

bm - Blickpunkte

Mittelstandsgeschäft

Kundenbindung mit Cash-Management

Wenn es um ein professionelles Cash-Management geht, hat der deutsche Mittelstand noch beträchtliches Nachholpotenzial. Zu diesem Ergebnis kommt eine in Zusammenarbeit mit der Commerzbank durchgeführte Studie der Fachhochschule des Mittelstands (FHM), Bielefeld, zur Liquiditätssteuerung in mittelständischen Unternehmen. Lediglich 36 Prozent der befragten Finanzverantwortlichen von Unternehmen nutzen demnach ein Cash-Management-System.

Von diesen 36 Prozent greift die Mehrheit (64,2 Prozent) auf ein System eines Kreditinstituts zurück. 22,2 Prozent arbeiten mit Eigenentwicklungen, hinter denen sich, so Prof. Dr. Volker Wittberg, in erster Linie Excel-gestützte Tabellen verbergen. Grundsätzlich erledigen zwar auch die Banksysteme nichts, was sich nicht auch mit Excel-Anwendungen tun ließe. Doch während die Banksysteme gewissermaßen ein „mitdenkendes Excel“ sind, liegt bei den „selbstgestrickten“ Tabellen die Tücke bei „ererbten Fehlern“ und vor allem dem hohen Aufwand zur Befüllung der Tabellen. Insofern werden die Unternehmen, die damit arbeiten, den in Sachen Cash-Management wenig professionell Aufgestellten zugerechnet. Deren Anteil steigt damit rechnerisch auf 71,5 Prozent.

Dieser hohe Anteil liegt nach Einschätzung von Frank-Oliver Wolf, Leiter Vertrieb Deutschland Zahlungsverkehr und Auslandsgeschäft bei der Commerzbank, weniger an den Kosten professioneller Systeme als vielmehr an im Mittelstand weit verbreiteten sogenannten „Fürstentümern“ in den Unternehmen. Gemeint sind damit langjährige Mitarbeiter, denen man die

Verantwortung für die Finanzfunktion aus persönlichen Rücksichten nicht zugunsten einer zentralen Steuerung entziehen möchte. Diese Rücksichten müsse man allmählich „ausschleichen“, so Wolf.

Ein anderer Punkt ist bei inhabergeführten Unternehmen die Ansiedlung der Finanzfunktion beim Inhaber/Geschäftsführer, während die Buchhaltung das operative Cash-Management meist auf Basis von Excel-Tabellen erledigt. Auch solche Konstellationen stehen einer größeren Professionalisierung im Wege.

Dass das Cash-Management derzeit gleichwohl eine der großen Innovationen im Finanzmanagement des Mittelstands ist und immer mehr Unternehmen beginnen, sich damit zu befassen, hat zwei Gründe: das Niedrigzinsumfeld, das eine bessere Liquiditätssteuerung und -planung dringlicher werden lässt, und den anstehenden Generationswechsel in vielen mittelständischen Unternehmen.

Letzterer kann sich geradezu als Katalysator der Entwicklung auswirken. Denn die Suche nach einem Nachfolger oder externen Geschäftsführer kann durchaus eine Professionalisierung bedingen. Zum anderen bringt die jüngere Generation in der Regel weniger Affinitäten zu den genannten „Fürstentümern“ mit, dafür eine deutlich höhere Technik-Affinität. So wissen es jüngere Unternehmer beispielsweise zu schätzen, auch unterwegs jederzeit über den aktuellen Liquiditätsstatus ihres Unternehmens informiert zu sein. Dass ein professionelles Cash-Management darüber hinaus positive Auswirkungen auf das Unternehmensrating hat, kommt als Argument hinzu.

Aus Bankensicht ist die Zuwendung des Mittelstands zu Cash-Management-Systemen somit durchweg positiv zu sehen – vor allem dann natürlich, wenn

das jeweils hauseigene Angebot genutzt wird. Dabei spielen nicht die Erträge aus der Nutzung der Systeme die entscheidende Rolle, sondern vielmehr deren Funktion als Instrument der Kundenbindung.

Natürlich ist auch die Nutzung eines Cash-Management-Systems keine unüberwindliche Wechselbarriere, wenn das Gesamtpaket aus Preis und Leistung nicht stimmt. Doch seien die Kunden erfahrungsgemäß offener für einen intensiveren Austausch, aus dem sich dann auch neue Geschäftschancen ergeben. Außerdem partizipiere die Bank stärker am Zahlungsverkehr der Kunden.

Trotz alledem gibt es auch Einschränkungen: Lohnend ist ein professionelles Cash-Management sicher nicht für jedes Unternehmen. Als Faustformel nennt Prof. Wittberg Unternehmensgruppen aus zwei oder mehr Unternehmen, die mehr als drei Konten koordinieren müssen. **Red.**

Bankassurance

Die Rentenversicherung ist keine Geldanlage

Inzwischen wird es schon zu einer Meldung, wenn ein Versicherer weiterhin klassische Lebens- und Rentenversicherungen mit festen Garantien über die gesamte Laufzeit anbietet. Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern im Markt hat sich die R+V ausdrücklich dazu bekannt.

Eine für 2016 in Aussicht gestellte laufende Verzinsung von 3,0 Prozent, zu der noch Schlussüberschussbeteiligung und Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven hinzu kommen, ist dabei angesichts der Minizinsen auf klassische Geldanlagen durchaus schon ein Wort.

Dennoch bleiben Verbraucherschützer hartnäckig dabei: Lebensversicherungen sind eine schlechte Geldanlage. Dieser Vergleich mit anderen Anlageformen ist offenbar nicht aus den Köpfen herauszubekommen und der Trend zur Abkehr von den Langzeitgarantien zugunsten neuer Garantiemodelle, die den Kunden zwar mehr Renditechancen, dafür aber auch weniger Berechenbarkeit bieten, wird daran sicher nichts ändern. Mehr denn je werden die Lebensversicherer, die auf solche Modelle setzen, aber auch ihre Vertriebspartner sich beziehungsweise ihre Empfehlungen künftig an diesem Vergleichsmaßstab messen lassen müssen.

Die klassische Lebens- beziehungsweise Rentenversicherung mit ihren lebenslangen Garantien will aber gerade kein Anlageprodukt sein, sondern ein Instrument der Vorsorge. Und dabei spielt die Absicherung biometrischer Risiken eine ungleich höhere Rolle als die reine Rendite. Das muss in der Beratung immer wieder ganz deutlich gemacht werden.

Natürlich wird mancher Kunde enttäuscht sein, wenn er am Ende der Laufzeit weniger ausgezahlt erhält, als bei Vertragsabschluss als mögliche Auszahlung prognostiziert wurde, wie es die Stiftung Warentest in ihrer Februar-Ausgabe Finanztest plakativ hervorhebt. Doch gleiches gilt für die gesetzliche Rente auch. Wer die Hinweise nicht beachtet, dass es sich dabei nur um mögliche Szenarien, nicht um verlässliche Aussagen über die Zukunft handelt, der wird auch dort sein blaues Wunder erleben – ebenso wie all jene Anleger, die aus der Wertentwicklung eines Fonds über die letzten fünf oder zehn Jahre den Schluss ziehen, dass sich dies für die Zukunft so fortschreiben wird. Ein bisschen Mitdenken ist schon erlaubt.

Bei der klassischen Lebens- oder Rentenversicherung stehen die Garantien jedoch unverrückbar fest. Dass der Kunde genau weiß, was er einmal an Rentenzahlungen zu erwarten hat – und zwar lebens-

lang, unabhängig davon, ob er 70 oder 100 Jahre alt wird, das kommt in der Diskussion immer noch zu kurz. Schließlich liegt gerade hier die Besonderheit des Produkts. Deshalb ist es richtig, dass Anbieter wie die R+V, die an diesen lebenslangen Garantien festhalten, darauf hinweisen. Der jährlich wachsende Marktanteil der R+V zeigt, dass sie damit auf keinem schlechten Weg sein kann. Und es wird spannend zu beobachten, wie sich die Abkehr von den klassischen Garantien im Markt an dieser Stelle auswirken wird.

In Großbritannien scheint man mittlerweile schon wieder ein Stück weiter zu sein. Dem Vernehmen nach denken hier die ersten Anbieter wieder verstärkt über eine Rückkehr zu Langfristgarantien nach – weil die kapitalmarktorientierten Garantiemodelle eben nicht alle Bedürfnisse der Kunden befriedigen. **Red.**

Regulierung I

Basiskonto mit Tücken

Mitte Januar fand im Deutschen Bundestag die 1. Lesung des Regierungsentwurfs zur Umsetzung der Zahlungskontenrichtlinie statt. Die damit erfolgende Regelung des „Girokontos für jedermann“ wird namentlich von Verbraucherschützern und auch der Linken als überfällig gepriesen. Im Detail liegen jedoch durchaus Tücken.

So weist die Deutsche Kreditwirtschaft darauf hin, dass die vorgesehenen Fälle, in denen Banken und Sparkassen es ablehnen dürfen, ein Basiskonto zu eröffnen beziehungsweise in denen sie ein Kündigungsrecht haben, zu kurz greifen. Besonders problematisch: Verstöße gegen Embargovorschriften (Nennung des Antragstellers in EU-Sanktionslisten) oder gegen gesetzliche Mitwirkungspflichten werden als Ablehnungsgründe nicht anerkannt. Warum eigentlich? Wenn jedes Elternpaar einen Haufen Papiere vorlegen

muss, um für ein Kind ein Sparkonto zu eröffnen – warum sollen dann für Zielgruppen, die sich als sehr viel schwieriger erweisen könnten, an dieser Stelle Ausnahmen gemacht werden? Sicher wäre es falsch, jedem Inhaber eines Basiskontos die Absicht zu unterstellen, dieses zur Geldwäsche zu nutzen. Doch sollte dieses Risiko nicht völlig ausgeblendet werden. Wo es Lücken im System gibt, da werden sie bekanntlich genutzt. Und wie wichtig eine Geldwäsche-Prävention ist, ist spätestens in Zeiten des IS-Terrors offensichtlich geworden.

Ein anderer Kritikpunkt ist die Tatsache, dass in Zukunft in der Person des Antragstellers liegende Ablehnungs- oder Kündigungsgründe nach wenigen Jahren verjähren sollen. Das könnte dazu führen, dass zum Beispiel ein verurteilter Bankräuber drei Jahre nach seiner Verurteilung einen Anspruch auf Eröffnung eines Basiskontos selbst bei dem geschädigten Kreditinstitut hätte. Mag sein, dass das nicht eben ein typisches Szenario darstellt. Und doch entspräche so etwas gewiss nicht dem allgemeinen Rechtsempfinden, bei dem doch auch die „Billigkeit“ immer eine Rolle spielt. Für solche Szenarien müssten zweifellos Ausnahmetatbestände geschaffen oder doch mindestens die Verjährungszeiten verlängert werden. **Red.**

Regulierung II

EU-Finanzmarktregulierung auf den Prüfstand

Mit großer Mehrheit (575 Ja-Stimmen gegenüber 106 Nein-Stimmen und 32 Enthaltungen) hat das Europäische Parlament am 19. Januar 2016 eine Entschließung verabschiedet, mit der die EU-Kommission aufgefordert wird, die in den vergangenen fünf Jahren erlassenen Rechtsvorschriften zur Finanzmarktregulierung auf den Prüfstand zu stellen. Bis Ende dieses Jahres soll die Kommission eine Auswirkungsstudie erstellen, um re-

gulatorische Widersprüche und Fehlwirkungen aufzudecken. Diese Untersuchung soll künftig in regelmäßigen Abständen wiederholt werden.

Zur Begründung sagt Burkhard Balz, Sprecher des Wirtschafts- und Währungsausschusses des EU-Parlaments, dass in den letzten Jahren unter hohem Zeitdruck, gewissermaßen „im Krisenmodus“, mehr Regulierungsmaßnahmen getroffen wurden als in vielen Jahrzehnten zuvor. Deshalb brauche man jetzt erstmals eine Gesamtübersicht über die bestehenden Banken-, Versicherungs-, Fonds- und Marktregulierungen sowie ihre Wechselwirkungen. Nur so lasse sich feststellen, was möglicherweise noch fehlt, was ineffizient ist und was übereilt geschehen ist.

Fünf Punkte soll die Zusammenstellung zu klären helfen:

- Die Konsistenz und die Passgenauigkeit der bestehenden Gesetze, denn die Regeln sollen sich nicht widersprechen oder gegenseitig infrage stellen. Sie sollen für den Anwender verständlich und auch praktikabel sein.
- Die Verhältnismäßigkeit der Gesetzgebung, denn für die Verbraucher soll die Marktvielfalt erhalten werden, auch sollen kleine und mittelständische Unternehmen nicht überfordert werden.
- Die Komplexität und Vielschichtigkeit der europäischen und internationalen Anforderungen, damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit europäischer Finanzdienstleister erhalten bleibt.
- Den Zugewinn am Nutzen für Verbraucher und Investoren. Schließlich soll die Gesetzgebung nicht nur Informationsmaterial produzieren, sondern gezielt den Bedürfnissen der Verbraucher und Investoren gerecht werden. Dazu sollen auch Hürden für den Produktzugang verringert und der Binnenmarkt für die Finanzdienstleistungen wirklich gelebt werden.

■ Die wirtschaftlichen Effekte, denn Gesetzgebung müsse die Möglichkeiten dafür schaffen, dass die Finanzwirtschaft der Realwirtschaft dienen kann.

Auf eine Deregulierung zielt das Parlament mit seiner Forderung nach einer Überprüfung der Gesetzgebung zum Finanzmarkt ausdrücklich nicht. Und doch dürften die Parlamentarier der Zustimmung weiter Kreise der Kreditwirtschaft gewiss sein. Wenn es durch einen Gesamtüberblick gelingt, den Dschungel der Regelungen nur ein wenig zu lichten, wäre das schon ein Gewinn. Und vielleicht springt am Ende ja doch die eine oder andere bürokratische Erleichterung heraus.

Der Genossenschaftsverband Bayern hat sich jedenfalls umgehend in diesem Sinne positiv geäußert. Ein Regulierungs-Check in Europa sei nach der Flut an neuen Regeln überfällig, so Vorstandsmitglied Jürgen Gros. Die vielen unkoordinierten Einzelmaßnahmen hätten keinen stimmigen Ordnungsrahmen ergeben, der Finanzstabilität garantiert und zugleich der Realwirtschaft diene. Es sei daher dringend geboten, die Gesetzgebung zu überprüfen und Missstände zu beseitigen. Insbesondere kleine Regionalbanken bräuchten einfache und verständliche Regeln anstelle eines Wusts an Vorschriften, den sie kaum noch bewältigen könnten.

Zunächst sieht es jedoch erst einmal nach neuen Vorgaben aus, die aus Brüssel auf die Banken zukommen könnten. Schließlich hat die EU-Kommission erst im Dezember eine Konsultation gestartet, um zu ermitteln, wie ein stärker europaweit ausgerichteter Finanzdienstleistungsmarkt für Verbraucher verwirklicht werden kann. Nach Analyse der dabei eingegangenen Beiträge will die Kommission den Abbau von Hindernissen angehen, die Verbraucher von der grenzüberschreitenden Inanspruchnahme von Finanzprodukten und -dienstleistungen abhalten. Ein Aktionsplan soll im Laufe dieses Jahres erarbeitet werden.

Red.