bm-Blickpunkte

Negativzinsen

Fokus auf den Formalien

Mit Spannung hat die Branche auf das Urteil des Landgerichts Tübingen im Rechtsstreit zwischen der Volksbank Reutlingen und der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg geschaut, bei der es um die Zulässigkeit von Negativzinsen beziehungsweise die Art geht, wie diese eingeführt werden.

Herausgekommen ist wieder einmal ein Urteil, das beide Seiten in gewisser Hinsicht für sich als Sieg verbuchen können, ganz ähnlich wie es schon bei der BGH-Entscheidung zu den Entgelten für die Zusendung einer SMS-TAN aus dem Jahr 2017 zu beobachten war.

Dem gleichen Muster folgten die Reaktionen auch diesmal. Die Verbraucherschützer sehen sich zu Recht in ihrer Einschätzung bestätigt, dass die Einführung von Negativzinsen auf dem Weg über den Preisaushang nicht zulässig ist. Die Bank hingegen verweist darauf, dass dem Urteil zufolge eine negative Verzinsung von Einlagenprodukten frei vereinbar ist, solange dies in den Verträgen hinreichend deutlich wird. Der Klage, so die Bank, wurde nur deshalb stattgegeben, weil sich die angegriffenen Klauseln im Preisaushang nicht auf Neuverträge ab dem Jahr 2017 beschränken, sondern zu einer überraschenden Verzinsung von Altverträgen führen würden. Für die Zukunft bedeute dies „dass die ab 2017 geschlossenen Einlageverträge der Volksbank Reutlingen grundsätzlich negativ verzinst werden dürfen, sowie dass die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg gerade kein „Verbot" von Negativzinsen für die Zukunft erreicht" habe.

In der Medienberichterstattung fand zwar die Darstellung der Verbraucherschützer ungleich größere Aufmerksamkeit. Die nähere Durchsicht des Urteils der 4. Zivilkammer des LG Tübingen vom 26. Januar 2018 mit dem Aktenzeichen 4 O 187/17 scheint jedoch die Rechtsauffassung der Bank eher zu bestätigen. Klar ist, dass eine Veränderung des Vertragscharakters eines Einlageprodukts via Preisaushang als unangemessene Benachteiligung der Kunden zu sehen ist, weil diese zumindest bis dato weder mit Negativzinsen auf Tages-, Fest- oder Termingelder rechneten und auch nicht rechnen mussten. Dies gilt dem Gericht zufolge ungeachtet der Tatsache, dass es keine gesetzliche Definition des Zinses gibt und dieser nach dem Gesetz nicht auf ein positives Vorzeichen festgelegt ist.

Durch Allgemeine Geschäftsbedingungen kann dem Gericht zufolge nicht nachträglich bei bereits abgeschlossenen Einlagegeschäften einseitig durch die Bank eine Entgeltpflicht für den Kunden eingeführt werden, die es weder im Darlehensrecht noch beim unregelmäßigen Verwahrungsvertrag gibt. Eine Unterscheidung zwischen Altverträgen und Neuverträgen hatten die von der Beklagten in der Vergangenheit verwendeten Klauseln nicht enthalten, was insgesamt zu ihrer Unwirksamkeit führt.

Das Gericht spricht deshalb durchweg nur von Altverträgen, die vor dem 16. Januar 2017 geschlossen wurden. Und es hält ausdrücklich fest, dass der Bank mit der Entscheidung „keineswegs dauerhaft die Einführung von Negativzinsen untersagt" wird. Denn: „Als Preisabrede ist die Vereinbarung einer negativen Verzinsung für Neuverträge der Inhaltskontrolle nach § 307 BGB grundsätzlich entzogen."

Endgültige Rechtssicherheit in Sachen Negativzinsen schafft das Urteil somit nicht. Die unterschiedlichen Auffassungen der Verbraucherschützer wie auch der Bank zeigen deutlich, dass einstweilen eher die Formalien geklärt sind als die Sache selbst. Diskussionsthema bleibt, ob Negativzinsen bei Einlageprodukten überhaupt zulässig sind oder nicht. Nils Nauhauser von der Verbraucherzentale Baden-Württemberg meint, nein. Denn nach § 488 BGB wird nur der Darlehensnehmer verpflichtet, den geschuldeten Zins zu zahlen. Verbraucher seien jedoch bei Einlageprodukten Darlehensgeber und könnten deshalb nicht verpflichtet werden, Zinsen zu zahlen. Und das gelte auch für Neuverträge. Sofern Kreditinstitute die Verwahrung von Geld nur gegen Entgelt anbieten wollen, dann sollte ein solcher Entgeltanspruch nicht nur vertraglich vereinbart und der Vertrag nicht „irreführend als Geldanlage beworben" werden. Unter dem Strich ist auch das wieder eine formale Frage. Negativzinsen wären selbst mit dieser Einschätzung nicht vom Tisch. Die Produkte müssten nur anders betitelt werden.

Endgültige Klarheit schaffen kann ohnehin nur der BGH. Dessen Mühlen mahlen aber bekanntlich langsam. Und bis es in Karlsruhe – wenn überhaupt – zu einer Entscheidung in Sachen Negativzinsen kommt, ist es deshalb möglich, dass sich das Thema (vorerst) wieder erledigt hat. **Red.**

ING-Diba

Demonstrativ entspannte Berichterstattung

Wenn ein Vorstandsvorsitzender zum ersten Mal die Geschäftszahlen seines Hauses präsentiert, wird innerhalb des eigenen Hauses wie auch von außen besonders genau auf mögliche neue Akzente geachtet. Das reicht von kleinen und größeren Aussagen zur strategischen Aufstellung bis hin zur Art der Präsentation. Der seit Mitte vergangenen Jahres bei der ING-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Diba in dieser Position amtierende Nick Jue hat in beiderlei Hinsicht auf bewährte Muster der zwei vergangenen Jahrzehnte aufgebaut.

Den Platz für neue Stilelemente bescherten ihm dabei die unverändert guten Zahlen. Überdurchschnittlich sind im eigenen Haus 2017 insbesondere das Wertpapiergeschäft (plus 20 Prozent auf 37 Milliarden Euro), das Wholesale Banking (plus 19 Prozent auf 31 Milliarden Euro) sowie die Verbraucherkredite (plus 16 Prozent auf 7,5 Milliarden Euro). Dass der Bestand an Baufinanzierungen mit 2 Prozent auf 69 Milliarden Euro nur vergleichsweise wenig gestiegen ist, wird mit einer bewusst defensiveren Preispolitik in diesem umkämpften und damit margenärmeren Markt begründet. Zurzeit, so wird aber von den Verantwortlichen betont, sei die Bank wieder mit ein wenig aggressiveren Konditionen unterwegs. Mit Blick auf das gesamte Neugeschäft des Berichtsjahres 2017 wird besonders hervorgehoben, dass das Kreditgeschäft stärker gewachsen ist als die Einlagenseite.

Auf der Ertragsseite der Bank ist das Zinsergebnis um 8 Prozent auf 2,134 Milliarden Euro gewachsen und das Provisionsergebnis um 19 Prozent auf 124 Millionen Euro. Der Anteil des Zinsgeschäftes an der Gesamtsumme beider Ertragskomponenten bleibt dabei mit 94,5 Prozent gleichwohl sehr hoch. Einen Swing von 119 Millionen Euro und damit einen Aufwand von 74 Millionen Euro zeigt die ING-Diba beim sonstigen Ergebnis. Zurückgeführt wird dieser Effekt auf die Absicherung von langfristigen Zinsrisiken in der Baufinanzierung durch Hedgegeschäfte. Bei der Risikovorsorge waren auf Geheiß des Wirtschaftsprüfers Auflösungen vorzunehmen, die zu einem Swing von 88 Millionen Euro beziehungsweise einem Ertrag von 57 Millionen Euro führten. Nach Ertragssteuern von 392 (375) Millionen Euro zeigt die ING-Diba damit ein Ergebnis nach Steuern von 877 Millionen Euro und trägt damit beachtliche rund 20 Prozent zum Gesamtergebnis ihrer Mutter bei.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Strategisch ausruhen will sich Nick Jue auch bei solchen Erfolgsbeiträgen nicht. Schon ganz konkrete Hoffnungen auf künftige Ertragsquellen macht diesbezüglich die Online-Vermögensverwaltung über ETFs in Kooperation mit dem Münchener Fintech Scalable Capital, die seit September vergangenen Jahres schon rund 330 Millionen Euro an Geschäft gebracht hat und im laufenden Jahr mindestens einen Bestand von einer Milliarde Euro erreichen soll.

Darüber hinaus soll im Firmenkundengeschäft eine Plattform für das Geschäft mit Online-Krediten für kleine und mittlere Unternehmen ein weiteres Segment abdecken, das derzeit von den beiden Verbundorganisationen dominiert wird. Konkrete Volumina wollte die Bank übrigens weder bei den neu aufgebauten noch den altbewährten Geschäftsfeldern nennen. Anders als bei vielen Großbanken erzeugt diese Vorsicht bei Prognosen kaum misstrauische Rückfragen. Die Bank hat eben in den vergangenen zwanzig Jahren kontinuierlich geliefert.

Die guten Zahlen boten auch den Rahmen für eine betont lockere Art der Präsentation. Nach einer knappen Einführung nahm Nick Jue am Rande der Bühne neben seinem Pressechef auf einer Couch Platz und überließ für die Präsentation der genannten Geschäftszahlen seinem Finanzchef Remco Nieland das Feld. Nach dessen Erläuterungen genannten Wachstumszahlen für die Bilanz sowie die Ertragsrechnung fand dann der Finanzchef seinen Platz auf dem Sofa, während der Vorstandsvorsitzende einen Einblick in die Wachstumsstrategien seines Hauses gab. Zur Fragerunde der Medien bildete dann ein Stehtisch den äußeren Rahmen.

All das war in dieser Form neu, bewegte sich aber gradlinig und glaubwürdig auf dem seit dem Einstieg des Mutterkonzern ING-Group seit nunmehr fast 20 Jahren sorgfältig aufgebauten und über viele Jahre gepflegten Image der ING-Diba mit den bekannten Attributen schnell, einfach, bequem und flexibel. Mit der gleich zu Beginn seiner Amtszeit angekündigten Zielsetzung, die erste agile Bank in Deutschland werden zu wollen, hatte Nick Jue diesen bisherigen Weg schon im Sommer vergangenen Jahres bestätigt und um das Modewort Agilität ergänzt.

Als symbolisches Zwischenergebnis durfte nach der Bilanzpressekonferenz der neu gestaltete Vorstandsbereich besichtigt werden – ohne festen Arbeitsplatz für die fünf Vorstandsmitglieder in offen gestalteten Räumen, mit einer Reihe von Kommunikationszonen, der technischen Ausstattung für ein kreatives Brainstorming, aber auch einer hinreichenden Zahl von Besprechungs- und Konferenzräumen für konzentrierte ungestörte Arbeit. Der Vorstand geht mit gutem Beispiel voran, soll vor der Übertragung und Umsetzung dieser Organisationsform in die Breite der Bank den mittlerweile rund 4 100 Mitarbeitern verdeutlicht werden. **Mo**

Comdirect

Onvista-Integration erfolgreich gemeistert

„Wir brauchen mehr Menschen in Deutschland, die in Wertpapiere investieren", davon ist Arno Walter, der Vorstandsvorsitzende der Comdirect, überzeugt. Und die Direktbanktochter der Commerzbank sieht er dafür als erste Adresse. Dazu ist die Bank auf einem guten Weg: So ist die Zahl der Depots im Jahr 2017 um 19,4 Prozent auf 1,2 Millionen gestiegen, die Zahl der ausgeführten Orders um 19,2 Prozent auf 29,55 Millionen. Entsprechend erhöhte sich auch der Provisionsüberschuss um 17 Prozent auf 251,9 Millionen Euro. Damit wiederum konnte der Rückgang des Zinsüberschusses um 20,1 Prozent auf 94,164 Millionen Euro mehr als kompensiert werden.

Um den Wachstumskurs der Bank auch 2018 aufrechtzuerhalten, sollen verschiedene Faktoren beitragen. Der eine ist die erfolgreiche Integration der Onvista Bank, die bereits 2017 erste Ertrags- und Kostensynergien zeitigte. Bereits im ersten Jahr lieferte Onvista dadurch einen ausgeglichenen Ergebnisbeitrag. Ab 2018 will die Comdirect von dieser Akquisition profitieren. Denn die Wachstumsdynamik bei der Onvista Bank ist nach der Übernahme ungebrochen: Die Zahl der Kunden wurchs um 27,5 Prozent auf 13 000, das betreute Kundenvermögen sogar um 49,4 Prozent auf 4,5 Milliarden Euro.

Strategiebaustein Nummer zwei ist der im Mai 2017 gestartete digitale Vermögensverwalter Cominvest, der bis Jahresende rund 200 Millionen Assets under Management für sich verbuchen konnte. Dass die Comdirect damit spürbar hinter der Kooperation der ING-Diba mit Scalable zurückbleibt, liegt vermutlich nicht zuletzt an den Größenverhältnissen: Schließlich zählt die ING-Diba mit 9,1 Millionen Kunden fast dreimal so viele wie die Comdirect Gruppe, die auf 3,3 Millionen Kunden kommt. Und eine generell eher wertapieraffine Klientel mit einem hohen Anteil an Selbstentscheidern oder sogar Tradern mindert vielleicht zusätzlich das Potenzial für den Robo Advisor. Gleichwohl will man dessen Position 2018 noch weiter stärken. Ab Januar wurde dazu ein neues Preismodell eingeführt, das die bisherige Differenzierung, je nachdem, wie viel Eigeninitiative der Kunde mit einbringt, aufhebt. Monatsentgelt beträgt jetzt einheitlich 0,95 Prozent des Anlagevolumens.

Weitere Initiativen, mit der die Commerzbank-Tochter das Wertpapiergeschäft weiter stärken will, sind eine bereits im zweiten Halbjahr 2017 gestartete Trading-Offensive, die auch im laufenden Jahr fortgesetzt wird, sowie der Start des sogenannten Motiv-Investing für Kunden, die in bestimmte Sektoren investieren wollen, an die sie glauben. Hier werden Fonds zu sechs Themenfeldern wie Nachhaltigkeit, Gesundheit oder Technologie angeboten.

Weil Wertpapiersparen nicht zuletzt eine Frage der Finanzbildung ist, will man sich in Quickborn auch verstärkt mit diesem

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Thema befasen. Mit der „Comdirect Akademie" will man Interessierten mit unterschiedlichen Formaten eine „Börsenausbildung" anbieten. Und unter dem Namen „Finanzheldinnen" wurde gemeinsam mit Medienpartnern wie Brigitte, Cosmopolitan oder Her Money eine Initiative gestartet, die sich speziell an Frauen richtet und Wissen vermitteln, ein Netzwerk für den Austausch bieten und durch Botschafterinnen Motivation geben will, die Finanzen in die eigenen Hände zu nehmen.

Bei aller Betonung des Wertpapiergeschäfts treibt die Bank freilich auch die Fortentwicklung des „Alltagsgeschäfts" voran. Hier ist zum Beispiel die im Januar gestartete „Chat-Überweisung" zu nennen, mit das Überweisen von Geld so einfach werden soll wie das Versenden einer Textnachricht. Was in den Banksystemen eine normale Überweisung ist, wird in der Nutzeroberfläche der App damit erleichtert: Hat der Kunde sich in der App eingeloggt, kann der Empfänger aus den hinterlegten Bankkontakten anhand des Namens ausgewählt werden, dann genügt es, den Betrag einzugeben und auf Senden zu klicken. Ohne TAN funktioniert das freilich nur bei Beträgen bis zu 25 Euro sowie maximal bis zu 100 Euro am Tag. Auch Sprachsteuerung hat man an dieser Stelle langfristig auf der Agenda. Dafür freilich ist die Technik in Sachen Biometrie noch nicht ausgereift genug. **Red.**

Kryptowährungen

Werbeverbot bei Facebook

Im Bemühen um das eigene Image hat der Social-Media-Riese Facebook Kryptowährungen den Kampf angesagt und einen neuen Werbegrundsatz eingeführt. Unter Punkt 29 der Werberichtlinien wird auf der Plattform Werbung für solche Finanzprodukte oder -dienstleistungen untersagt, die häufig mit irreführenden Praktiken verbunden sind, wie es im Unternehmensblog mitgeteilt wird. Dazu zählen Initial Coin Offerings und Kryptowährungen.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Auch Beispiele für solche Werbung, vor der Nutzer künftig geschützt werden sollen, werden an dieser Stelle genannt, so etwa das Angebot einer risikofreien Kryptowährung, mit der man an jedermann weltweit Echtzeitzahlungen tätigen könne, oder auch die Aufforderung, das angesparte Altersvorsorgevermögen für den Kauf von Bitcoins zu verwenden.

Der Schritt soll die Glaubwürdigkeit von Facebook-Anzeigen stärken. Produktmanager Rob Leathern schreibt dazu im Blog: „Wir wollen, dass Nutzer durch Facebook von neuen Produkten und Dienstleistungen erfahren können, ohne Angst vor Betrügereien und Irreführungen haben zu müssen". Weil man jedoch vermutlich nicht alle Werbebotschaften ausmachen könne, die gegen die neue Strategie verstoßen, werden Nutzer aufgefordert, entsprechende Werbe-Ads zu melden.

Dem Unternehmen ist dabei bewusst, dass das pauschale Werbeverbot auch solche Unternehmen treffen kann, die Kryptowährungen legal anbieten und keine unseriösen Intentionen damit verfolgen. Tatsächlich wird das nicht immer einfach zu unterscheiden sein, ganz ähnlich wie es auch bei der Differenzierung zwischen Meinungsfreiheit und verbotenen Inhalten der Fall ist. In einem Umfeld, in dem immer lauter über die Regulierung von Digitalwährungen diskutiert wird und in dem ohnehin schon der Vertrieb bestimmter Finanzprodukte an Privatkunden eingeschränkt wird, ist der Schritt aber sicher nicht verkehrt. **Red.**

Rechtsfragen

KundInnen vor dem BGH

Am 20. Februar wird sich der BGH wieder einmal mit einer Klage gegen eine Sparkasse befassen müssen. Es geht aber nicht um das Bankgeschäft selbst, etwa – wie so oft - um die Konditionen. Sondern verhandelt wird in diesem Fall über Vordrucke und Formulare, in denen auf sogenannte geschlechtsneutrale Sprache verzichtet wird, in denen es also statt „Kunden und Kundinnen", „KundInnen" oder „Kund*inn*en" einfach nur „Kunden" heißt. Gleiches gilt natürlich auch zum Beispiel für Einzahler, Kreditnehmer oder Sparer.

Eine Kundin der Sparkasse sah sich durch solche Vordrucke diskriminiert und möchte dort auch Ausdrücke wie Kontoinhaberin, Kundin oder Sparerin lesen. Obwohl das Amtsgericht Saarbrücken die Klage in erster Instanz abgewiesen und auch das Landgericht Saarbrücken die Revision abgewiesen hat, verfolgt die Dame den Fall mit der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision weiter, sodass nun vor dem BGH darüber verhandelt werden muss.

Interessant wird die Sache vor allem deshalb, weil gerade zu Jahresbeginn die Diskussion um die sogenannte „inklusive Sprache" wieder voll entbrannt ist und sich die Stimmen mehren, die das politisch korrekte Herumreiten auf Bürgerinnen und Bürgern, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern oder eben Sparerinnen und Sparer und Schreibweisen wie KundInnen oder Kund*inn*en als überflüssige Aufblähung der Sprache kritisieren – und das nicht nur in Deutschland. Die Académie Française, die sich als Hüterin der französischen Sprache versteht, hat die „geschlechtergerechte Sprache" schon seit langem als Entstellung der Sprache verurteilt. Doch auch Premierminister Edouard Philippe hat Ende 2017 seine Mitarbeiter aufgefordert, darauf zu verzichten.

Sollten die Richter in Karlsruhe die Sache anders sehen als die beiden Vorinstanzen, dann hätte dies vermutlich weit reichende Folgen. Nicht nur bei Banken und Sparkassen müssten dann Unmengen von Vordrucken und Formularen geändert werden. Das würde zwar so manche Feministin befriedigen. An Übersichtlichkeit gewinnen würden die Schriftstücke damit aber nicht. Ein Mehrwert für die Kunden, pardon Kund*in*nen, wäre damit schon gar nicht gegeben. **Red.**

Plattformen

Markenschutz in Suchalgorithmen?

Gleich zweimal wird sich der Bundesgerichtshof am 15. Februar mit Plattformen beschäftigen. In beiden Verfahren geht es zwar um Streitfälle aus dem E-Commerce. Sie könnten jedoch darüber hinaus auch eine Relevanz für andere Branchen und somit auch für Finanzdienstleister haben.

Konkret geht es im einen Fall um eine durch einen Algorithmus erzeugte Ergebnisliste auf der Plattform von Amazon. Hier wehrt sich ein Unternehmen dagegen, dass auch solche Kunden, die den Firmennamen als Suchbegriff eingeben, neben den Produkten dieses Anbieters auch vergleichbare Wettbewerbsprodukte angezeigt bekommen. Der Argumentation, dies sei eine Verletzung des Markenrechts sind in den beiden Vorinstanzen das Landgericht und das Oberlandesgericht München gefolgt.

Der zweite Fall ist ganz ähnlich gelagert. Auch hier geht es um die Verletzung von Markenrechten bei einer Amazon-Tochter, diesmal bedingt durch die Autovervollständigen-Funktion bei der Suche. Die Gofit GmbH aus Österreich sieht ihre Markenrechte dadurch verletzt, dass bei der Eingabe der Buchstabenfolge „gofit" mit Groß- oder Kleinschreibung ausschließlich Produkte von Wettbewerbern angezeigt werden, aber nicht ihre eigenen. Auch dieses Unternehmen hat vor dem Landgericht Köln und dem OLG Köln Recht bekommen.

Der Bundesgerichtshof wird sich nun also mit der Frage befassen müssen, wie sehr der Markenschutz in Suchmechanismen gewahrt ist. Das ist auch eine Frage des Verbraucherschutzes, ganz ähnlich wie bei

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

den Vergleichsportalen, wo die Fragestellung, inwiefern die angezeigten Ergebnislisten von den jeweils fließenden Provisionen beeinflusst sind, jetzt auch die Verbraucherschützer und das Bundeskartellamt beschäftigen. Sollten die beiden Unternehmen sich auch in Karlsruhe durchsetzen, dann könnte dies weitreichende Folgen für den Plattformvertrieb insgesamt haben – ganz gleich, was für Produkte oder Dienstleistungen dort verkauft werden. Gegebenenfalls müssten die der jeweiligen Suche zugrunde liegenden Algorithmen ganz neu programmiert werden. **Red.**

Investment

Bitcoin Boom ist Börsen-Unwort 2017

Seit 2001 wählt die Börse Düsseldorf in Anlehnung an die 1991 ins Leben gerufene sprachkritische Aktion des Germanisten Prof. Dr. Horst Dieter Schlosser ein „Börsen-Unwort" des Jahres. Für das abgelaufende Jahr 2017 fiel die Wahl auf den Begriff „Bitcoin Boom".

Das mag angesichts der jüngsten Entwicklungen auf den ersten Blick erstaunen. Trotzdem ist die Erklärung plausibel. Im Wirtschaftslexikon, so heißt es zur Begründung, wird der Boom als „ausgeprägte Zunahme der wirtschaftlichen Aktivität" definiert; typischerweise als Phase im Konjunkturzyklus oder bei einer Börsenhausse.

Beim sogenannten Bitcoin Boom dürfe eben diese wirtschaftliche Aktivität jedoch infrage gestellt werden, so Thomas Dierkes, Geschäftsführer der Börse Düsseldorf. Denn während ein Anstieg der Aktienkurse üblicherweise als Konsequenz auf starkes Wachstum bei den Unternehmensgewinnen oder prognostizierten Umsatzzahlen hindeute, sei hinter dem phänomenalen Kursanstieg des Bitcoins von über 1 000 Prozent im Jahresverlauf 2017, von rund 1 000 US-Dollar zu Jahresbeginn auf etwa 20 000 Dollar im Dezember nur wenig Substanz erkennbar. Das ursprünglich digitale Zahlungsmittel sei zum reinen Spekulationsobjekt geworden, was seine Funktion als Währung stark infrage stelle.

Zudem lehrt die Erfahrung, dass einem Boom häufig ein baldiges Ende droht, sobald auch bisher völlig unerfahrene Normalbürger in diesem Bereich aktiv werden. Nicht von ungefähr hat auch BaFin-Präsident Felix Hufeld Ende letzten Jahres vor dem hohen Spekulationscharakter des Bitcoin gewarnt, der durchaus die Gefahr des Totalverlustes birgt. Der hohe Wertverlust seit Jahresbeginn ist ein guter Indikator dafür.

Die Börse Düsseldorf nutzt die Gelegenheit, für „normale" Wertpapierinvestments zu werben. Denn natürlich fasziniert die Idee vom schnellen Reichtum. Die Hoffnung erfüllt sich hingegen nur selten. In Niedrigzinszeiten mit den eigenen Investments am breiten Wachstum der Wirtschaft zu partizipieren, dürfte sich hingegen für die meisten Anleger mehr lohnen. **Red.**

Bitcoin

Nicht mehr per Kreditkarte

Den Kauf von Bitcoins per Kreditkarte zu bezahlen – das ist etwas, worauf ein Großteil der deutschen Karteninhaber gar nicht erst kommen würde. In den USA scheint dies aber keineswegs die große Ausnahme zu sein. Nur so ist es zu erklären, dass eine Reihe von Banken eben solche Kartentransaktionen jetzt ausschließt. Hintergrund ist nicht der „Boykott" von Bitcoin und Co., der schon bei der Sperrung von Bitcoin-Prepaid-Karten des Herausgebers Wavecrest durch Visa fälschlicherweise vermutet worden war. Sondern es geht ganz schlicht ums Kreditrisiko.

Angesichts der hohen Volatilität bei den Bitcoin-Kursen ist das Risiko, dass Verbraucher Kartenkredite für den Kauf der Digitalwährung nicht zurückzahlen können, wenn der Wert drastisch einbricht, vergleichsweise hoch. Der Ausschluss entsprechender Transaktionen via Kreditkarte wird deshalb als Maßnahme zum Verbraucherschutz bezeichnet. Käufe via Debitkarte, die sofort abgerechnet werden, sind deshalb davon unberührt und weiterhin möglich.

Aus Sicht der Kartenemittenten ist die Maßnahme nur zu verständlich. Gar so lange ist es schließlich nicht her, dass Banken im angelsächsischen Raum mit hohen Volumina „fauler" Kartenkredite zu kämpfen hatten. Auch der Gedanke, Kunden auf diesem Weg vor Überschuldung zu schützen, ist nicht von der Hand zu weisen.

Heikel wird es an anderer Stelle, nämlich bei der nachträglichen Einführung des Transaktionsverbots für Kryptowährungen bei bestehenden Kreditverträgen. In Deutschland sind solche nachträglichen Vertragsänderungen regelmäßig ein gefundenes Fressen für Verbraucherschützer, die darin eine unangemessene Benachteiligung der Kunden sehen, wie es im Juristendeutsch heißt, und die damit auch schon mehr als einmal vor Gericht Recht bekommen haben.

Bei neuen Kartenverträgen würden deutsche Verbraucherschützer den Ausschluss von Käufen mit so spekulativem Charakter vermutlich gerne mittragen – zumal sie ohnehin regelmäßig davor warnen, die Schulden und Zinsen bei revolvierenden Kreditkarten aus dem Blick zu verlieren. Eine nachträgliche Vertragsänderung ist zumindest hierzulande jedoch immer schwierig. Denn natürlich hat der Kunde in solchen Fällen die Möglichkeit zu widersprechen. In der Regel wird dies aber eine Vertragsauflösung nach sich ziehen, was als impliziter Zwang zur Zustimmung gewertet werden kann. Rechtlich vollständig sicher umzusetzen sind nachträgliche Vertragsänderungen deshalb im Grunde nur dann, wenn sie durch gesetzliche Vorgaben zwingend geworden sind. **Red.**

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH