

b*m* -Blickpunkte

Preispolitik

OLG Karlsruhe kippt Münzgeldklausel

Eine Klausel in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen einer Bank, die vorsieht, dass für die Bareinzahlung von Münzgeld ein Entgelt in Höhe von 7,50 Euro anfällt, ist unwirksam. Das hat das Oberlandesgericht Karlsruhe entschieden (Aktenzeichen 17 U 147/17).

Die Bareinzahlung von Münzgeld auf ein Zahlungskonto betrifft zwar einen Zahlungsdienst und für Zahlungsdienste als vertragliche Hauptleistung kann die Bank grundsätzlich ein Entgelt verlangen. Allerdings erfasst die Münzgeldklausel nach Einschätzung des Gerichts auch den Fall, dass ein Kunde sein im Soll befindliches Girokonto durch die Bareinzahlung von Münzgeld wieder ausgleicht. Insofern enthalte sie eine Vereinbarung, durch die ein Verbraucher verpflichtet wird, ein Entgelt dafür zu zahlen, dass er für die Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten ein bestimmtes Zahlungsmittel nutzt.

Zudem geht das vereinbarte Entgelt in Höhe von 7,50 Euro nach Auffassung des OLG über die tatsächlichen Kosten hinaus, die der Bank durch die Einzahlung entstehen. Damit sei die Klausel mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung, nicht zu vereinbaren und benachteilige damit die Kunden unangemessen.

Wenngleich das Urteil kein letztinstanzliches ist, bestätigt es einmal mehr den Trend, dass die Justiz Zusatzentgelten zum Girokonto kritisch gegenüber steht. Theoretisch ließe sich die Klausel nun natürlich so anpassen, dass der Fall eines Kontoausgleichs durch Münzeinzahlung ausgeschlossen und das Entgelt reduziert wird. Doch auch dann bliebe die Frage danach,

welche Entgelthöhe die Justiz als angemessen ansieht, offen. Als Fazit bleibt: Sicherer ist es, Leistungen wie Bargeldaus- oder -einzahlungen in die Kontopauschale einzurechnen oder dabei auf den Einzelhandel zu setzen. Dann ließen sich die Kosten vermutlich direkt an den Kunden weitergeben. Die Kosten wären in dem Fall ja bekannt. **Red.**

Authentifikation

Sicherheitsillusionen

Hundertprozentige Sicherheit kann es nicht geben – nicht in der „analogen“ und nicht in der digitalen Welt. Das gilt auch für Zahlungsverkehr und Bankgeschäfte. In der vordigitalen Zeit war es früher für Kriminelle attraktiv, Überweisungsträger aus Bankbriefkästen zu fischen, um an Kontodaten und Unterschriften zu kommen. Der Diebstahl des Portemonnaies ist es noch immer. In der digitalen Welt werden Zugangsdaten zum Online-Banking oder Kreditkartendaten ausgespäht oder gar digitale Identitäten missbraucht. Der Aufwand für die kriminelle Szene ist heute geringer als früher, der mögliche Schaden, den sie anrichten kann, höher.

Das hat den Vormarsch digitaler Services nicht verhindert, da den Sicherheitsrisiken für Anbieter wie Nutzer unbestreitbare Vorteile gegenüberstehen. Die Sicherheitsfrage bleibt aber nach wie vor ein Thema. Daher immer neue Technologien, die die Sicherheit erhöhen sollen, daher auch die mit der PSD2 vorgeschriebene Zwei-Faktor-Authentifikation, die missbräuchliche Transaktionen mindestens erschweren sollen.

Weil Sicherheit allerdings immer auch im Spannungsfeld mit der Bequemlichkeit steht, ruhen zuletzt alle Hoffnungen auf der Biometrie. Die Transaktionsfreigabe per Fin-

gerabdruck oder Blick in die Kamera schien höchstmögliche Sicherheit mit höchstmöglicher Bequemlichkeit verbinden zu können, der Durchbruch solcher Verfahren in der Breite deshalb fast unausweichlich.

Die Nachricht, dass auch die Biometrie nicht so sicher ist wie erhofft, ist deshalb ein Schlag ins Kontor. Wieder einmal ist es also nichts mit dem fast wasserdichten Verfahren. Aber ist das wirklich überraschend? Schon immer gibt es einen Wettlauf zwischen der Hacker-Szene und jenen, die den Kriminellen Einhalt gebieten wollen. Mit jedem neuen Sicherheitsverfahren gab es auch Versuche, dieses auszuhebeln. Warum hätte das bei biometrischen Verfahren anders sein sollen?

Natürlich sind biometrische Merkmale einer Person ganz individuell. Aber die Sicherheit darauf basierender Identifikationsverfahren ist nur so gut, wie es die damit verbundenen Systeme zulassen. Denn die Merkmale müssen ja auch irgendwo gespeichert und übertragen werden. Dass sich den Berichten zufolge dabei ausgerechnet die Behörden als Schwachstelle erweisen, ist außerordentlich blamabel. Denn wenn es Hackern gelingt, hier Daten abzugreifen, sitzen sie buchstäblich an der Quelle. Bei der Biometrie ist das deshalb so problematisch, weil sich ein Fingerabdruck eben nicht wie ein Passwort auswechseln lässt.

Die Bürger werden nun zur Vorsicht aufgefordert, wo sie ihre biometrischen Daten verwenden. Muss etwa das Smartphone per Fingerabdruck entsperrt werden? Nein, muss es nicht. Ob die Alternativen PIN oder Muster aber wirklich sicherer sind, darf bezweifelt werden. Was bleibt, ist einmal mehr die Erkenntnis, dass jedes neue Verfahren, das scheinbar endgültig Sicherheit schafft, alsbald von Angreifern ins Visier genommen wird. Das war bei PIN/

TAN so, das ist bei der Biometrie so und wird bei etwaigen künftigen Verfahren nicht anders sein. Anderes anzunehmen wäre naiv.

Dem Durchbruch biometrischer Verfahren muss und wird das aller Voraussicht nach nicht den Todesstoß versetzen. Sie können aber nicht länger als die allein seligmachende Lösung verstanden werden, sondern werden auch künftig weiterentwickelt und von anderen Verfahren flankiert werden müssen. **Red.**

Fintechs

N26 entdeckt den PC

Einst war N26 – damals noch unter dem Namen Number 26 – ein Schreckgespenst für die Bankenbranche. Inzwischen wird das Fintech mit Banklizenz geradezu zum Paradebeispiel dafür, wie sich klassische Fintechs und Banken einander annähern. Vom ursprünglichen Geschäftsmodell eines kostenlosen Kontos, das Erträge durch Interchange-Erlöse der kostenfrei integrierten Kreditkarte generieren sollte, ist nur noch wenig übrig geblieben. Es war im Grunde schon vom Start weg obsolet, war doch die Interchange-Regulierung längst beschlossene Sache. Mittlerweile lebt N26 wie die Banken auch von der Vermittlung von Produkten auf Provisionsbasis.

Seit Juli nun gibt es endgültig einen Paradigmenwechsel: Wurde zum Start noch das reine Smartphone-Konto als die Neuerung propagiert, auf die der Markt gewartet habe, preist man nun die neue Anwendung via Web-Browser, damit N26-Banking auch auf größeren Screens wie Laptop oder PC möglich wird. Monatsauszüge, Kontoinformationen und die IBAN-Nummer sind nun als PDF im Web-Browser zum Download verfügbar. Man sei stolz darauf, nun „die unvergleichliche N26-Benutzererfahrung der Mobile-App über alle Geräte hinweg zu ermöglichen“, heißt es in der Pressemitteilung.

Im Grunde ist das freilich nichts anderes als das, was klassische Banken und Sparkassen schon längst tun – nur dass sie eben von der anderen Seite kommen und erst das Online-Banking per Web-Browser und dann erst die Banking-App im Angebot hatten. Dass auch N26 nun die vermeintlich altmodische Web-Version nachschiebt, kann insofern als Beleg dafür gesehen werden, dass selbst eine technikaffine Kundschaft daran einen gewissen Bedarf hat und nicht alles nur mobil erledigen will. Es kann freilich auch ein Indiz dafür sein, dass die Gruppe derer, die alles ausschließlich per Smartphone erledigen wollen, zu überschaubar ist, um weiterhin ausreichendes Wachstum erzielen zu können. Beides kann für Banken und Spar-

kassen als Bestätigung der Omnikanalstrategie, die auch die Nutzung jedweder Endgeräte einschließt, gewertet werden. **Red.**

Direktbanken

Comdirect: Konzentration auf die privaten Kunden

Neun Jahre nach der Übernahme der Ebase trennt sich die Comdirect von ihrer B2B-Tochter, um sich künftig wieder ganz auf das Privatkundengeschäft zu konzentrieren. Begründet wird der Verkauf an die Londoner FNZ Group zum einen mit dem günstigen Marktumfeld, zum anderen mit dem kräftigen Wachstum im Privatkunden-

geschäft. Denn dieses Wachstum sowie die dafür nötige ständige technische Weiterentwicklung macht natürlich auch Investitionen erforderlich, die allein für 2018 mit bis zu 30 Millionen Euro beziffert werden. Da kann die Bank die 151 Millionen Euro, die der Verkauf von Ebase einbringt, gut brauchen.

Die Diskussionen darüber, ob man sich mit dem Verkauf der Forderung eines Aktionärs gebeugt habe, ist im Grunde irrelevant. Denn die Zahlen der letzten Jahre zeigen, dass das B2C-Geschäft, also das mit Privatkunden, regelmäßig stärker gewachsen ist als das B2B-Geschäft. Im Juni 2018 etwa betrug die Wachstumsrate bei den Kundenzahlen im Privatkundengeschäft 19 Prozent, bei Ebase lediglich 2 Prozent. Und während das betreute Kundenvermögen im Privatkundengeschäft im Juni um 0,09 Prozent ganz leicht anstieg, sank es im B2B-Geschäft um 0,39 Prozent. Das ist natürlich eine Momentaufnahme. Sie macht aber das Argument, man wolle sich künftig ganz auf das Kerngeschäft konzentrieren, anschaulich.

Und in diesem Kerngeschäft gibt es genug zu tun – schließlich spielt die technische Weiterentwicklung für eine Direktbank eine noch größere Rolle als für Filialbanken, die nicht nur die technikaffine Kundschaft betreuen. Dass die Comdirect gemeinsam mit ihrer Mutter Commerzbank zu denjenigen Kreditinstituten in Deutschland zählt, die als erste Google Pay unterstützen, kommt schließlich nicht von ungefähr. **Red.**

Finanzberatung

Wunsch nach Normierung

In der Schule, im Büro oder in der Industrie: Wird über Papierblätter gesprochen, kann jeder die verschiedenen Größen einfach einschätzen – dank der DIN-Formate. Jeder kennt DIN A1, DIN A4 oder DIN A5. Die Norm sorgt unter anderem dafür, dass Papier in jeden Drucker, Kopierer oder Hefter passt und wurde fast in allen Ländern

der Welt adaptiert. Das Deutsche Institut für Normung e.V. (DIN) kümmert sich als unabhängige Organisation um Normung und Standardisierung in Deutschland und auch weltweit. Doch nicht alle Normen haben die breite Akzeptanz der DIN-Formate, denn sie sind nicht gesetzgebend oder verpflichtend. Trotzdem sollen sich die DIN-Normen auch im Beratungsalltag der Finanzdienstleister durchsetzen und von Privatleuten wie auch von der Rechtsprechung anerkannt werden.

Die Norm einer Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte ist in Arbeit. Bisher kommen Finanzberater typischerweise bei der Analyse jeweils zu einem eigenständigen Ergebnis. Geht man zu zehn verschiedenen Beratern, kommen diese unter Umständen zu bis zu zehn verschiedenen Ergebnissen. Das soll die Norm 77 230 ändern. Das Regelwerk will einen im Branchenkonsens „objektivierbaren, reproduzierbaren und transparenten“ Analyseprozess festhalten, der im Rahmen der Basis-Finanzanalyse eine „ganzheitliche Betrachtung der finanziellen Situation“ von Privathaushalten ermöglicht. Die Norm gibt dabei Rechengrößen wie den Mindestbedarf und die Inflationsrate vor und soll ein einheitliches Bild ermöglichen, ehe die eigentliche Finanzberatung daran anschließt. Bis zum 8. August stand das Regelwerk zur Konsultation, um die Jahreswende könnte es veröffentlicht werden.

Die Initiatoren setzen darauf, dass der Standard, einmal eingeführt, von den Kunden nachgefragt wird – und Anbieter unter Erklärungsdruck geraten, wenn sie von dem Standard abweichen.

Normen werden von denjenigen entwickelt, die sie später anwenden, in diesem Fall also besonders Akteure aus der Finanzbranche. In dem Gremium mit zuletzt 29 stimmberechtigten Vertretern sind unter anderem Deutsche Bank und Commerzbank, Allianz und Zurich, die Finanzberatungen OVB und Formaxx, aber auch die Stiftung Warentest und die Verbraucherzentralen vertreten. Dass Letztere mit im Boot

sind, dürfte eine wesentliche Voraussetzung dafür sein, dass die Norm auch von Verbrauchern als Gütesiegel anerkannt wird.

Eine Normierung der Finanzberatung scheint durchaus sinnvoll. Wenn man zu verschiedenen Ärzten geht, möchte man ja auch nicht verschiedene Diagnosen erhalten, sondern höchstens verschiedene Möglichkeiten der Therapie.

Die Frage ist nur, inwiefern wird sich die Norm durchsetzen, wenn die beiden großen deutschen kreditwirtschaftlichen Verbände nicht mitziehen? Sowohl der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) als auch der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) waren nicht im Normausschuss präsent und sehen auch nicht die Notwendigkeit der Vereinheitlichung durch die DIN. Beide Verbände haben mit dem „Sparkassen-Finanzkonzept“ beziehungsweise der „Genossenschaftlichen Beratung“ ihre eigenen Konzepte und planen bislang nicht, sich dem neuen Standard anzuschließen. Doch die Initiatoren der Norm lassen sich dadurch nicht aus der Ruhe bringen und sind zuversichtlich, die großen Finanzverbände noch an Bord zu überzeugen und mit ihrer neuen Norm, das Vertrauen der Gesellschaft in die Finanzbranche wieder etwas aufzubauen. **ht**

Investmentfonds

Anpassungsdruck erreicht Asset Manager

Bis 2022 muss sich die Asset-Management-Branche auf einen deutlichen Profitabilitätsverlust einstellen. Zwischen 2018 und 2022 wird der Ertrag pro verwalteten Euro Vermögen jedes Jahr im Schnitt um sieben Prozent fallen. Zu diesem Schluss kommt eine Studie von Bain & Company. Die Zeit, in der die Vermögensverwalter vom Wohlstandswachstum einerseits und den niedrigen Zinsen andererseits profitiert haben, ist damit vorbei und es könnte zu einer Marktkonsolidierung kommen.

Das liegt an staatlicher Regulierung, einem gewandelten Verbraucherverhalten und an der Digitalisierung, die das Geschäftsmodell gefährdet. Damit werden nun auch die Asset Manager von einer Entwicklung eingeholt, mit der die Banken schon eine ganze Weile kämpfen und die längst auch den Versicherungsmarkt erreicht hat. Vor allem kleinen und mittelgroßen Vermögensverwaltern ohne wirkliche Alleinstellungsmerkmale droht damit nach Einschätzung von Bain das Aus. Und diese Firmen stehen für mehr als 50 Prozent des weltweiten Marktvolumens.

Immer häufiger vergleichen Verbraucher Produkte, Preise sowie Services der Anbieter, wie sie es von anderen Finanzprodukten seit Jahren gewöhnt sind. Immer seltener entscheiden sie sich (nicht zuletzt aus Kostengründen) für aktiv gemanagte Formen der Geldanlage, sondern folgen dem Rate von Verbraucherschützern, verstärkt auf passive Produkte wie ETFs zu setzen. Durch den Vormarsch des Robo Advising dürfte sich diese Entwicklung eher noch verstärken, da diese in hohem Maße auf passive Produkte wie ETFs setzen.

Mit eigenen Robo-Advisors können sich Asset Manager darauf einstellen und versuchen, über Skaleneffekte die Kosten auf eine breitere (passive) Assetbasis zu verteilen. Für Themenfonds etwa in den Bereichen Mobilität oder nachhaltige Technologien sind Anleger durchaus noch bereit höhere Gebühren zu bezahlen – entsprechende Performance natürlich vorausgesetzt. **Red.**

Verbandsklagen

Verbraucherschutz oder reine Klageflut?

Regelmäßig beschäftigen Streitfragen zwischen Finanzdienstleistern und ihren Kunden die deutschen Gerichte – immer wieder bis hinauf zum Bundesgerichtshof. Das zeigt auch ein Blick in die Tätigkeitsstatistik des BGH. Ihr zufolge sind im Jahr 2017

zum Beispiel 664 Revisionen und Nichtzulassungsbeschwerden aus dem Bereich Darlehen/Kontokorrente in Karlsruhe eingegangen, 276 aus dem Rechtsgebiet Versicherungssachen. Die Finanzbranche stellt damit rund ein Viertel aller Streiffälle, mit denen sich der BGH befasst oder befassen soll. Kein Wunder also, dass die Deutsche Kreditwirtschaft die Pläne der EU-Kommission zur Einführung einer „Richtlinie über Verbandsklagen zum Schutz der Kollektivinteressen der Verbraucher“ kritisch unter die Lupe genommen hat.

Die damit verbundenen Bedenken sind beträchtlich – steht doch die Gefahr im Raum, dass Unternehmen künftig nach US-amerikanischem Vorbild mit einer Flut von Sammelklagen überzogen werden könnten, initiiert von spezialisierten Klage-Kanzleien.

Um dies zu verhindern, schlägt die DK an etlichen Stellen Konkretisierungen vor. So gelte es zu definieren, was eigentlich die „kollektiven Interessen der Verbraucher“ sind. Dass die sich durchaus auch widersprechen können, ist bei der Diskussion um die Ausschüttung von Bewertungsreserven der Lebensversicherer deutlich geworden, wo es die Interessen der ausscheidenden Versicherten gegenüber dem Kollektiv abzuwägen galt. Nicht immer wird der Interessenwiderspruch so deutlich sein. Trotzdem setzen „kollektive Interessen“ immer auch eine gewisse Masse voraus. Deshalb fordert die Deutsche Kreditwirtschaft, eine wenigstens dreistellige Mindestanzahl von Fällen als Grundvoraussetzung für die Zulässigkeit von Verbandsklagen vorzuschreiben.

Wenn die neue Verbandsklage tatsächlich dem Verbraucherschutz dienen soll, dann gilt es zudem sicherzustellen, dass die klagenden Organisationen tatsächlich ein berechtigtes Interesse haben und dieses nicht nur die Gewinnmaximierung von Anwaltskanzleien darstellt. Dazu reicht es nach Einschätzung der deutschen Kreditwirtschaft nicht aus, dass die „qualifizierten Einrichtungen“, die eine solche Klage einreichen, keinen Erwerbszweck

verfolgen dürfen. Sondern die Gerichte sollten verpflichtet sein, diese Einrichtungen auf ihr berechtigtes Interesse hin zu überprüfen. Auch bezeichnet die DK es sicher zu Recht als inakzeptabel, dass die Erwirkung von Verfügungen weder das Mandat nur eines betroffenen Verbrauchers noch einen tatsächlichen Verlust oder Schaden noch ein Verschulden des Unternehmers voraussetzt. Damit würde dem Missbrauch des Gesetzes durch „reine Klageeinrichtungen“ vermutlich wirklich Tür und Tor geöffnet. Die Forderung, diese gesetzlich vom Verbandsklagerecht auszuschließen, ist deshalb sinnvoll. Denn das hieße natürlich nicht, dass Verbraucherschutzorganisationen keine Anwälte beauftragen dürften.

Nachvollziehbar ist auch die Forderung, dass ein harmonisiertes kollektives Rechtsschutzinstrument in Form einer Verbandsklage weitere nationale verfahrensrechtliche Instrumente in diesem Bereich ausschließen solle. Wenn es – wie jetzt in Art. 1 Abs. 2 der Richtlinie vorgesehen – den Mitgliedsstaaten unbenommen bleibt, auf nationaler Ebene weitere verfahrensrechtliche Mittel zur Klageerhebung vorzusehen, dann bietet dies weder Rechtssicherheit noch dient es der von der Politik eigentlich angestrebten Harmonisierung des EU-Binnenmarkts.

In einem Punkt schießt die DK jedoch vielleicht übers Ziel hinaus. Auch Ad-hoc-Einrichtungen, die speziell zu dem Zweck gegründet werden, eine Verbandsklage einzureichen, sollen nach ihren Vorstellungen von diesem Recht ausgeschlossen werden. Hier käme es indessen vermutlich auf den Einzelfall an. Wenn eine große Anzahl von Verbrauchern sich von einem Unternehmen in der gleichen Angelegenheit geschädigt sieht, dann sollte es ihnen vielleicht doch möglich sein, sich zusammenzuschließen, um gemeinsam eine Anwaltskanzlei mit der Vertretung ihrer Angelegenheiten zu beauftragen. In solchen Fällen wäre dann auch die Forderung der DK nach einem unbedingt erforderlichen Mandat der Verbraucher erfüllt. **Red.**