

bm - Blickpunkte

Verbraucherschutz

Negativzinsen vor dem BGH?

Noch ist das Urteil im Rechtsstreit zwischen der Volksbank Reutlingen und der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg nicht gefallen. Erwartet wird es für Ende Januar. Trotzdem hat schon die Verhandlung vor dem Landgericht Tübingen im Dezember hohe Aufmerksamkeit erregt.

Denn die Tübinger Richter haben mitgeteilt, dass Negativzinsen – im Gegensatz zur Einschätzung der Verbraucherschützer – grundsätzlich zulässig sind. Voraussetzung ist allerdings, dass es sich um neu angelegte Konten handelt. Denn nur dann stimmt der Verbraucher mit dem Vertragsabschluss auch der Möglichkeit zu, dass es negative Zinsen geben kann. Eine Einführung per AGB-Änderung auch für bestehende Konten halten die Richter dagegen für unzulässig, da dies ohne das bewusste Einverständnis der Kunden geschehe. Nur bei neu eröffneten Konten könnten dieser Einschätzung nach Negativzinsen oder „Verwahrentgelte“ eingeführt werden. Das würde immerhin reichen, um Abwehrkonditionen für im Markt „marodierende“ Vermögen einzuführen.

Sollte das Urteil in dieser Richtung fallen, hätte sich die Volksbank Reutlingen mit ihrer Haltung durchgesetzt, zwar die beanstandeten Negativzinsen aus ihrem Preisverzeichnis wieder zu entfernen, sie aber nicht per Unterlassungserklärung auch für die Zukunft auszuschließen, wie es in den letzten Wochen und Monaten immer wieder einzelne Institute getan haben.

Das letzte Wort wäre aber auch dann vermutlich noch nicht gesprochen, wenn das Tübinger Urteil in diesem Sinne ausfallen würde. Denn die Richter haben bereits an-

gedeutet, dass die Frage nach der Zulässigkeit von Negativzinsen für Geldanlagen aufgrund ihrer grundsätzlichen Bedeutung das Potenzial dazu habe, vor dem Bundesverfassungsgericht zu landen. Es wäre schließlich nicht das erste Mal, dass die Karlsruher Richter über Bankkonditionen zu entscheiden haben. Sollte es so kommen, dann würde mit dem höchstrichterlichen Grundsatzurteil zwar Rechtssicherheit geschaffen. Aber weil die Mühlen des BGH so schnell auch nicht mahlen, bliebe einweilen eine Phase der Unsicherheit. **Red.**

Rechtsfragen

§ 313 BGB als Kündigungsjoker?

Die Diskussion um die Versuche von Anbietern aus der Finanzbranche, sich von ungeliebten Altverträgen zu trennen, geht in eine neue Runde. Die Marktwächter Finanzen warnen, der § 313 BGB drohe zum „Kündigungsjoker“ für die Anbieterseite zu werden.

Im besagten Paragraphen zur Störung der Geschäftsgrundlage heißt es: „Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil ... das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.“ Nun scheint es zum Streifball zu werden, welche Umstände als so schwerwiegend zu werten sind, dass sie eine Kündigung rechtfertigen.

Erster Anbieter, der die Kündigung von Verträgen mit § 313 BGB begründet hatte, war nach Angaben des Marktwächterteams des

Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) die Aachener Bausparkasse. Sie hatte bei der Kündigung von Bausparverträgen auf die aktuelle Niedrigzinsphase und die Unzumutbarkeit der Vertragsfortsetzung verwiesen. Dagegen hat der VZBV bereits im Juli 2017 Klage eingereicht.

Mitte Dezember hat nun die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg vor dem Landgericht Hamburg gegen die Privatbank Donner & Reuschel geklagt, weil diese Riester-geförderte Sparverträge (sogenannte CHD Vorsorgepläne) mit der Begründung gekündigt hat, man könne diese in die neue IT-Landschaft nicht übernehmen. Nach Einschätzung der Verbraucherschützer kann jedoch eine interne IT-Umstellung die Kündigung von Riester-Verträgen nicht rechtfertigen.

Zweierlei Gründe werden dafür ins Feld geführt: Zum einen könne eine Änderung der IT-Landschaft, die von der Bank selbst veranlasst wurde, nicht als Störung der Vertragsgrundlage gewertet werden. Zum anderen werde durch diese Kündigungen das Vertrauen in die staatlich geförderte Altersvorsorge zerstört. Schließlich verlieren die Betroffenen dadurch nicht nur die künftige Verzinsung der Spareinlage, sondern vor allem die staatlichen Zulagen.

Tatsächlich lässt der § 313 BGB einen großen Interpretationsspielraum, der nun wohl durch gerichtliche Entscheidungen näher definiert werden muss. Allzu großzügig werden die Richter diesen Spielraum vermutlich nicht auslegen. Schließlich dürfte es kaum im Sinne des Gesetzgebers gewesen sein, das Festhalten an Verträgen allzu beliebig zu machen – je nachdem, ob die vereinbarten Vertragsbedingungen noch opportun sind oder nicht. Gerade bei Finanzdienstleistern liegt es nun einmal in der Natur der Sache, dass Verträge, die zum Zeitpunkt des Abschlusses lukrativ

waren, mit der Zeit an Ertragskraft einbüßen oder umgekehrt. Insofern muss es schon etwas dramatisches sein, das als schwerwiegende Änderung der Umstände gewertet werden kann.

Die lang andauernde Niedrigzinsphase, die in den Geschäftsmodellen nicht eingeplant und zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auch nicht vorauszusehen war, kann sicher als schwerwiegend betrachtet werden. Dazu kommt allerdings noch die Frage der Zumutbarkeit. Hier werden die Richter entscheiden müssen, ob das Festhalten am Vertrag für die Anbieterseite zumutbar ist beziehungsweise die Kündigung für den Verbraucher und wessen Interesse im konkreten Fall höher zu bewerten ist. Ganz einfach wird diese Abwägung gewiss nicht.

Im Fall des Bankhauses Donner & Reuschel liegen die Dinge noch ein bisschen anders. Hier kann man tatsächlich fragen, ob eine neue IT-Landschaft ausreicht, um eine Vertragskündigung zu rechtfertigen. Schon früher sind schließlich die verschiedensten Finanzprodukte in neue IT-Landschaften migriert worden, ohne dass dies regelmäßig Vertragskündigungen nach sich gezogen hätte. Mag sein, dass dies im vorliegenden Fall mit beträchtlichem Mehraufwand verbunden wäre. Ob das aber ausreicht, um Verträge ausgerechnet aus dem per se langfristig orientierten Bereich der Altersvorsorge zu kündigen, stellen die Verbraucherschützer sicher zu Recht infrage. Dies gilt auch dann, wenn man in Betracht zieht, dass die veränderten IT-Anforderungen möglicherweise durch die Regulatorik begründet sind.

In jedem Fall haben die genannten Kündigungen ein gewisses „Geschmäcke“ – und der Eindruck, dass die IT nur als Vorwand herangezogen wird, um sich nicht auf die veränderte Ertragssituation berufen zu müssen, liegt zumindest nicht allzu fern. In jedem Fall sind die beiden Urteile für die gesamte Branche von Interesse. Sollten die Verbraucherschützer mit ihren Klagen auf ganzer Linie scheitern, dann hätte die An-

bietenseite tatsächlich einen „Kündigungsjoker“ – analog zum „Widerrufsjoker“ auf Kundenseite. Zu erwarten ist ein solcher Freibrief indessen wohl nicht. **Red.**

Ertragspolitik

Auf der Suche nach den „Sonstigen“

Der Posten „Sonstige Erträge“ soll in den kommenden Jahren bei vielen Banken und Sparkassen zu einer festen Größe bei den Einnahmen werden und bis zum Jahr 2025 rund zehn Prozent der Gesamteinnahmen ausmachen. Der Zinsüberschuss hingegen könnte im gleichen Zeitraum von 71 Prozent auf 54 Prozent sinken, Provisionsüberschuss und Handelsergebnis dagegen zusammen um zehn Prozentpunkte ansteigen. Zu diesen Ergebnissen kommt die „IM-Trendstudie 2017“ von Investors Marketing, für die mehr als 100 Führungskräfte aus der Finanzindustrie befragt wurden. Demnach sollen sonstige Erträge etwa aus der Immobilienvermittlung, dem Vertrieb von Gas und Strom oder der Bargeldlogistik bis zum Jahr 2025 rund zehn Prozent der Gesamteinnahmen ausmachen.

Aktuell spielen die sonstigen Erträge bei den meisten Finanzinstituten nur eine untergeordnete Rolle. Im Geschäftsjahr 2016 machten sie laut Bundesbank drei Prozent der gesamten Erträge der Finanzinstitute aus. Zudem kommt nur ein kleiner Teil davon aus dem Kundengeschäft, da etwa auch positive Effekte aus Pensionsverpflichtungen und Rechtsstreitigkeiten unter den „Sonstigen“ verbucht werden.

Dr. Oliver Mihm, der Vorstandsvorsitzende von Investors Marketing sieht vor allem Chancen für Regionalbanken. Ihnen könne es gelingen, intensive Beziehungen zu den Kunden aufzubauen, die die Institute zum präferierten Finanzpartner in der jeweiligen Region machen. Mit einem erweiterten Dienstleistungsspektrum ließen sich dann zusätzliche Erträge generieren.

Die Ideen reichen von einem Ausbau der Immobilienvermittlung über den Vertrieb von Strom und Gas an Privat- und Firmenkunden und Bargeld-Logistik-Leistungen für Firmenkunden bis hin zum Sale-and-lease-back von Filialen. Am weitesten entwickelt sind dabei die Projekte im Bereich Immobilien, wie etwa Hausverwaltung in Verbindung mit der Immobilienanlage.

Ein weiterer Ansatz ist die Vermittlung von Strom- und Gasverträgen. Dieser Ansatz ist zwar beileibe nicht neu und war in der Vergangenheit meist wenig erfolgreich. Allerdings haben sich durch die Digitalisierung und die Einführung digitaler Haushaltsbücher oder neudeutsch „Personal Finance Manager“ die Voraussetzungen dafür verbessert. Die Einwilligung der Kunden vorausgesetzt, können Banken und Sparkassen über die Abbuchungen erkennen, ob ihre Privat- oder Gewerkekunden mehr zahlen als Kunden mit gleichen Voraussetzungen, und auf dieser Basis gezielt Angebote unterbreiten, unter Umständen sogar in Kooperation mit einem regionalen Energieanbieter. So bietet etwa die Hypovereinsbank mit „Money Map“ einen Service, der dem Kunden „einige Hundert Euro“ an Einsparungen pro Jahr bringen soll. Auch einige Volksbanken und Sparda-Banken bieten ähnliche Services.

Ein weit verbreitetes Angebot ist das sogenannte Generationenmanagement. Es beinhaltet die Beratung und das Erstellen von Patienten-, Vorsorge- und Betreuungsverfügungen sowie von Testamenten und Erbverträgen. Noch weiter geht der VR-Privatsekretär, mit dem die Volks- und Raiffeisenbanken Kunden Unterstützung bei der privaten Korrespondenz anbieten.

Auch durch die sichere Speicherung von (elektronischen) Dokumenten in einem sogenannten E-Safe, die externe Werbung in der Internetfiliale oder die Zustellung von Post Dritter wie etwa Stromrechnungen in das E-Postfach wollen einige Institute Erträge steigern.

Bisher tragen diese Aktivitäten allerdings noch nicht signifikant zum Gesamtergebnis bei. Und so meint Mihm, dass die Projekte noch sehr viel konsequenter angegangen werden müssen, sollen die Prognosen für 2025 nicht reinen Wunsch- oder Appellcharakter haben. Die Voraussetzungen für das Anbieten neuer Leistungen, mit denen sich solche Zusatzerträge generieren lassen, sind jedenfalls so gut wie nie – gerade weil die Kreditwirtschaft in Sachen Datenschutz einen hohen Vorsprung beim Kundenvertrauen genießt. Das heißt aber auch, dass bei der Auswahl von Fintech-Partnern, mit denen man bei der Einführung neuer Dienstleistungen kooperieren will, äußerste Vorsicht geboten ist. Sollte sich herausstellen, dass ein solcher Partner mit den Kundendaten Schindluder treibt, dann wäre auch das Vertrauen in die kooperierende Bank dahin.

Red.

Digitale Vermögensverwaltung

Auf dem Weg zum Standardangebot

Auch im digitalen Zeitalter ist die klassische Wertpapierberatung zwar noch nicht obsolet, doch die digitale Vermögensverwaltung ist immer mehr auf dem Vormarsch – auch bei Banken. Mein Invest etwa heißt es bei den Spardas, Robin bei der Deutschen Bank, die sich seit Ende November 2017 mit diesem Angebot explizit an Kleinanleger ab einem Mindestanlagebetrag von 5 000 Euro wendet.

Robin steuert für Kunden die Investitionen in ETFs, basierend auf Algorithmen, die die Deutsche Bank selbst entwickelt hat, ergänzt um die Marktmeinung von Ulrich Stephan, dem Chefanlagesstrategen der Bank für Privat- und Firmenkunden. Als offene Plattform investiert Robin das Geld der Kunden nicht allein in Fonds der Deutschen Bank, sondern in ausgewählte Produkte von vier Anbietern. Zunächst ist das Angebot nur über die Online-In-

vestment-Plattform Maxblue verfügbar, im Lauf des Jahres 2018 soll es auch über die Website der Deutschen Bank zugänglich sein.

Die digitale Vermögensverwaltung soll die Lücke zwischen Online-Brokerage, bei dem der Kunde selbst investiert, und der klassischen Vermögensverwaltung schließen, bei der sich der Kunde nicht aktiv um seine Anlagen kümmern muss. Genau hier liegt der Charme der neuen Angebote – entlasten sie doch den wenig erfahrenen Anleger davon, seine Anlagen im Blick zu behalten und von Fall zu Fall seine Anlageentscheidungen zu treffen. Eine Entlastung an dieser Stelle kann zwar auch die Wertpapierberatung bieten. In Zeiten, in denen der Kunde nur noch ungern in die Filiale kommt, ist die digitale Vermögensverwaltung aber für viele Anleger vermutlich bequemer – und in vielen Fällen auch preisgünstiger, auch wegen der Anlage in ETFs, die in der klassischen Beratung nur selten offeriert werden.

Bei der Deutschen Bank gibt es drei Preisstufen: Für die ersten 25 000 Euro liegt die jährliche Vergütung für die Bank bei 1,0 Prozent, für Depotvolumina zwischen 25 000 Euro und 50 000 sind es 0,9 Prozent und ab 50 000 Euro 0,8 Prozent pro Jahr. Dazu kommen die Kosten für die verwendeten ETFs, die durchschnittlich 0,25 Prozent pro Jahr betragen. Sie werden als Fremdkosten direkt vom ETF-Emitenten einbehalten.

Inwieweit die digitale Vermögensverwaltung die Wertpapierberatung oder das Online-Brokerage für Selbstentscheider verdrängen wird, lässt sich heute wohl noch nicht absehen. Gut möglich, dass das Konzept aus beiden bisherigen Vertriebskanälen Kunden gewinnen und sich als dritter Vertriebskanal etablieren wird.

Damit lässt sich auch aus Bankensicht eine Lücke schließen. Schließlich fühlt sich nicht jeder, dem beispielsweise der Aufwand für ein persönliches Beratungs-

gespräch zu hoch ist, als Selbstentscheider. Diesen Kunden kann eine digitale Vermögensverwaltung eine Lösung auch dort bieten, wo beispielsweise das nächste Wertpapiercenter weit entfernt ist – oder die Bank aufgrund überschaubarer Ertragspotenziale eine Beratung zumindest nicht aktiv anbieten will. Mittelfristig könnten digitale Vermögensverwaltungen – sei es nun als Eigenentwicklung oder in Kooperation mit entsprechenden Anbietern – deshalb durchaus zum Standardangebot von Banken im Wertpapiergeschäft werden.

Red.

Kreditgeschäft

Bonitätsanalyse per Facebook

Immer wieder wird in Deutschland über die Algorithmen diskutiert, mit denen Auskunfteien wie die Schufa den Score-Wert ermitteln, der über die Bonität von Verbrauchern Auskunft gibt. Zu Unrecht, so der häufig geäußerte Verdacht, wird dabei die Bonität vieler Verbraucher niedrig bewertet, mit der Folge, dass sie keinen Kredit erhalten oder zu viel dafür bezahlen müssen.

Der Blick nach Südafrika beweist jetzt einmal mehr, dass diese Diskussionen um das Scoring in Deutschland im Grunde nur ein Jammern auf hohem Niveau darstellen. Denn während die Seriosität der Schufa allen Klagen zum Trotz doch grundsätzlich unumstritten ist, macht die südafrikanische Geschäftsbank Barclays Africa Group nun in Zusammenarbeit mit dem nigerischen Start-up Social Lender testweise unter anderem Facebook zum Gradmesser für die Kundenbonität.

Potenzial für die Feststellung der Kreditwürdigkeit hat der Bank zufolge vor allem die Analyse der Freundesliste in sozialen Netzwerken. Neben Facebook könne dabei auch der Kurznachrichtendienst Twitter in das Recherchespektrum von Kreditgebern fallen.

Um die Kreditwürdigkeit zu überprüfen, sollen jedoch nicht nur Freundeslisten verfolgt werden, sondern auch der Content, den User veröffentlichen. So könnten Kommentare zum Beispiel Anhaltspunkte für die Einschätzung geben, ob der Nutzer ein eher extravaganter Mensch ist. Ist ein User einmal als „extravagant“ kategorisiert, könnte es ihm künftig schwerer fallen, einen Kredit zu bekommen.

Vergleichsweise zurückhaltendere User würden eher als „sparsam“ klassifiziert – und würden deshalb wahrscheinlich schneller ein Darlehen bekommen als andere. Ob solche Kriterien zuverlässiger sind als die Berücksichtigung der Adresse, die bei uns regelmäßig als Argument für die Unsinnigkeit des Scorings durch die Schufa herangezogen wird?

Natürlich wäre die „Bonitätsabfrage“ via Facebook ein eindrucksvolles Beispiel für Big-Data-Anwendungen. In Europa wird es dazu aber wohl so bald nicht kommen. Die EU-Datenschutzgrundverordnung, die am 18. Mai dieses Jahres in Kraft tritt, wird eine solche Facebook-Analyse wohl kaum zulassen.

Dennoch zeigt das Beispiel aus Südafrika, wohin die Reise bei der Kreditwürdigkeitsprüfung künftig gehen kann. Denn in einer Zeit, in der die Kunden immer schnellere Kreditentscheidungen erwarten, werden sich die bisherigen Prozesse vermutlich auch dort weiterentwickeln, wo sie schon heute in hohem Maße automatisiert sind und entsprechend schnell ablaufen.

Eine Grundlage dafür könnte die PSD2 bieten. Denn sie ermöglicht auch Banken, über die neuen Schnittstellen Zusatzinformationen über potenzielle Kreditnehmer zu erhalten, insbesondere Konto- und Umsatzdaten bei anderen Instituten. Damit lassen sich Kreditanfragen vermutlich noch detaillierter – und gleichzeitig schneller – prüfen als bisher, ob die Analyse der Daten nun inhouse erfolgt oder in Koope-

ration zum Beispiel mit Partnern aus dem Fintech-Bereich.

Die Schufa-Abfrage wird damit sicher nicht obsolet werden, sie kann jedoch um neue Daten ergänzt werden. Damit gehören vielleicht auch die internen Bewertungsmodelle für die Kreditvergabe auf den Prüfstand. Denn möglicherweise wird es dadurch möglich, auf andere Informationen, die bisher abgefragt werden, zu verzichten und damit die Effizienz im Kreditprozess weiter zu steigern.

Red.

Preispolitik

Was dürfen Einzahlungen von Münzen kosten?

Dürfen Banken für die Einzahlung von Münzen auf das eigene Konto ein Entgelt verlangen oder nicht? Das ist neben vielen anderen Streitpunkten in Sachen Bankkonditionen ein weiterer, der juristisch umstritten und trotz eines aktuellen Urteils des Landgerichts Karlsruhe (Aktenzeichen 10 O 222/17) sicher noch nicht abschließend geklärt ist.

Die Karlsruher Richter haben einer Klage der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg gegen die BBB Bank stattgegeben und entschieden, dass die Bank eine Entgeltklausel in ihrem Preisverzeichnis nicht mehr verwenden darf, in der für eine Bareinzahlung von Münzgeld ein Entgelt von 7,50 Euro angegeben wird. Begründet wird diese Entscheidung damit, dass das vereinbarte Entgelt zur Erfüllung vertraglicher Pflichten nicht über die Kosten hinausgehen dürfe, die dem Unternehmer dadurch tatsächlich entstehen. Die Klausel habe damit mit dem bislang gewählten Entgelt von 7,50 Euro je Einzahlung gegen § 312 a Abs. 4 Nr. 2 BGB verstoßen.

Wirklich klar ist nach diesem Urteil nur, dass ein fixes Entgelt von 7,50 je Transaktion zu hoch ist. Die Orientierung des

Entgelts an den tatsächlichen Kosten lässt aber einmal mehr beträchtlichen Interpretationsspielraum zu. Denn es wird sicher nicht immer einfach sein, die Kosten für den Bargeldeinzahlservice zu ermitteln und daraus ein Entgelt abzuleiten, das vor Gericht Bestand hat.

Ob die Verbraucherschützer den Verbrauchern immer einen guten Dienst erweisen, wenn sie solche Urteile erstreiten, bleibt offen. Denn bei Services wie der Annahme von Münzgeld kann eine zu große Unsicherheit über die Zulässigkeit der dafür berechneten Entgelte leicht zu einer Einschränkung des entsprechenden Serviceangebots führen. Gerade bei der Münzannahme ist ohnehin schon seit geraumer Zeit zu beobachten, dass viele Kreditinstitute Münzen entweder gar nicht mehr oder nur an bestimmten Standorten annehmen.

Dieser Trend könnte sich bei weiteren Prozessen beschleunigen. Gewerbetreibende müssten dann gegebenenfalls Dienstleister beauftragen, die ihnen das Münzgeld abnehmen, Kinder das Guthaben aus ihren Spardosen erst bei den Eltern in Scheine eintauschen, um es an Ein-/Auszahlautomaten ihrem Konto gutschreiben zu lassen. Die Eltern wiederum hätten zwar vermutlich keine Probleme, das Münzgeld im Einzelhandel loszuwerden. Dem Ziel, das Bargeld zugunsten elektronischer Zahlungen zurückzudrängen, wäre das aber sicher nicht dienlich.

Das alles darf natürlich kein Argument dafür sein, Phantasiepreise für die Münzannahme zu verlangen. Doch auch die Verbraucherschützer sollten Augenmaß walten lassen.

Eine Alternative gibt es immerhin für Banken und Sparkassen, die sich nicht länger mit der leidigen Münzthematik befassen wollen – zumindest im Privatkundengeschäft: die Zusammenarbeit mit Barzahlen.de. Dabei wäre zumindest ganz klar, was der Service kostet. **Red.**