bm-Blickpunkte

Konditionenpolitik

Sparda-Banken verteidigen Entgelte

Ganz zu Recht hat Georg Fahrenschon in der Jahrespressekonferenz des DSGV darauf hingewiesen, dass die Zeit der kostenlosen Girokonten bei den Sparkassen vorbei sei, meint Joachim Wuermeling, der Vorstandsvorsitzende des Verbands der Sparda-Banken e.V., Frankfurt am Main. Das sei ein verantwortungsvoller und grundsolider Umgang des Marktführers mit der aktuellen Situation. Und die Sparkassen stehen damit sicher auch nicht allein. Generell seien im Markt wohl auf breiter Front Preissteigerungen für Finanzdienstleistungen zu erwarten.

Die Sparda-Banken wollen gleichwohl ihr kostenloses Girokonto nicht zur Disposition stellen – zum einen deswegen, weil es ihnen als ehemalige Selbsthilfeeinrichtungen der Eisenbahner gewissermaßen in den Genen liege, zum anderen auch, weil sie es im deutschen Markt als erste angeboten haben. Gleichwohl würden die Umstände schwieriger, und so müssten eben an anderer Stelle Gebühren eingeführt werden, um die Rentabilität sicherzustellen. In diesem Kontext verweist Wuermeling auf die diversen Maßnahmen in der Gruppe der Sparda-Banken, zu denen unter anderem Entgelte für beleghafte Überweisungen oder eine Jahresgebühr für die Girocard gehören.

Negativzinsen haben die Sparda-Banken bisher nicht auf der Agenda. Der an die EZB zu zahlende Strafzins zeigt aber an anderer Stelle Wirkung. Bisher nämlich haben sich Zinsertrag und Zinsaufwendungen in Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme in etwa parallel entwickelt. Durch einen Leitzins von null Prozent beziehungsweise negative Zinsen bei der Europäische Zentralbank wird das künftig nicht mehr möglich sein.

Wenn die Banken Negativzinsen auf der Einlagenseite vermeiden wollen, könnten Kreditzinsen nicht mehr weiter sinken. Im Grunde müssten sie sogar wieder ansteigen, so Wuermeling, wie es in der Schweiz oder in Japan zu beobachten sei. Ein Anziehen der Kreditzinsen werde in Deutschland aber wohl nicht durchsetzbar sein.

Dann aber müssen Kreditinstitute sparen, wo sie nur können, und an anderer Stelle Erträge generieren. Das spüren die Mitglieder der Sparda-Banken an einer sinkenden Dividende. Und hier schließt sich auch der Kreis zu Entgelten bei Leistungen rund um den Zahlungsverkehr. **Red.**

Spezialbanken

VW Financial Services wird onlinefähig

Kfz-Finanzierungen sind traditionell ein klassisches Annex-Produkt, das in Verbindung mit einem anderen Produkt, in diesem Fall dem Fahrzeug, verkauft wird. Das wiederum heißt: Vertrieben werden müssen die automobilbezogenen Finanzprodukte idealerweise auch dort, wo das Fahrzeug verkauft wird.

Diese Vertriebsstelle war bisher in allererster Linie der Kfz-Fachhandel – wenigstens im Neuwagengeschäft. Weil aber auch hier die Digitalisierung Einzug gehalten hat, müssen die automobilen Finanzdienstleister nachziehen. Lange hatten sie sich in Sachen Online-Vertrieb zurückgehalten, um ihre Vertriebspartner in den Autohäusern nicht zu düpieren. Zumindest bei der Volkswagen Financial Services AG soll damit jedoch bald Schluss sein. Bis 2020 wollen die Braunschweiger alle wesentlichen Produkte auch online verkaufen.

Das ist jedoch nicht als Affront gegenüber den Autohäusern zu verstehen – vielmehr erfolge der Schritt sogar auf ausdrücklichen Wunsch der Autohändler. Natürlich ist jeder online verkaufte Vertrag einer, bei dem keine Provision an einen Kfz-Händler fließt. Doch an anderen Stellen soll das neue Konzept ihnen neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen. Schon seit einigen Jahren wächst nämlich das Geschäft mit den Dienstleistungsverträgen, zu denen neben Versicherungen auch Leistungen rund um Wartung und Verschleiß sowie Reifen zählen, überdurchschnittlich; für 2015 weist VW Financial Services hier ein Plus um fast 19 Prozent auf 5,1 Millionen Verträge aus.

Zeitgleich mit der Digitalisierung will man dieses Potenzial noch weiter ausschöpfen, indem das Bestandsportfolio intensiver bearbeitet werden soll. Wenn solche Dienstleistungsverträge dann auch online abschließbar werden, dann kann das den Werkstätten unabhängig vom Fahrzeugkauf regelmäßige Kunden zuführen.

Für die Captive wiederum hat der Ansatz den Vorteil, auch bei Autokäufen außerhalb des Autohauses die passenden Produkte zum Fahrzeug anbieten zu können. Damit rückt endlich das bisher wenig erschlossene Potenzial des Gebrauchtwagenmarktes in Reichweite – im Grunde der einzige Bereich der Kfz-Finanzierung, in dem die automobilen Finanzdienstleister noch nicht den Ton angeben.

Bisher kamen sie hier allenfalls beim Gebrauchtwagenkauf über den Fachhandel – vorzugsweise bei den „jungen Gebrauchten" – ins Geschäft. Ein großer Teil des Gebrauchtwagenmarktes – und hier vor allem die Verkäufe unter Privatleuten – war durch die ausschließliche Konzen-

tration auf den Fachhandel als Vertriebspartner bislang unerreichbar. Mit einem Online-Vertrieb könnte sich das ändern. Eine ähnliche Dominanz wie im Neuwagengeschäft über den Fachhandel wird es dort aber vielleicht nicht geben. Schließlich kommt die Funktion der Absatzförderung durch die Captives im Gebrauchtwagenmarkt nur sehr bedingt zum Tragen. Und das wiederum heißt, dass es dort möglicherweise auch weniger Sonderkonditionen etwa für bestimmte Modelle geben wird. Gerade bei einer preissensiblen Kundschaft kommen dann vielleicht doch auch weiterhin andere Konsumfinanzierer zum Zuge. **Red.**

Frankfurter Sparkasse

Manöver in bewegter See

Seit gut einem halben Jahr in Amt und Würden, stellte Robert Restani als neuer Vorstandsvorsitzender Anfang April den Jahresabschluss von Deutschlands viertgrößter Sparkasse in Frankfurt vor. Die Botschaft kann nicht wirklich überraschen: Nach dem Rekordergebnis 2014 mit 102,7 Millionen Euro vor Steuern und nach Bewertung kehrte 2015 die „Normalität" zurück. Ein anhaltend anspruchsvolles Umfeld mit niedrigen Zinsen, hohen Aufwendungen für regulatorische Aufgaben und steigenden Kundenwünschen ließ das Ergebnis auf 84,9 Millionen Euro vor Steuern und nach Bewertung schrumpfen, ein Wert, der laut Restani „als neue Realität" auch in den kommenden Jahren von der Frankfurter Sparkasse zu erwarten und zu erreichen sei.

Mit Blick nach vorne betonte Restani, die konservative Bilanzpolitik weiter fortzusetzen, die internen Prozesse noch mehr zu verschlanken und den stationären mit dem Online-Vertrieb besser und enger zu verzahnen. Ein rein digitaler Geldanlageplan bei der Direktbanktochter 1822 direkt ist ebenso in Planung wie das Robo-Advising oder ein besonderes Angebot zum einfachen Kontowechsel. Große

Hoffnung setzt der neue Unternehmenslenker auch in die Marktoffensive sowohl auf der Privatkundenseite als auch im Firmenkundengeschäft. Hierfür wurden die Geschäftsfelder neu sortiert und besser abgegrenzt. Allerdings haben heute schon 40 Prozent der potenziellen Kunden im Geschäftsgebiet eine Verbindung zur Frankfurter Sparkasse.

Um im Bild des ehemaligen Seglers zu bleiben: Die See ist zwar rau, aber die Richtung stimmt und das Schiff ist in hervorragendem Zustand und gut gewartet. Und der Steuermann scheint das richtige Gefühl für Schiff und Mannschaft zu haben, muss noch ergänzt werden. **Red.**

Finanzvertrieb

Schwieriges Umfeld für OVB

Es ist ein schwieriges Geschäftsfeld, in dem sich die OVB Holding AG, Köln, bewegt. Denn unverändert ist das Thema Vorsorge das Kerngeschäft. Und hier ist das Umfeld schwierig, nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen Märkten. Das gilt insbesondere für Polen, wo regulatorische Einschränkungen bei fondsgebundenen Lebensversicherungen dazu geführt haben, dass die Versicherer das Angebot solcher Produkte eingestellt haben und zu klassischen Produkten zurückgekehrt sind. Auch in Tschechien hat eine Regulierungsdiskussion – ohne, dass es bisher zu neuen Vorgaben kam – zu einem Geschäftsrückgang geführt.

Die internationale Aufstellung des Unternehmens in mittlerweile 14 Ländern führte 2015 dazu, dass ungünstige Entwicklungen in einzelnen Märkten durch gute in anderen mehr als ausgeglichen werden konnten. So wurden die Gesamtvertriebsprovisionen um 5,0 Prozent auf 224,7 Millionen Euro gesteigert. Das internationale Geschäft ist auch insofern lehrreich, als sich Erkenntnisse gewinnen lassen, welche Regulierungsmaßnahmen sich wie aufs Geschäft auswirken und welche Reaktion darauf sinnvoll ist.

Auf der Produktseite ist das Unternehmen nicht so breit aufgestellt. Zwar sieht man Potenziale nicht nur in der Altersvorsorge, sondern im gesamten Bereich der Absicherung. Doch machten fondsgebundene (49,3 Prozent), sonstige (17,1 Prozent), wozu vor allem die Lebensversicherung gezählt wird, und staatlich geförderte Vorsorgeprodukte (10,0 Prozent) 2015 zusammen 76,4 Prozent des Neugeschäfts aus. Das lässt sich nicht so ohne weiteres umsteuern.

Die Aussichten für das Geschäftsjahr beurteilt OVB deshalb 2016 zurückhaltend. Langfristig sieht man im Bereich der privaten Absicherung und Vorsorge zwar unverändert Potenziale. Dennoch ist die Regulatorik in Verbindung mit dem Effekt, dass die Niedrigzinsen die Vorsorgebereitschaft der Verbraucher zurückgehen lassen, dem Geschäft nicht förderlich. Für Deutschland werden die Erwartungen für das laufende Jahr als „gedämpft" bezeichnet, in Mittel- und Osteuropa werden deutlich sinkende Umsatzerlöse und ein stark rückläufiges operatives Ergebnis erwartet. Die guten Erwartungen für Süd- und Westeuropa werden das wohl nicht ausgleichen können. **Red.**

Marktforschung

Banker immer noch im Vertrauenstief

Ist der Ruf erst ruiniert, lebt es sich ganz ungeniert, heißt es im Volksmund. Ganz so einfach ist es jedoch sicher nicht – vor allem nicht für eine Branche, die in besonderem Maße vom Vertrauen ihrer Kunden lebt. Und da ist es schon ernüchternd, dass Banker/Bankangestellte auch 2016 noch zu den zehn Berufen zählen, die in Deutschland das geringste Vertrauen genießen, wie es aus dem „Trust in Professions Repoert 2016" des GfK Vereins hervorgeht. Einen Lichtblick gibt es dabei immerhin: In den letzten 24 Monaten stieg der Anteil derer, die eigener Angabe zufolge Bankangestellten vertrauen, von 39 auf 43 Prozent. Und das ist im Vergleich mit den zehn Berufen, die am besten abschneiden, sowie den übrigen neun, die zu den Schlusslichtern zählen, immerhin die zweithöchste Steigerung. Nur Ingenieure/Techniker konnten das in sie gesetzte Vertrauen noch etwas stärker ausbauen. Die GfK schreibt deshalb, die Banker „scheinen sich langsam von ihrem Vertrauenstief zu erholen".

Der leichte Vertrauenszuwachs der Bankangestellten ändert gleichwohl nichts daran, dass es unverändert nur fünf Berufe in Deutschland gibt, die noch weni-ger Vertrauen genießen. An letzter Stelle rangieren dabei – wenig überraschend – mit deutlichem Abstand erneut die Politiker, denen nur noch 14 Prozent der Studienteilnehmer vertrauen. An vorletzter Stelle kommen unverändert die Versicherungsvertreter mit 22 Prozent. Dass auch dies eine Verbesserung um drei Prozentpunkte darstellt, wird die Branche wenig trösten. **Red.**

Zielgruppen

Selbstständigen-Kredit – aber für Privates

Kreditplattformen begründen die Kreditvergabe im Wege des Crowdsourcings häufig damit, dass gerade für Selbstständige und Gewerbetreibende der Zugang zum klassischen Bankkredit oft schwierig ist. In diese Lücke will nun die Targobank vorstoßen. Seit dem 18. Februar bietet die Bank auf ihrer Internetseite gerade für diese Zielgruppe ein spezielles Kreditprodukt an. Die mögliche Kreditsumme reicht dabei von 1 500 bis 35 000 Euro in wahlweise 12 bis 84 Monatsraten.

Der Antragsprozess verspricht eine Sofortentscheidung. Dafür muss zum Nachweis einer mindestens dreijährigen Selbstständigkeit bei Gewerbetreibenden die Gewerbeanmeldung oder der Handelsregisterauszug beziehungsweise bei Freiberuflern

der Nachweis vom Finanzamt zur neuen Steuernummer vorliegen. Das Einkommen muss mit dem letzten Steuerbescheid inklusive Nachweis der aktuellen Steuervorauszahlung belegt werden.

Die Tücke dabei: Der Verwendungszweck ist zwar frei – es wird jedoch ausdrücklich von privaten Verwendungsvorhaben gesprochen. Insofern ist zumindest die Bezeichnung „Kredit für Selbstständige" ein wenig missverständlich. Auch mit dieser Einschränkung ist das neue Produkt für die angesprochene Zielgruppe sicher interessant – gilt ihre Schwierigkeit, Finanzierungen zu erhalten, doch oft genug für den privaten Bereich ebenso wie fürs Geschäftliche.

Das Problem, dass sich beides bei Freiberuflern an vielen Stellen nur schwer nicht trennen lässt und beispielsweise der Firmenwagen in der Regel auch das Privatfahrzeug ist, bleibt mit dem Zuschnitt des Produkts jedoch erhalten. Insofern ist es fraglich, ob ein solches Angebot den Kreditplattformen an dieser Stelle wirklich Konkurrenz machen kann. Hier wird es darauf ankommen, wie die Bank die „privaten Verwendungsvorhaben" in der Praxis auslegt. **Red.**

Direktbanken

Comdirect mit eigenem Ratenkredit

Es war schon länger angekündigt, nun ist es so weit: Die Comdirect Bank AG, Quickborn, steigt stärker ins Kreditgeschäft ein und erweitert ihre Produktpalette um einen neuen Ratenkredit auf das eigene Kreditbuch. Bisher war die Bank in diesem Geschäftsfeld nur als Vermittler aufgetreten.

Seit Mitte April 2016 bietet die Commerzbank-Tochter nun Ratenkredite mit einer Laufzeit von bis zu 120 Monaten und einem festen, bonitätsunabhängigen Zins bis zu 50 000 Euro Kreditsumme an. Wie es sich für eine Direktbank gehört, kann der

Antragsprozess komplett online durchgeführt werden. Dabei können Kunden ihr Finanzierungsvorhaben mithilfe eines Ratenrechners vorab durchrechnen. Ratenplanänderungen können auch nach Abschluss noch jederzeit vorgenommen werden. Auch Sondertilgungen sind kostenfrei möglich. Für Kunden, die bestehende Kredite bei anderen Kreditinstituten ablösen möchten, ist bereits im Antragsprozess eine entsprechende Option vorgesehen. Das übernimmt dann die Comdirect.

Die Einführung eines eigenen Ratenkreditangebots passt zur Strategie der Bank, die es sich vorgenommen hat, für möglichst viele ihrer Kunden die Erstbank zu sein. Das setzt voraus, alle (Grund-)Bedürfnisse im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen zu erfüllen. Und zu denen zählt auch ein Ratenkredit. Natürlich lässt sich dieses Bedürfnis auch dadurch erfüllen, dass man für einen anderen Kreditgeber als Vermittler auftritt. Angesichts der Negativzinsen auf EZB-Einlagen gewinnt ein eigenes Kreditgeschäft im Vergleich zum bloßen Vertrieb jedoch vielleicht an Attraktivität. Hinzu kommt, dass die Bank bei einem Kreditgeschäft auf eigene Rechnung Konditionen und Vertragsbedingungen ganz nach ihren Wünschen gestalten kann. So lässt sich eine Produktgestaltung, mit der man sich als besonders kundenfreundlich positionieren will, zweifellos leichter umsetzen als wenn ein Partner die Finanzierung verantwortet. **Red.**

EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie

Engpässe bei der Baufinanzierung

Anlässlich des Inkrafttretens der europäischen Wohnimmobilienkreditrichtlinie hat Dr. Ulrich Netzer, der Präsident des Sparkassenverbands Bayern, vor möglichen Engpässen bei der Kreditvergabe gewarnt. Kunden müssen nun eine strengere Kreditwürdigkeitsprüfung durchlaufen, bei der es künftig eine zentrale Rolle spielt, ob der Kreditnehmer das Darlehen über die gesamte Laufzeit aus seinem laufenden Einkommen bedienen und den Kredit bis zum Eintritt ins Rentenalter abzahlen kann. Nicht der Wert der Immobilie, sondern liquide Mittel sind dabei ausschlaggebend.

So will der Gesetzgeber Verbraucher generell vor wackligen Kreditentscheidungen schützen. Dass dann einzelne Entscheidungen negativ ausfallen müssen, wird dabei in Kauf genommen. Und das zu Recht, meint der Chronist. Wenn nämlich die Immobilie als Altersvorsorge herhalten soll, was für immer mehr Verbraucher ein wichtiger Grund dafür ist, in die eigenen vier Wände zu investieren, dann ist es durchaus sinnvoll, bei der Finanzierung darauf zu achten, dass die Schuld bis zum Eintritt ins Rentenalter auch wirklich getilgt werden kann. Nur so kann das Eigenheim mit Sicherheit seine Wirkung als „Zusatzrente" entfalten – zumindest in dem Fall, dass beispielsweise altersgerechte Umbauten anfallen.

Und in einem Umfeld, in dem zwar vielleicht noch nicht von einer Immobilienblase zu sprechen ist, in dem jedoch immer mehr Menschen mangels Anlagealternativen so ziemlich alles kaufen, was der Markt zu bieten hat, ist es vielleicht so falsch nicht, dem Wert der Immobilie, der schließlich immer auch den Marktpreisschwankungen unterliegt, weniger Bedeutung beizumessen als bisher.

Ob es nun wirklich zu „Engpässen" kommt, sprich zu einer wachsenden Anzahl von Kreditwünschen, die nicht erfüllt werden können, das wird sich zeigen. Wenn die Kreditvergabe der Banken und Sparkassen schon immer so verantwortungsvoll war, wie sie es sich stets auf die Fahnen schrieben, dann dürften die Auswirkungen so gravierend eigentlich gar nicht sein. Sind sie es doch, dann wäre dies ein Beleg dafür, dass der Gesetzgeber mit seinen erweiterten Auflagen doch recht getan hätte. Dass diese Anforderungen den Prozess der Kreditvergabe aufwendiger gestalten, ist ein ganz anderes Thema. **Red.**