

Online-Banking

Sicherheit versus Bequemlichkeit

Im heutigen Zeitalter scheinen Menschen kontinuierlich beunruhigt. In Sorge vor Kriegen, Zuwanderung, Krankheiten, Sozialstatus, Andersartigkeit, Finanzen oder auch um die eigene Privatsphäre. Denn in Zeiten einer zunehmenden Digitalisierung und Technisierung des Alltags durch Internet und Social Media spielt die Sicherheit der Daten eine immer größere Rolle. Sollte man meinen. Doch wenn es um Open-Banking geht, scheint die Mehrheit der Bankkunden ihre Sorgen über Bord zu werfen. Bei diesem Konzept einer offenen Bank geht es darum, die breitere Nutzung von API-Schnittstellen (Application Programming Interface) zu ermöglichen. Somit wird die Bank zugleich zu einer Zugangsplattform für Kunden, die unterschiedliche Programme verwenden. Die propagierten Vorteile: Durch die Freigabe von Programmierschnittstellen können Banken ihre Produkte besser in kundenorientierte Anwendungen von Drittanbietern einbetten. Gleichzeitig erhalten die Institute mehr Informationen über die Kunden und können damit das Kundenerlebnis verbessern.

Der Nachteil: Die bereitgestellten Programmierschnittstellen bergen natürlich auch Risiken in Sachen Sicherheit und Datenschutz. Der World Retail Banking Report 2018 der Beratungsgesellschaft Capgemini und Efma beschäftigt sich mit eben diesen Herausforderungen, vor die die Open-Banking-Ökosysteme, neue Technologien und steigende Kundenanforderungen etablierte Banken stellen. Dabei zeigen sich, trotz grundsätzlicher Sorgen um die Sicherheit der eigenen Daten, die Verbraucher doch offen gegenüber Bigtechs: Mit 32,3 Prozent würde nahezu ein Drittel der Kunden sogenannte Bigtechs, also große, multinationale Technologieunternehmen wie Google, Amazon, Facebook, Apple oder Alibaba, bei der Inanspruchnahme von Finanzprodukten und -dienstleistungen in Betracht ziehen. Einer der Gründe für das große Vertrauen in Bigtechs könnte sein, dass 43 Prozent der Befragten zur Generation Y (also junge Erwachsene im Alter zwischen 18 und 34 Jahren) gehören, 53 Prozent zählen zu den technisch versierten Verbrauchern und 70,2 Prozent geben an, dass sie in nächster Zeit ihre Hausbank wechseln werden. In den ersten bei-

den Fällen geht mit einem größeren Selbstverständnis für die Technik auch ein größeres Vertrauen in die Datensicherheit einher.

Dieser Wandel und die Veränderung der Kundenbedürfnisse müssen dabei aber nicht zwangsläufig schlecht für die etablierten Banken sein. Entsprechend sind sich 70,8 Prozent der befragten Führungskräfte sicher, dass durch die Zusammenarbeit mit Fintech- und Bigtech-Anbietern neue Erträge generiert werden können, sei es durch die Entwicklung neuer Dienstleistungen oder beim Vertrieb von Fremdprodukten über eine Marktplatzplattform. Die meisten Banken glauben laut der Studie außerdem, dass es weitere, bislang noch ungenutzte Möglichkeiten gibt, mit denen sie erhobene Daten strategisch sinnvoll nutzen könnten, um damit das Kundenerlebnis zu verbessern. Und interessanterweise ist laut der Befragung die Kundenzufriedenheit mit der Filiale mit 51,1 Prozent nahezu genauso hoch wie beim Zukunftstrend Online-Banking mit 51,7 Prozent. Dagegen hinkt das Mobile Banking mit 46,9 Prozent noch etwas hinterher.

Banken sehen und haben also noch durchaus Chancen, auch in Zeiten, in denen alternative Angebote von Fintechs, Bigtechs und Nichtbanken so attraktiv für Kunden werden, dass die lange gehegten Sorgen um die Sicherheit der eigenen Identität im Internet zweitrangig wird und die Bequemlichkeit scheinbar siegt. Die Frage ist nur, wann und mit welchem Anbieter ist beides am besten vereinbar?

Digitalisierung

LBBW wird Fintech-Gründer

„Unsere Innovationszentren sind die 915 Volksbanken und Raiffeisenbanken“, sagte BVR-Präsidentin Marija Kolak im Redaktionsgespräch mit der ZfgK in der vergangenen Ausgabe und spielte damit auf die enge Kundenbindung der Institute und das Wissen um die Bedürfnisse der Kunden an. Das Motto: Hört auf die Mitarbeiter, dann braucht ihr nicht so viel Berater. Das dachte sich wohl auch die LBBW. Denn während andere deutsche Kreditinstitute sich mitunter kostspielig an Fintechs beteiligen oder diese ganz übernehmen, wird die baden-württembergische Landesbank selbst zum Gründer, wie es sich für das von Un-



ternehmertum geprägte „Ländle“ gehört. Gemeinsam mit der DPS Software GmbH, Leinfelden-Echterdingen, und dem Stuttgarter Startup-Hub Pioniergeist GmbH, wurde ein Fintech namens Xavin ins Leben gerufen.

Das neue Unternehmen versteht sich als „digitale Plattform für regionale und emotionale Investments“. Doch nicht nur die Tatsache einer Landesbank als Gründer ist bemerkenswert, auch der Weg bis hin zu Xavin. Denn die Idee stammt von eigenen Mitarbeitern. Bereits seit Ende 2016 wurde die Plattform gemeinsam mit dem Inkubator Pioniergeist entwickelt und hat mittlerweile nach Unternehmensangaben in mehreren Pilotprojekten erfolgreich bewiesen, dass das Geschäftsmodell funktioniert. Für die Landesbank ist es das erste Mal, dass eigene Mitarbeiter gemeinsam mit Partnern und mit Unterstützung der Bank ein Fintech gegründet haben. Inzwischen firmiert Xavin als eigenständige GmbH. Im Rahmen einer Kapitalerhöhung hat das europaweit tätige IT- und Beratungsunternehmens DPS einen sechsstelligen Betrag investiert und hält damit 16,5 Prozent der Anteile. Die LBBW ist über ihre Wagniskapitaltochter LBBW VC mit 24,5 Prozent beteiligt, 55 Prozent gehören den Gründungsgesellschaftern Nina Gladen und Tobias Ungerer und die restlichen 4 Prozent sind im Besitz der Pioniergeist GmbH. Nach Angaben der LBBW gibt es bereits Verhandlungen mit einer Reihe von Sparkassen, die die Dienstleistung als White-Label-Produkt anbieten wollen. Außerdem wird geprüft, wie das Leistungsspektrum von Xavin weiter entwickelt werden kann.

Xavin ermöglicht es Projektträgern, soziale und gemeinnützige Projekte online vorzustellen und diese über Kredite von Mitgliedern und Förderern zu finanzieren. Große Möglichkeiten werden beispielsweise bei Sportvereinen gesehen. Die Idee dabei: Das Geld kommt von Vereinsmitgliedern und -unterstützern. Dafür bekommen diese eine Rendite und können gleichzeitig von dem umgesetzten Projekt, etwa einer neuen Turnhalle, einem Vereinsheim oder einem neuen Kunstrasen, profitieren. Das Fintech spricht hier von „finanzieller und emotionaler Rendite“. Allerdings gibt es auch einen (kleinen) Haken: Die Anlagen sind generell nachrangige Darlehen mit qualifizierter Rücktrittsvereinbarung. Dass Sparkassenberater ihren Kunden die Plattform als Alternative für die Geldanlage empfehlen werden, dürfte deshalb vermutlich auch künftig eher die

Ausnahme bleiben. Eine gute Alternative zur Spende ist Xavin aber allemal.

Immobilienfinanzierung

Same procedure ...

Wer kennt ihn nicht! Den etwas tollpatschigen Butler James im alljährlich am Silvesterabend ausgestrahlten „Dinner for one“, der zum Geburtstag seiner Dienstherrin Jahr für Jahr in die Rolle ihrer längst verstorbenen Freunde schlüpfen darf, um jeweils mit ihr anzustoßen – Gang für Gang. Man muss einfach lachen, wenn man den Kampf mit dem Zusammenschlagen der Hacken und dem Tigerfell sieht, auch wenn man natürlich weiß, was kommt: „The same procedure as every year“.

Nicht ganz so lustig mag es der ein oder andere aus der Immobilienbranche finden, dass nahezu in ebenso schöner Regelmäßigkeit Bankenaufseher im Herbst eines jeden Jahres ihre Sorge mit Blick auf das Immobilienfinanzierungsgeschäft äußern. Grundsätzlich ist die Mahnung zur Vorsicht ja in Ordnung und selbstverständlich auch Aufgabe eines ordentlichen Aufsehers, der mit Blick auf drohende Fehlentwicklungen sensibilisieren muss. Manchmal wird dann aber auch zu viel aus gut gemeinten Hinweisen gemacht. „Eine zu laxe Kreditvergabe kann in der Zukunft zu großen Problemen führen. Falls dann parallel noch weitere Risikofaktoren hinzukommen, etwa geopolitische Risiken oder ein Einbruch bei der Konjunktur und bei den Immobilienpreisen, könnte ein perfekter Sturm drohen.“ Nein, BaFin-Chef Felix Hufeld hat noch keine Angst um die Stabilität des deutschen Bankensystems. Er droht den Banken auch nicht und prangert auch keine zu laxen Kreditvergabe an. Und schon gar nicht warnt er vor einer neuen Immobilienkrise, auch wenn er die Entwicklung der Immobilienpreise an der einen oder anderen Stelle beunruhigt zur Kenntnis nimmt. Von daher formuliert der BaFin-Chef dieses Zitat sehr klug im Konjunktiv.

Der Blick auf die Immobilienfinanzierer zeigt: Noch hält sich das Kreditwachstum in Grenzen. Der Anteil der fremdfinanzierten Ausleihungen über Leverage-Geschäfte ist gering. Das ist zumindest mal ein positiver Effekt der Geldpolitik der EZB: Liquidität ist im Übermaß vorhanden. Natürlich nimmt das ein oder andere Haus

heute mehr Risiko als früher, um über Volumenwachstum wenigstens noch halbwegs das Zinsergebnis stabilisieren zu können. Ist immer nachhaltig, was finanziert wird? Natürlich nicht. Sind die Konditionen und Nebenabreden immer auskömmlich? Vermutlich auch nicht. Ist das ein Thema, welches in voller Breite die Bankenaufseher beunruhigt? Absolut nicht. Noch nicht. Denn nach wir vor bringen auch die Darlehensnehmer Eigenkapital mit, im Schnitt zwischen 20 und 30 Prozent, heißt es. Soweit müssten die Immobilienpreise auf breiter Front bröckeln, bevor es zu einem Problem der finanzierenden Banken wird. Zum anderen bleiben die Zinsen noch länger niedrig, was wiederum den der Konjunktur nachlaufenden Immobilienfinanzierern mehr Zeit und damit Spielraum gibt. Aber das Thema lässt sich einfach zu schön zu Schlagzeilen verarbeiten, weil die Immobilienpreise ein Thema für jedermann sind. Same procedure also. In einem hat Felix Hufeld absolut recht und seine Warnung kommt zur rechten Zeit: In den guten Zeiten werden die Fehler von morgen gemacht. Aber die sind nicht systemisch, sondern hausgemacht und selbst verschuldet. Und je stärker die Aufsichtsbehörden diese Dinge im Blick haben, desto besser für die gesamte Kreditwirtschaft.

Vermögensanlage

Vermögende Mittelschicht wächst kräftig

Euro-Einführung, Dotcom-Blase, Finanzkrise. Das neue Jahrtausend startete wahrlich bewegt. Und dennoch wirtschaftlich ausgesprochen erfolgreich. Das weltweite BIP stieg stetig auf zuletzt fast 80 Billionen US-Dollar, 2018 wird der Sprung nahe an die 90 Billionen US-Dollar erwartet. Die Arbeitslosenzahl ist trotz zahlreicher Krisen und Kriege relativ konstant bei etwa 200 Millionen Beschäftigungslosen geblieben, mit all der Vorsicht, die der Genauigkeit einer solchen Erfassung entgegengebracht werden muss. Das schlägt sich auch in wachsendem Wohlstand nieder. 2,5 Milliarden Menschen, also rund eine Drittel der Erdbevölkerung, verfügt nach Abzug aller Schulden über ein Geldvermögen von knapp 3000 Euro. Das sind zehnmal so viele wie zur Jahrtausendwende. Im gleichen Zeitraum sind laut „Allianz Global Wealth Report 2018“ 600 Millionen Aufsteiger in die globale Vermögensmittelklasse zu

verzeichnen. Das sind laut Definition der Allianz Menschen mit einem Netto-Vermögen von 7 600 Euro bis 45 600 Euro. Insgesamt zählen inzwischen nahezu 1,1 Milliarden Menschen zu dieser Schicht, um die Jahrtausendwende war es noch weniger als die Hälfte. Allerdings ist die Ausweitung sehr einseitig verteilt, denn von den 600 Millionen „Neuzugängen“ kommen 500 Millionen aus China. Auf die Regionen Westeuropa, Nordamerika oder Japan entfällt heute nur noch ein Anteil von einem Viertel der globalen Vermögensmittelklasse. Das zeigt, wie sehr gerade die aufstrebenden Industrieländer von der Globalisierung in den vergangenen zwanzig Jahren profitiert haben. Und auch weiter profitieren werden.

Allerdings führt dieses enorme Wachstum der Mittelschicht nur bedingt zu einer Verringerung der Schere zwischen arm und reich. Zwar geht die Entwicklung in die richtige Richtung. Im Jahr 2000 vereinten die reichsten zehn Prozent der Weltbevölkerung rund 90,3 Prozent des Gesamtvermögens auf sich, 2017 sind es „nur“ noch 78,9 Prozent. Für die untere Bevölkerungshälfte, rund 2,5 Milliarden Menschen, verbleiben nach Berechnungen der Allianz aber immer noch weniger als 1 Prozent. Allerdings weisen die Autoren der Studie darauf hin, dass gerade diese Zahlen mit Vorsicht zu interpretieren sind. Denn zur Gruppe der Vermögensärmsten zählen auch viele verschuldete Personen aus den reichsten Ländern, beispielsweise aus Skandinavien. In Dänemark und Schweden weisen bis zu 30 Prozent der Bevölkerung höhere Verbindlichkeiten als Geldvermögen auf. In der Regel dürften den hohen Schulden dort aber auch Sachwerte, vor allem Immobilien, gegenüberstehen.

Neben der Globalisierung spielt natürlich die Geldpolitik eine entscheidende Rolle für die positive Vermögensentwicklung. Allerdings neigt sich die allzu expansive Phase mehr und mehr ihrem Ende zu. Die amerikanische Notenbank Fed dreht bekanntlich schon kräftig an der Zinsschraube, sehr zum Unwillen des US-Präsidenten, und auch in Europa leitet die EZB die Zinswende ganz langsam ein. Das gepaart mit den zunehmenden politischen und Handelskonflikten wird nicht ohne Folgen bleiben. Für Staaten, die dann höhere Refinanzierungskosten tragen müssen bei noch niedrigen Zinserträgen ebenso wie für die Sparer, die tendenziell eher profitieren werden. Das bremst natürlich wiederum die Hoffnung der Volkswir-



te und vor allem auch der Anlageberater in den Banken und Sparkassen, die ganz langsam einen Bewusstseinswandel bei den deutschen Anlegern festzustellen versuchen. Denn wenn schon die Jahre mit Null- oder Negativzins aus den Deutschen kein Volk der Aktiensparer gemacht haben, werden es Zeiten mit wieder steigenden Erträgen aus den Banksparbüchern wohl kaum schaffen.

Bundesgerichtshof

AGB-Gebührenklauseln auch bei Avalkrediten unwirksam

Ein unternehmerischer Immobilienentwickler schloss in 2007 mit der später von ihm beklagten Bank eine Vereinbarung über einen Darlehensbetrag von 8 Millionen Euro zur Finanzierung eines projektierten Wohn- und Geschäftshauses. Der Kunde konnte diese Linie nach jeweiliger Absprache im Kontokorrent zu 7,5 Prozent p.a. Zinsen, als Euribor-Termingeld oder als Avale (1,5 Prozent Avalprovision) im Rahmen des Projekts nutzen. Der Vertrag sah ferner eine einmalige Bearbeitungsgebühr von 60000 Euro vor, die die beklagte Bank auch vereinnahmte. Der Kunde klagte später auf Rückzahlung der angeblich unwirksamen Gebühr. LG und OLG wiesen die Klage ab. Der BGH hob das OLG-Urteil auf (BGH vom 17. April 2018 – AZ XI ZR 238/16, abgedruckt unter anderem in ZIP 2018 S. 1436) und stellte als Leitsatz fest, dass „die in Darlehensurkunden eines Kreditinstituts für Kreditverträge mit Unternehmen enthaltene formularmäßige Klausel zu einer „Bearbeitungsgebühr“ ... auch dann nach § 307 Abs. 3 Satz 1 BGB der richterlichen Inhaltskontrolle (unterliege) und ... gemäß § 307 Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 Nr. 1 unwirksam (ist), wenn es sich um einen Avalkredit handelt.“

Damit bestätigte der BGH erneut sein umfassendes „Zins-Dogma“, das in Heft 16-2018 dieser Zeitschrift zu Zinssicherungsgebühren angesprochen wurde, auch für den Avalkredit. Dieses „Dogma“ stellt bekanntlich fest, dass alle von der Laufzeit des Darlehens unabhängigen, nicht im Einzelfall in ihrem „gesetzesfernen Kerngehalt“ auch in Bezug auf das grundsätzliche Anfallen konkret ausgehandelt und inhaltlich ernsthaft zur Disposition gestellten Zahlungspflichten den Darlehensneh-

mer im Zweifel unangemessen benachteiligen und daher unwirksam sind. Offenbar haben die Richter auch in diesem Fall die Frage zu gering geachtet, wie ihr „Dogma“ in die Praxis der Bankgeschäfte umsetzbar ist, wenn jedes Entgeltelement für jedes Darlehen von seinem grundsätzlichen Anfallen bis zu seiner bezifferten Konkretisierung im Einzelfall zur „Disposition“ gestellt und es in ernstlicher Änderungsbereitschaft mit dem Kunden „ausgehandelt“ werden müsste. Auch Banken brauchen, wie jeder Anbieter auf jedem Markt, für ihre Geschäfte feste und nicht disponible vertragliche und konditionelle Grundgerüste. Nur auf solcher Basis können sie über Varianten, Komponenten und betragliche Zugeständnisse verhandeln, über das „Gerüst“ selbst aber nicht. Unter diesem Aspekt sollte die Rechtsprechung aus dem reinen Wortlaut der gesetzlichen Regelbestimmung (hier: § 488 BGB) nicht so kategorisch folgern, dass außer laufzeitabhängigen Entgelten formularmäßig keine Leistungen wirksam vereinbart werden können.

Der BGH müsste die Stringenz seines „Zins-Dogmas“ noch einmal kritisch hinterfragen, vor allem für Darlehen wie hier an geschäftserfahrene Unternehmen. Das OLG Hamburg als Vorinstanz sah das in der zweiten Instanz offenbar klarer: Der Kläger als ein langjähriger Immobilienunternehmer vom „Typus des erfahrenen Kaufmanns“, werde die von ihm vertraglich zugestandene Gebühr in seine Kalkulationen und seine Steuerdispositionen einbezogen und daraus möglicherweise sogar Vorteile erzielt haben. Leider verwarf der BGH diese pragmatische Feststellung des OLG, dass nämlich Gebühren für Darlehen an Unternehmen grundsätzlich anders zu beurteilen seien als für Darlehen an Verbraucher.

Statt dessen verfügte der BGH Gegenteiliges: „Diese Anforderungen gelten auch im Rechtsverkehr mit Unternehmen“ und: „Die beklagte Bank (könne) das Risiko einer Nichtannahme von Avalen durch eine Mischkalkulation ausgleichen“. Diese wiederholte Empfehlung des BGH hat bekanntlich der Mannheimer Bankrechts-Professor Georg Bitter in ZIP 2018 S. 1203 (Heft 25/26) als widersprüchlich kritisiert mit dem Hinweis, dass der BGH Quersubventionen an anderer Stelle ausdrücklich verboten habe. Dem ist nur anzufügen, der BGH möge die hier behandelte Rechtsfrage noch einmal auf den Prüfstand stellen.

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden