigt, in Deutschland weiter wachsen zu wollen, unter anderem mit einem Ausbau von Cortal Consors vom reinen Online-Broker zu einer Direktbank. Dies wurde unter dem Logo „Hello Bank“ bereits eingeleitet.

Als Zielmarke bei Marktanteil und Kundenzahlen hatte BNP Paribas Ende Juli 2013 ein Prozent an den Einlagen von Privatpersonen sowie die Marke von etwa 1,1 Millionen Privatkunden genannt. Durch die Übernahme der DAB Bank wird zumindest das Ziel bei der Kundenzahl bereits spür-

bar übertroffen: Cortal Consors hat aktuell 790 000 Kunden, bei der DAB Bank sind es 567 000. Mit zusammen 1,4 Millionen Kunden kann das Ziel, die Markenwahrnehmung zu verbessern, zweifellos erreicht werden.

Mit der erklärten Strategie der Franzosen geht im deutschen Direktbanking-Markt wohl bald eine Ära zu Ende: Die großen Online-Broker, die das Wertpapiergeschäft als Kerngeschäft definieren und das klassische Banking mit Zahlungsverkehr, Einlagen- und Kreditgeschäft wenn überhaupt, so doch nur am Rande betreiben, sterben nahezu aus.

Unter der Regie von BNP Paribas vollziehen die Urgesteine des Online-Brokerage das

nach, was die Comdirect längst erfolgreich vollzogen hat: nämlich den Wandel vom „Discount Broker“, wie es damals in Abgrenzung zum teuren Wertpapiergeschäft der Filialbanken hieß, zu einer Direktbank mit vollumfänglichem Leistungsangebot, die zwar technisch ausgefeilte Funktionalitäten im Wertpapiergeschäft bietet und darauf auch weiterhin Wert legt, aber darum den weniger wertpapieraffinen Kunden nicht vernachlässigen will. Schließlich stellt diese Spezies in Deutschland die Mehrheit der Retail-Kunden dar.

Gesteuert werden soll das Privatkundengeschäft von München und Nürnberg aus. Die Entfernung von lediglich etwa 170 km erleichtert das zweifellos. Denn bei der Zusammenführung, nicht zuletzt der technischen Basis, dürfte es allherd Aus-

tauschbedarf geben. Das alles wird eine Zeit lang dauern, aber vielleicht schneller gehen als gedacht. Schließlich sind die Innovationszyklen bei Direktbanken, bei Brokerage-lastigen zumal, in aller Regel deutlich kürzer als bei Filialbanken.

Schneller als mancher erwartet, werden die Franzosen dann vermutlich im deutschen Direktbanken-Markt eine ordentliche Rolle spielen. Die von Cortal Consors bislang nur als „Logo“ eingeführte Marke Hello Bank könnte dafür eine gute Basis darstellen. **Red.**

Direktbanken

Comdirect: Das andere Ende des Marktes

Im ersten Halbjahr dieses Jahres, so scheint es, kann die Comdirect an ihre Ursprünge anknüpfen. Denn in den ersten sechs Monaten 2014 erlebte die 1994 als reiner Online-Broker gegründete Commerzbank-Tochter einen neuen Rekord bei den Trades. Es war das stärkste Trading-Halbjahr in der Geschichte der Bank, so der Vorstandsvorsitzende Thorsten Reitmeyer. Insgesamt wurden im Privatkundengeschäft 5,4 Millionen Orders ausgeführt, was den Provisionsüberschuss um 2,6 Millionen Euro auf 95,4 Millionen Euro ansteigen ließ. Gleichzeitig erhöhte sich die Zahl der Depots im B2C-Geschäft um 1 200 auf 852 000.

Bei aller Freude über die Erfolge im Brokerage-Geschäft kommt das weiterhin dynamische Wachstum der Direktbank aber nach wie vor über den Banking-Bereich, und hier namentlich über das Girokonto. Die Zahl der Girokonten stieg in den ersten sechs Monaten 2014 um 42 000 (plus 4,0 Prozent) auf 1,69 Millionen, wobei die Dynamik im zweiten Halbjahr (plus

25 000) gegenüber dem ersten (plus 17 000) sogar noch zugenommen hat. Die Anzahl der Tagesgeldkonten erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 1,9 Prozent auf 1,49 Millionen. Insgesamt belief sich das Einlagenvolumen auf 3,8 Milliarden Euro (plus 2,2 Prozent).

Im Wettbewerb sieht sich die Comdirect deshalb gut positioniert. Die Auswirkungen der Digitalisierungsbemühungen seitens der Filialbanken bewertet Reitmeyer als berechenbar, da es hier eine lineare Entwicklung gebe. Für die neuen „Fin-Techs“ gelte das zwar weit weniger, dafür habe man ihnen 20 Jahre an Erfahrungen und hohe Kundenzufriedenheitswerte voraus.

Derzeit befindet sich die Comdirect in der „nächsten Demokratisierungswelle“. Obwohl man auch weiterhin „die Marktführerschaft im Brokerage behaupten“ werde, geht es jetzt verstärkt darum, die bisherigen Beratungskunden als Zielgruppe zu erschließen. Dazu wurde im zweiten Quartal 2014 der Geldanlage-Assistent „bessere Geldanlage“ gestartet, der nach wenigen individuellen Angaben einen strukturierten Anlagevorschlag liefert – für die Einmalanlage und seit Kurzem auch für Sparpläne ab 100 Euro pro Monat. Der weitere Ausbau ist geplant, auch in Verbindung mit dem persönlichen Finanzmanager.

Das Girokonto bleibt für dies alles das Ankerprodukt, von dem aus die Comdirect dann mehr in die Breite gehen will. Im zweiten Halbjahr will man dies wieder mit mehr Marketinginvestitionen forcieren, wie das bei der Commerzbank-Tochter traditionell üblich ist.

Gerade beim Blick auf die Beratungskunden stellt sich immer wieder die Frage nach einer möglichen gegenseitigen Kannibalisierung von Mutter und Tochter. Doch an dieser Stelle bleibt Reitmeyer wie zuvor schon Michael Mandel von der Commerzbank ganz gelassen: Natürlich kämen sich Mutter und Tochter immer näher – die

Commerzbank mit ihrer fortschreitenden Digitalisierung, die Comdirect mit immer besseren Beratungs-Tools. Doch das sei nur positiv. Schließlich könne man auf diese Weise den Markt von zwei Enden her aufrollen. **Red.**

PSD-Banken

Noch keine Flurschäden

„Ich will mir durch die Regulatorik nicht unser genossenschaftliches System kaputt machen lassen“. Das war die zentrale Botschaft von Rudolf Conrads, dem Vorstandsvorsitzenden des Verbandes der PSD-Banken anlässlich der Jahrespressekonferenz 2014.

■ Jede Bank, auch ein kleines Haus wie die PSD-Bank Koblenz mit 50 Mitarbeitern, müsse zum Beispiel Beauftragte zu zehn verschiedenen Themen vorhalten: gleich mehrere für Compliance, für Geldwäsche, Datenschutz, Fatca, Risikocontrolling oder Whistleblowing nach dem Kreditwesengesetz.

■ In Sachen Kirchensteuer müssen die Banken hoheitliche Aufgaben erledigen, ohne dafür entlohnt zu werden – obwohl der Staat an der Kirchensteuer mitverdient.

■ Und bei den immer strikteren Regeln für das Outsourcing werden Verbundorganisationen gegenüber Konzernen benachteiligt. Das alles lässt die Kosten naturgemäß beträchtlich ansteigen.

Hinzu kommen die immer häufigeren „Sonderauskunftersuchen“ der Aufsicht. Allein die Abfrage, mit der die BaFin im November letzten Jahres die Gefahr einer Blasenbildung im Immobilienbereich ermitteln wollte, hat die Gruppe der elf PSD-Banken etwa 130 Mann-Tage gekostet, so Conrads. Versprechungen der Politik, mittelständische Banken mit Derartigem nicht überproportional zu belasten, hätten sich in der täglichen Praxis als Sonntagsreden erwiesen. Es werde höchste Zeit

für die politischen Entscheider zu erkennen, dass eine ausufernde Regulierung zulasten mittelständischer Banken und damit eines pluralistischen Bankenmarktes gehe und insofern „ebenso Flurschäden wie ein unkontrollierter Markt anrichten kann“.

Trotz all diesen sicher nicht ganz unberechtigten Klagen sehen die elf PSD-Banken mit ihren zusammen 1,22 Millionen Kunden (davon 656 000 Mitglieder) bisher offenbar keinen Anlass, an ihrer Aufstellung etwas zu ändern. Fusionsüberlegungen seitens der Institute wurden dem Verband nicht zur Kenntnis gebracht. Und auch sonst kann man auf keine konkreten Maßnahmen verweisen, mit der sich in der Gruppe weitere Synergien heben lassen. So scheint beispielsweise eine Rückkehr zur gemeinsamen Markenkommunikation derzeit nicht in Sicht zu sein.

Trotz der zweifellos vorhandenen Belastungen durch die Regulatorik stehen die grünen Genossen auch noch recht ordentlich da. Noch gibt es die angedrohten Flurschäden nicht. Trotz der um fast zehn Prozent gestiegenen Sach- und Personalkosten konnte der Jahresüberschuss nach Steuern um 5,8 Prozent auf 44,7 Millionen Euro gesteigert werden, die Cost Income Ratio sank von 65,2 Prozent im Vorjahr auf den Zielwert von 60 Prozent. Für Direktbanken ist das sicher kein Spitzenwert. Da sich die PSD-Banken jedoch als „beratende Direktbanken“ verstehen und immerhin mit 60 Standorten in der Republik präsent sind, ist das zweifellos zu relativieren. Gut gelaufen ist es 2013 in nahezu allen Geschäftsfeldern – eine Entwicklung, die sich im ersten Halbjahr 2014 fortgesetzt hat. Die Einlagen konnten 2013 um 2,28 Prozent auf 18,04 Milliarden Euro gesteigert werden, was angesichts der immer engeren Spielräume im Konditionenwettbewerb als recht gutes Ergebnis gewertet wird.

Rückmeldungen aus den Instituten geben Hinweise darauf, dass es immer weniger Zinshopper gibt. Und endlich scheint sich

auch abzuzeichnen, dass die Kunden ihr Geld nicht mehr länger nur „parken“, sondern auch wieder längerfristig anzulegen bereit sind. Dennoch profitierten die Banken der Gruppe im Zinsgeschäft von dem nach wie vor hohen Anteil der kurzfristigen Anleger.

Auf der Kreditseite können sich die PSD-Banken Conrads zufolge „vor Nachfrage kaum retten“. Bei den Baufinanzierungen stieg der Bestand um 6,4 Prozent auf 14,1 Milliarden Euro. Die Neuzusagen beliefen sich 2013 auf 2,3 Milliarden Euro, im ersten Halbjahr 2014 bereits auf 1,2 Milliarden Euro.

Im Vermittlungsgeschäft ist vor allem das an die R+V vermittelte Versicherungsgeschäft bemerkenswert: Ein Plus von 6,8 Prozent bei den Lebensversicherungspolice steht einem Abwärtstrend in der Branche insgesamt gegenüber. Und mit einem Anteil des Kompositgeschäfts von mehr als zwei Dritteln an den vermittelten Verträgen stellen die ehemaligen PostSpar- und Darlehenskassen in der Genossenschaftsorganisation ohnehin eine Besonderheit dar.

Auch im eigenen Geschäft bedient sich die Gruppe der Hilfe von Vermittlern: Ein Viertel des Baufinanzierungsgeschäfts über Kreditvermittlungsplattformen, allen voran Interhyp und Europace. Kritik über deren Geschäftsgebaren und Konditionen, wie sie zuletzt unter anderem aus der Sparda-Gruppe zu hören waren, gibt es seitens der PSD-Banken nicht.

Ein wichtiges Thema in Sachen Vertrieb ist das Thema Online-Abschlussfähigkeit. Bei den Einlagen flossen den elf PSD-Banken auf diesem Weg im Jahr 2012 etwa 23 Millionen Euro zu, 2013 waren es 31,8 Millionen Euro und im ersten Halbjahr 2013 mit 35,7 Millionen Euro bereits mehr als im ganzen Vorjahr. Das Thema Online-Abschluss auch auf das Kreditgeschäft auszuweiten, ist insofern folgerichtig: Ab Oktober sollen zunächst Ratenkredite online abgeschlossen

werden können. Dass das auf allen Endgeräten möglich sein soll, versteht sich von selbst.

Red.

Zahlungsverkehr

Foto-Überweisung oder Girocode

Seit dem 1. August dieses Jahres ist nun also Sepa endgültig eingeführt. Und das heißt: Obwohl Privatkunden nach wie vor die alten Zahlverfahren nutzen können, gibt es auch bei ihnen einen gleitenden Übergang zur Sepa-Überweisung. Denn immer seltener geben Unternehmen auf ihren Rechnungen Bankleitzahl und Kontonummer an.

Einer der Hauptkritikpunkte an der IBAN ist aber bekanntlich ihre Länge. Sie lässt die Wahrscheinlichkeit, sich zu verschreiben oder zu vertippen, ansteigen und wird von den Nutzern oft als mühsam empfunden. Dem begegnen einzelne Banken bereits mit einer Lösung für mobile Endgeräte: der Foto-Überweisung, wie sie die Comdirect oder auch die Deutsche Bank eingeführt hat. Der Kunde muss dazu einen vorausgefüllten Überweisungsträger nur fotografieren, dann werden die entsprechenden Daten automatisch in die Online-Banking-Maske übernommen.

Die beiden Verbände setzen stattdessen auf den „Girocode“, einen QR-Code, der auf die Rechnung aufgedruckt werden kann. Wie der vorausgefüllte Überweisungsträger bei der Foto-Überweisung wird er mit dem Smartphone abfotografiert. Das Überweisungsfeld im Mobile Banking wird dann automatisch ausgefüllt. Die Sparkassen haben die Einführung im August bekannt gegeben, und auch die VR-Banking-App beinhaltet diese Funktion.

Für Kunden sind beide Varianten, den Zahlungsverkehr durch mobile Endgeräte zu unterstützen, zweifellos bequem und erfreuen sich großer Akzeptanz. Die damit verbundene Verlagerung des Zahlungsver-

kehr in den Bereich des Mobile Banking birgt aber sicher auch Risiken. Denn nach wie vor gilt, dass viele Verbraucher ihr Smartphone oder Tablet weit weniger gut schützen als einen Laptop oder PC. An dieser Stelle gilt es deshalb sicher, das Bewusstsein für die entstehende Sicherheitslücke noch zu schärfen. **Red.**

Zahlungsverkehr

Postbank erklärt den Scheck

In den USA sind Schecks noch immer gebräuchlich. Hierzulande hingegen gibt es immer mehr Verbraucher, die noch nie einen Scheck in der Hand hatten. Und doch wird dieses Zahlungsmittel noch immer genutzt – und hat derzeit wieder eine neue Konjunktur: Gesetzliche Krankenkassen nämlich kennen üblicherweise die Kontoverbindung der Versicherten nicht. Schließlich werden die Beiträge vom Arbeitgeber gleich vom Gehalt abgezogen und von diesem an die Versicherung übermittelt. Wenn nun die Krankenkasse ihren Versicherten aus Überschüssen eine Bonuszahlung oder auch „Dividende“ zurückzahlt, geschieht das in vielen Fällen per Scheck. Denn für solche Einmalzahlungen ist das weit weniger aufwendig, als in jedem Einzelfall die Kontoverbindung abzufragen.

Bei der Postbank scheint dieses Verfahren eine Reihe von Nachfragen ausgelöst zu haben, wie denn solche Schecks überhaupt eingelöst werden können. Die Bonner sahen sich deshalb veranlasst, eigens eine Presseerklärung zu diesem Thema herauszugeben. Denn „gelernt“ ist das Einreichen eines Schecks heute längst nicht mehr. Auch innerhalb der Kreditinstitute selbst dürfte es inzwischen jüngere Mitarbeiter geben, für die die Scheckbearbeitung keine Routine mehr ist. Und in die Strukturen von Online-Banken passt ein solcher Anachronismus schon gar nicht mehr hinein. Die Annahme schlicht zu verweigern, ginge aber auch bei ihnen vermutlich keinesfalls an. **Red.**