VERBRAUCHERSCHUTZ

Marktwächter warnen vor Mini-Krediten

„Banking mit Freunden" lautet das Motto der Fidor Bank – daher die „Community" im Online-Auftritt der Bank, in der sich Kunden austauschen können, und daher wohl auch das Angebot des Mini-Kredits „Geld-Notruf". So, wie Freunde einander bei einem Engpass kurzfristig kleine Summen leihen, so tut das auch die Bank. Beim ersten Mal können 100 Euro für einen Zeitraum von 30 Tagen „auf Knopfdruck" geliehen werden – täglich und rund um die Uhr, mit einer 60-Sekunden-Kreditentscheidung. Nach erfolgreicher Rückzahlung können beim zweiten Mal 199 Euro für 60 Tage aufgenommen werden.

Eine Besonderheit dabei ist der Fixpreis anstelle eines Zinssatzes. Für 100 Euro Kredit berechnet die Bank 6 Euro Entgelt, bei 199 Euro sind es 8 Euro. Eingezogen wird der Kreditbetrag samt Gebühr am Ende der Laufzeit automatisch vom Girokonto. Getreu dem Bankmotto wird das Kollektiv belohnt, wenn die Mini-Kredite reibungslos zurückgezahlt werden. Bei einer Quote von 95 Prozent wird jedem Kreditnutzer mit ordnungsgemäßer Rückzahlung ein Euro auf dem Girokonto gutgeschrieben. Der Preis hängt somit vom Verhalten aller ab.

Die Verbraucherschützer vom Marktwächterteam der Verbraucherzentrale Sachsen überzeugt dieses Konzept nicht. Abgemahnt haben sie die Bank allerdings nicht deswegen, sondern wegen verschiedener Klauseln in den AGB, mit denen sie die Voraussetzungen und die Höhe der Geldbeträge sowie der Kosten bei laufenden Verträgen einseitig ändern konnte, sowie aufgrund der als zu hoch beanstandeten Mahn- und Servicekosten des Angebotes. Hier berechnete die Bank jeweils drei Euro für einen ersten „Überfälligkeits-Alert" sowie für die anschließende „Zahlungserinnerung", im Extremfall also neun Euro innerhalb weniger Tage. Die Bank hat mittlerweile eine vollständige Unterlassungserklärung zu den beanstandeten Punkten abgegeben.

Die Bekanntgabe dieser Tatsache haben die Marktwächter jedoch zugleich zur Kritik an den Konditionen und einer generellen Warnung vor Minikrediten genutzt. Sie sprächen vor allem Verbraucher in angespannter finanzieller Situation an und das wiederum berge die Gefahr der Aufnahme weiterer Verbindlichkeiten, wenn der Kredit, mit dem der momentane Bedarf gedeckt wurde, nach kurzer Zeit zurückgezahlt werden muss.

Weiterer Kritikpunkt sind die Konditionen – wenngleich die nicht Gegenstand der Abmahnung waren – vermutlich sehr zum Bedauern der Marktwächter. Kurzzeitkredite bis maximal 199 Euro sind nämlich rechtlich kein Verbraucherdarlehen und unterliegen damit auch nicht den gleichen gesetzlichen Vorgaben. Im Vergleich mit dem klassischen Dispo sei das Angebot der Fidor Bank jedoch sehr teuer, rechnet Kerstin Schulz, Teamleiterin Marktwächter Finanzen bei der Verbraucherzentrale Sachsen, vor. Selbst bei einem Dispozins von 12,5 Prozent käme eine vergleichbare Kontoüberziehung auf Kosten von 1,04 anstatt von 6 Euro.

Wer sich zu diesen Konditionen von Kredit zu Kredit hangelt, der kann damit tatsächlich auf beträchtliche Summen kommen. Doch dafür ist der „Geld-Notruf", wie es der Name schon sagt, auch nicht gedacht. Und mangelnde Transparenz kann man dem Angebot jedenfalls nicht vorwerfen. Red.

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Sparda West in der Transformation zum Vermittler

Für die Sparda-Bank West war das Jahr 2018 ein anspruchsvolles. Topthema war dabei die Fusion mit der Sparda-Bank Münster, die zum 1. Januar 2018 bilanzwirksam und am 17. August 2018 ins Gesnossenschaftsregister eingetragen wurde..

Im Zuge der Fusion hat die Bank erstmals bepreiste Girokontomodelle eingeführt. Das hat erwartungsgemäß zu einem „ Bereinigungsprozess" geführt, vor allem bei Zweit- und Drittkonten. Inzwischen scheint dieser allerdings ausgestanden. Unterjährig ist die Bank bei den Neukunden wieder gewachsen, so der Vorstandsvorsitzende Manfred Stevermann. Bis Ende 2018 war ein Verlust von insgesamt 25630 Konten zu verbuchen. Bei der Neukundenentwicklung zeige die Kurve allerdings wieder nach oben. Mit der Zahl von insgesamt 13906 neuen Girokonten zum Ende des Jahres ist man in der Bank darum auch sehr zufrieden.

Der Wiederanstieg der Kundenzahlen belegt nach Stevermanns Einschätzung wie Wettbewerbsfähig die neuen Kontomodelle sind. Zudem darf es vermutlich als Indiz dafür bewertet werden, dass auch die preissensiblen deutschen Privatkunden ein Gespür dafür haben, was sie von ihrer (Filial) Bank erwarten können. Die Zeit der Gratiskonten ist zwar noch nicht ganz vorbei. Sie sind aber längst nicht mehr der „Hygienefaktor" wie noch vor einigen Jahren.

Ganz kompensiert hat die Bank den durch den Paradigmenwechsel bedingten Kundenschwund indessen noch

DIE ZAHL

55

Prozent der digitalen Herausforderer-Banken und 61 Prozent der Fintechs sind durch die PSD2 zuversichtlicher geworden, mit bestehenden Banken konkurrieren zu können. Umgekehrt nimmt jedoch nur ein Drittel der Banken (36 Prozent) die Bedrohungen durch das neue Marktszenario wahr. Das geht aus der Studie „The New Banking Genome: Building the Resilient Bank of tomorrow" von Cognizant hervor, die auf der Befragung von über 300 Führungskräften im europäischen Bankwesen beruht. Sorge macht den Banken etwas anderes. 45 Prozent der Befragten glauben, aufgrund des Anstiegs der Peer-to-Peer-Kredite den strategischen Vorteil bei unbesicherten Konsumentenkrediten zu verlieren. Im Zugriff der herkömmlichen Banken auf die Verbraucherdaten sehen 77 Prozent der Banker noch immer einen Vorteil gegenüber Fintechs und Herausforderern.

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

nicht. Ende 2018 verzeichnete sie 717 812 Kunden (minus 1,6 Prozent) sowie 612 782 Mitglieder (minus -2,5 Prozent).

In der Baufinanzierung – unverändert eines der wichtigsten Geschäftfsfelder der Sparda West wie auch der übrigen Institute der Gruppe – ist der Bestand leicht um 0,3 Prozent zurückgegangen – von 6,17 Milliarden auf 6,15 Milliarden Euro. Zum einen erklärt sich dies mit der Tatsache, dass Kunden die niedrigen Zinsen auch 2018 wieder dazu nutzten, Finanzierungen vorzeitig abzulösen können. Ein weiterer Grund ist die Tatsache, dass die Bank selbst in diesem ihrem Kerngeschäft seit einiger Zeit nicht mehr alle Finanzierungen in die eigenen Bücher nimmt, sondern verstärkt als Vermittler unterwegs ist – zum Beispiel für die ebenfalls genossenschaftliche Münchner Hypothekenbank. „Traditionelles Aktiv-Geschäft wird für uns mehr und mehr zu neuem Provisionsgeschäft", resümiert Vorstandschef Stevermann.

Für das Vermittlergeschäft betreibt die Viantis AG, eine Tochter der Sparda West, sogar eine eigene Plattform namens Immo-Finanzcheck. Über diese konnten 2018 Baufinanzierungen im Gesamtvolumen von über 100 Millionen Euro vermittelt werden. Für 2019 ist eine Verdopplung des Ergebnisses geplant.

Im Segment der Privatkredite kooperiert die Bank seit zwei Jahren mit der Teambank AG und konnte diese Zusammenarbeit 2018 kräftig ausbauen. Gut 119 Millionen Kreditvolumen wurden unter der Teambank-Marke „Easy Credit" vermittelt. Das entspricht einer Steigerung um 72,9 Prozent. Insgesamt erwirtschaftete die Sparda-Bank West mit Easy Credit 2018 einen Provisionsertrag von 5,9 Millionen Euro – das sind zwölf Prozent des gesamten Provisionsertrags. Damit ist die Teambank nach dem Zinsüberschuss aus den Baufinanzierungen und den Provisionserträgen aus dem Fondsbereich vertrieblich die drittgrößte Einnahmequelle der Bank. Entsprechend steht auch in diesem Bereich für 2019 eine deutliche Steigerung auf der Agenda.

Überhaupt hat sich das Provisionsergebnis längst zu einem stabilen Ertragsbringer der Sparda-Bank West entwickelt. Der Provisionsüberschuss verbesserte sich 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 8,5 Prozent auf insgesamt 48,9 Millionen Euro. Die Erträge durch die neuen Girokontomodelle trugen dazu 3,3 Millionen Euro bei.

Weniger Freude macht der Bank das Sparverhalten der Kunden. Denn der erneute Anstieg der Kundeneinlagen um 4,5 Prozent auf 10,9 Milliarden Euro zum Jahresende 2018 darf zwar als

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

Vertrauensbeweis gewertet werden. „Auf der anderen Seite ist dieses Verhalten weder für die Bank noch für unsere Kunden gut", so Stevermann. Die Kunden kostet es Rendite, die Bank Strafzinsen. Es bleibt daher ein wichtiges Ziel, dieses auf Sicherheit gerichtete Kundenverhalten zu ändern und die Fondssparquote als Win-win-Situation für beide Seiten zu erhöhen. Dem dient auch die für das Frühjahr dieses Jahres geplante Einführung des digitalen Anlageassistenten „MeinInvest". Red.

WERTPAPIERGESCHÄFT

ESMA-Bericht – Argumente für Robo Advice

Die Europäische Aufsichtsbehörde für Wertpapiere und Marktaufsicht (European Securities and Markets Authority, ESMA) hat am 10. Januar 2019 einen Bericht zu Kosten und Ertrag von Investmentfonds veröffentlicht. Daraus geht hervor: Verbraucher zahlten im Schnitt doppelt so viel wie institutionelle Anleger – was vielleicht nicht gar so überraschend ist. Schließlich kommt es auch bei anderen Käufen auf die Volumina an. Auch ein Flottenmanager, der für einen großen Unternehmensfuhrpark kauft oder least, bekommt das gleiche Fahrzeug schließlich günstiger als der Privatmann das einzige Fahrzeug.

Brisanter – wenn auch nicht grundsätzlich neu – ist ein anderes Ergebnis der Untersuchung. Der Ertrag für Verbraucher wird erheblich durch Kostenbelastungen geschmälert. Dass im Schnitt etwa ein Viertel der Gewinne der Anlagen mit den von den Fondsbetreibern geltend gemachten Kosten verrechnet wird, ist aber schon eine Hausnummer, die durchaus den Regulator auf den Plan rufen kann, zumal diese Kosten der Untersuchung zufolge zu über 80 Prozent auf das Management entfallen und zu weniger als 20 Prozent auf die Marktaktivitäten.

Wenig überraschend fällt auch der ESMA zufolge die Kostenbelastung bei passiv gemanagten Fonds geringer aus als bei aktiv gemanagten. Obendrein fallen bei ihnen „durchgehend" auch die Erträge höher aus. Solche Ergebnisse sollten die Branche aufhorchen lassen. Natürlich differieren die Ergebnisse von Land zu Land und der Unterschied liegt wie immer im Detail. Doch für den europäischen Regulator zählt immer nur die Gesamtsicht. Und hier ist eine Kostenbelastung von rund 25 Prozent der Erträge durchaus eine Größenordnung, die unter Verbraucherschutzgesichtspunkten als regulierungsbedürftig empfunden werden könnte – sei es nun auf nationaler Ebene (wie beim Provisionsdeckel in der Lebensversicherung) oder gleich für die gesamte EU.

Das freilich ist Zukunftsmusik. Schon heute jedoch liefern die ausgewiesenen Marktdaten den Robos Marketingargumente frei Haus – basieren ihre Portfolios doch weit überwiegend auf ETFs. Der Trend vom klassischen Fonds hin zum ETF dürfte durch die von Verbraucherschützern gerne aufgegriffenen Erkenntnisse somit weiter befeuert werden – und damit auch die Verschiebung weg von der persönlichen Beratung, bei der die passiven Produkte oft nicht angeboten werden, hin zum Robo Advice. Red.

VERGLEICHSPORTALE

Verivox sieht Gesetzgeber am Zug

Am 12. Dezember 2018 hatte das Bundeskartellamt im Rahmen seiner Sektoruntersuchung Vergleichsportale ein Konsultationspapier mit vorläufigen Ergebnissen veröffentlicht (siehe bank und markt 1/2018, Seite 6). Dass die Portalbetreiber über die dort genannten Resultate und Schlussfolgerungen nicht restlos begeistert sein würden, war zu erwarten. Eine ausführliche Stellungnahme zu dem Papier hat Verivox am 4. Februar dieses Jahres vorgelegt. Wie es guter Usus ist, begrüßt das Unternehmen zunächst die Zielsetzung der Sektoruntersuchung, Verbrauchern noch mehr Sicherheit bei der Nutzung von Vergleichsportalen zu geben, und betont die seit Jahren praktizierte vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Verbraucherschützern und Bundeskartellamt.

Als einziger Vertreter der deutschen Digitalwirtschaft habe Verivox im Rahmen eines EU-Projektes seit 2012 an der Entwicklung von Kriterien für mehr Qualität und Transparenz bei Vergleichsportalen mitgearbeitet und diese als Vorreiter der Branche auch umgesetzt. Die Forderung der Verbraucherschutzministerkonferenz nach einer Selbstverpflichtung der Vergleichsportale hat das Unternehmen mit einem konstruktiven Vorschlag unterstützt. Ein erster Vorschlag wurde im August 2018 dem Wirtschaftsministerium und am 30. Januar 2019 in Berlin öffentlich vorgestellt.

Dann kommt das Aber: Durch den vorwiegend negativen Tenor der Medienberichterstattung, so die Mutmaßung, sei vielen seriös arbeitenden Vergleichsportalen ein erheblicher Imageschaden entstanden. Schließlich betrage die Gesamtreichweite seit Veröffentlichung der Untersuchung bis zum 22. Januar 2019 rund 230 Millionen (gemessen durch externe Medienbeobachtung Meltwater und Landau Media). Die berechtigte Forderung an das Kartellamt lautet deshalb, bei der Kommunikation des finalen Berichtes deutliche, transparente und klare Differenzierungen nach Branchen und Unternehmen vorzunehmen. Andernfalls sei der Imageschaden für in Deutschland tätige Unternehmen mit zahlreichen Arbeitsplätzen extrem hoch und verschaffe damit weniger stark regulierten ausländischen Unternehmen deutliche Wettbewerbsvorteile. Ob diese Erwartung so stimmt, sei einmal dahingestellt. Wenn deutsche Portale wegen ihrer Praktiken von Verbraucherschützern und Wettbewerbshütern an den Pranger gestellt werden, dann ist es fraglich, ob Nutzer ausländischen Anbietern – die noch dazu häufig weniger bekannt sind – mehr vertrauen. Umfragen zeigen schließlich, dass Verbraucher der Kontrolle durch inländische Behörden einen beträchtlichen Wert beimessen.

Doch wie dem auch sei: Wenn das Kartellamt von den Portalen (zu Recht) ein Höchstmaß an Transparenz einfordert, dann ist es nur recht und billig, diese Forderung im Gegenzug auch an die Wettbewerbsbehörde zu richten, dies umso mehr, als den Verbrauchern mit pauschaler Kritik ohnehin wenig gedient ist. Weiterhin kritisiert Verivox unterschiedliche Regelungen und Anforderungen von Verbraucherschutz und Wettbewerbsbehörde, die sich teilweise widersprechen. Als Beispiel wird das Stichwort „günstigster Preis" genannt. Hier haben Verbraucherschützer im Rahmen der Untersuchungsergebnisse der digitalen Marktwächter angeprangert, dass auf Vergleichsportalen nicht immer der günstigste Preis zu finden sei.

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

Das Bundeskartellamt hingegen kritisiert die von Portalen selbst gegebenen Boni oder „Nirgendwo-Günstiger-Garantien", welche den Verbrauchern eben gerade den günstigsten Preis garantieren sollen.

Dass solche Widersprüche es den Anbietern schwer machen, die Anforderungen beider Seiten zu erfüllen, liegt auf der Hand – daher die Forderung an den Gesetzgeber, klare Vorgaben zu definieren. Dieser Wunsch nach Regulierung ist auf den ersten Blick vielleicht ungewöhnlich. Doch er zeigt einmal mehr: Gesetzliche Vorgaben sind nicht immer nur ein unbequemes Korsett. Sondern sie können auch Hilfestellung geben. Red.

DIREKTBANKEN

Comdirect schafft die Zinswende

Nach der Vorlage ihrer Bilanzzahlen hat die Comdirect vor allem mit dem Rückgang ihres Gewinns Schlagzeilen gemacht. Denn der ist 2018 gegenüber dem Vorjahr um 28,7 Prozent auf 50,4 Millionen Euro zurückgegangen. Diese Entwicklung ist jedoch in erster Linie der Preis des Wachstums: 236 000 Netto-Neukunden hat die Bank 2018 gewonnen – mehr als doppelt so viel wie 2017 (plus 103 000 Netto-Neukunden). Insgesamt ist die Zahl der privaten Kunden im vergangenen Jahr um 10,3 Prozent auf 2,5 Millionen gewachsen. Bei den Wertpapierdepots schlägt ein Plus von 181 000 zu Buche, bei den Girokonten sind es 138 000. Dass dieses Wachstum Geld kostet, versteht sich von selbst. Die Bank beziffert die Wachstumsinvestitionen mit 30 Millionen Euro.

Der Blick in die GuV zeigt jedoch, dass die Bank kein Wachstum um jeden Preis betreibt. Zwar sind die Verwaltungsaufwendungen prozentual stärker gestiegen (plus 16,8 Prozent) als die Erträge (plus 4,3 Prozent). Doch insbesondere der deutliche Anstieg beim Provisionsüberschuss zeigt, dass die Wachstumsinvestitionen sich auszahlen. Mit einem Provisionsüberschuss von 206,3 Millionen Euro (plus 6,3 Prozent) wurde der höchste Wert in der Geschichte der Bank erzielt. Und der Anstieg des Zinsüberschusses um mehr als ein Fünftel (21,1 Prozent) weist ebenfalls hoffnungsvoll in die Zukunft. „Wir haben die Zinswende im Zinsüberschuss geschafft", resümiert Vorstand Dietmar von Blücher. Künftiges Wachstum dürfte überdies trotz des Anspruchs, Innovationsführer zu sein, günstiger kommen. Denn der Einsatz von Künstlicher Intelligenz fördert die Skalierung des Geschäftsmodells. Als Beispiele nennt die Bank ein hybrides Chatbot-Modell, ein intelligentes Sprachdialogsystem und Robotic Process Automation. Sie sollen den Spagat schaffen, zugleich das Kundenerlebnis und die Effizienz zu verbessern. Red.

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