VERTRIEBSPOLITIK

Naspa zieht die Notbremse

Das Timing hätte ungünstiger kaum sein können: Nur gut eine Woche, nachdem Taunussparkasse und Frankfurter Volksbank ihre Kooperation bei kleinen Geschäftsstellen der Öffentlichkeit vorgestellt haben, musste die Nassauische Sparkasse verkünden, dass sie bis zum Jahresende 15 Filialen ganz schließen und 10 weitere in SB-Standorte umwandeln sowie 9 bisherige SB-Standorte ganz schließen wird. Schließung oder Rückbau von insgesamt 34 der bisher 145 Finanz-, Service- und SB-Centern – das ist schon ein Paukenschlag. Schließlich betrifft das fast ein Viertel des bisherigen Filialnetzes (die 15 Private-Banking-Center und 3 Firmenkunden-Center nicht mitgerechnet).

Ganz im Regen stehen lassen will die Naspa die Kunden in den betroffenen Ortschaften nicht. Ob diese die Kundenbetreuung durch Berater, die für die Beratung nach Hause kommen und den Kunden auch Bargeld nach Hause bringen, wirklich als „zusätzlichen Service" empfinden, wie es in der Presseverlautbarung heißt, oder nicht doch eher als mageren Ersatz, wird die Zukunft zeigen. Und es wird auch von der Preisgestaltung für den „Geld-nach-Hause-Service" abhängen. Die Modernisierung der verbleibenden Filialen und die Eröffnung zweier neuer in Niedernhausen und Hattersheim wird gerade weniger mobile Kunden wohl auch nicht trösten.

Es ist gar keine Frage: Für eine Flächensparkasse wie die Naspa, die als zehntgrößte Sparkasse in Deutschland bisher das drittgrößte Filialnetz aller Sparkassen unterhält, stellt das veränderte Nutzungsverhalten der Kunden eine besonders große Herausforderung dar. In der Fläche weiterhin Präsenz zu zeigen ist naturgemäß umso schwieriger, je größer diese Fläche ist. Handeln tut deshalb not. Wenn sich das Modell der „Finanzpunkte" von Taunussparkasse und Frankfurter Volksbank bewährt, könnten ähnliche Kooperationen in Zukunft vielleicht auch für die Naspa eine Option sein, um nicht noch stärker „Tabula rasa" in Sachen Geschäftsstellen machen zu müssen. Nicht umsonst ist das Konzept der „Finanzpunkte" bundesweit auf enormes Interesse gestoßen. Der zeitliche Zusammenfall beider Konzepte im Großraum Rhein-Main – Kooperation hier, drastischer Rückbau dort – lässt die Naspa im Vergleich jedoch nicht im besten Licht dastehen. Während man den Partnern im Taunus zumindest Kreativität zuschreiben kann, sieht die Maßnahme der Naspa eher nach Notbremse aus. Red.

PSD2

Verbraucherschützer warnen vor Nebenkosten

Sicherheit kostet Geld. Das ist bei der PSD2 nicht anders. Genau davor warnen jetzt die Verbraucherschützer. Denn die neuen Verfahren, die für die starke Kundenauthentifizierung notwendig werden, sind häufig auch für die Kunden mit Kosten verbunden. Für die Übermittlung der TAN per SMS etwa wird häufig etwas berechnet – und darf es mit höchstrichterlichem Segen auch. TAN-Generatoren als Alternative zur SMS-TAN werden auch längst nicht immer kostenfrei ausgegeben, sondern müssen vielfach vom Kunden gekauft werden.

Auf den ersten Blick kostenfrei ist die Nutzung von Sicherheitsverfahren mit einer App. Doch auch hier geben Verbraucherschützer zu bedenken: Wer sich auf diese Variante verlässt, muss wohl regelmäßig ein neues Smartphone kaufen. Denn wenn es für ein Modell keine Sicherheitsupdates mehr gibt, funktionieren die Apps der Banken meist nicht mehr. Für all diejenigen, die (aus Kostengründen oder auch im Sinne der Nachhaltigkeit) ihre Geräte sonst länger genutzt hätten, sind das gewissermaßen Kosten für die Hintertüre. Dass viele Kreditkarten ohne Smartphone oder Tablet online gar nicht mehr genutzt werden können, ist ein weiterer Kritikpunkt.

Dass Verbraucher für die Sicherheitsverfahren extra bezahlen sollen, ist aus Sicht der Verbraucherzentralen ein klarer Fehler. Denn es sei keine Zusatzleistung für den Kunden, dass Banken sich vor Betrug schützen. Die Kosten für diese Maßnahmen sollten nach Einschätzung von Verbraucherschützern mit dem Kontoentgelt bereits abgerechnet sein. Der Gesetzeber hat zusätzliche Kosten für Sicherheitsverfahren allerdings zugelassen.

Je nachdem, wie die Konditionenentwicklung aussieht, könnten an dieser Stelle gleichwohl neue Rechtsstreitigkeiten entstehen – um die Angemessenheit der Höhe solcher Entgelte oder auch um Werbeaussagen wie „kostenlos", wenn gleichzeitig Nebenkosten für die Sicherheit mit einem Konto verbunden sind. Bisherige Freigrenzen für eine bestimmte Anzahl an SMS-TANs im Monat könnten zum Beispiel schnell überschritten werden, wenn künftig schon bei der Anmeldung zum Online-Banking und nicht erst für die eigentliche Transaktion eine TAN erforderlich ist. Dann wird man darüber streiten können, ob ein Konto, zu dessen Nutzung der Kunde entweder für die TAN-Zusendung oder den TAN-Generator zahlen muss, noch als „gratis" beworben werden darf, wenn die einzige kostenlose Alternative den regelmäßigen Kauf eines neuen

DIE ZAHL

69

69 Prozent der Deutschen sind mit der Wertentwicklung ihrer Geldanlage in den vergangenen zwölf Monaten nicht zufrieden. Das geht aus einer Online-Umfrage des Hamburger Fintechs Exporo zum Thema „Anlageverhalten in der Niedrigzinsphase" hervor, an der im September dieses Jahres 1 000 Bundesbürger teilgenommen haben. Nur jeder Zehnte war demnach mit dem Ergebnis seiner Investitionen voll zufrieden. Dennoch investiert die Mehrheit von 55,3 Prozent nicht in Aktien oder andere Wertpapiere, da sie sich damit nicht genügend auskennen oder sie für zu unsicher halten (34,5 Prozent „stimme voll zu", 20,8 Prozent „stimme eher zu"). Mehr als drei Viertel der Befragten stimmen der Aussage voll zu (36,3 Prozent) oder eher zu (33,4 Prozent), dass ihnen Sicherheit bei ihrer Geldanlage wichtiger ist als Rendite. In Zukunft bei Geldanlagen ein höheres Risiko einzugehen, um eventuell eine höhere Rendite zu erzielen können sich 73,4 Prozent gar nicht (37,4 Prozent) oder eher nicht (36,0 Prozent) vorstellen. Dagegen ist die Investition in „Betongold" für fast jeden Zweiten vorstellbar (13,1 Prozent) oder eher vorstellbar (33,4 Prozent), wenn das schon mit geringen Beträgen möglich wäre. Red.

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

Smartphones voraussetzt. Verbraucherschützer werden das zweifellos im Auge behalten. Red.

VERTRIEBSPOLITIK

Commerzbank: Rückgriff auf die Ertragsbringer

„Commerzbank 5.0" ist das neue Strategiekonzept der Commerzbank überschrieben, das nun wirklich alles richten soll. Allein die Zahl 5.0 lässt schon aufhorchen: In der IT mag eine hohe Versionsnummer für Dynamik und Anpassungsfähigkeit stehen – in der Bankstrategie erweckt sie eher den Eindruck zunehmender Ratlosigkeit. Ob das Programm 5.0 das vermag, was die Vorgänger zwei bis vier nicht erreichen konnten, darf insofern mit Zurückhaltung betrachtet werden.

Das Programm Commerzbank 5.0 beantwortet zum einen eine Frage, die Beobachter schon lange gestellt haben: Wenn die Commerzbank sich immer stärker auf dem Weg in Richtung „Digitalbank" fortbewegt – wie lange ist es dann noch sinnvoll, parallel auf eine rein digitale Tochter zu setzen und manche, wenn auch nicht alle digitalen Innovationen doppelt zu entwickeln?

Noch auf der Bilanzpressekonferenz 2019 hatte der Comdirect-Vorstand die Frage nach dem Fortbestehen der Comdirect als selbstständige Einheit, dahingehend beantwortet, dass diese Selbstständigkeit aktuell nicht infrage stehe. Auch die Commerzbank selbst hatte sie stets mit dem unterschiedlichen Ansatz von Mutter und Tochter beantwortet, der für die Selbstständigkeit der Comdirect spreche. Nun also die Kehrtwende: Das neue Strategiekonzept „Commerzbank 5.0" sieht den Ausbau des Mobilkanals und folgerichtig auch die Zusammenführung der Direktbanktochter – seit Jahren ein verlässlicher Ertragsbringer für die Mutter – mit der Commerzbank vor.

Die polnische M-Bank, einst als Beispiel für vorbildlich gelingende Digitalisierung vorgezeigt, von dem sich auch in Deutschland einiges lernen lasse, soll – vorbehaltlich der Zustimmung der Aufsichtsbehörden – verkauft werden. Noch vor einem Jahr trug man sich mit dem Gedanken, sie zur Basis für das europaweite Online-Banking zu machen. Ist der Lernprozess also abgeschlossen? Oder geht es eher um den Verkauf von „Tafelsilber", um den neuerlichen Umbau finanzieren zu können? Die Formulierung der Presseverlautbarung deutet eher auf Letzteres hin: „Damit würde die Bank die Finanzmittel generieren, die eine schnellere Umsetzung der Strategie und die damit verbundenen Investitionen ermöglichen. Diese Veräußerung

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

würde zu einer deutlichen Reduzierung der risikogewichteten Aktiva um rund 17 Milliarden Euro und einer Freisetzung von Eigenkapital bei der Commerzbank führen."

Das Filialnetz soll zwar eine feste Säule der Strategie bleiben. Gleichzeitig will die Commerzbank jedoch jede fünfte Filiale schließen und das Filialnetz von 1 000 auf künftig 800 Standorte reduzieren und 2 300 Vollzeitstellen abbauen. Für Kunden wie Mitarbeiter beginnt jetzt die Zeit der Ungewissheit, welche Standorte betroffen sein werden und welche Mitarbeiter gehen müssen. Ungewissheit aber schafft kein Vertrauen. Zumindest diejenigen Kunden, die die Bank mit dem bisherigen Bekenntnis zur Filiale gewonnen hat und die auf eine Filiale in der Nähe Wert legen, dürften sich düpiert fühlen, wenn „ihre" Geschäftsstelle schließt. Und ob die Comdirect-Kunden, die sich ganz bewusst für eine Direktbank entschieden haben, es als Mehrwert empfinden werden, künftig auch auf ein – wenngleich ausgedünntes – Filialnetz zurückgreifen zu können, ist auch noch nicht ausgemacht.

Einstweilen stehen vor allem die Kosten der neuen Strategie im Raum: Vorgesehen ist insgesamt ein Investitionsvolumen von rund 1,6 Milliarden Euro, davon 750 Millionen Euro für Digitalisierung, IT-Infrastruktur und Wachstum und weitere 850 Millionen Euro für den Stellenabbau sowie geplante Anpassungen im Filialnetz. Ob sich das auszahlt und es der richtige Weg ist, ausgerechnet die beiden Einheiten anzufassen, bei denen das Geschäft rund läuft, wird sich 2023 zeigen, wenn der Umbau abgeschlossen sein soll und womöglich die Strategie 6.0 präsentiert wird. Red.

FINANZTRANSAKTIONSSTEUER

Politik im Widerspruch ihrer Ziele

„Bessere Regulierung" hatte die EU-Kommission von Jean-Claude Juncker bei ihrem Amtsantritt versprochen und damit auch den Abbau überflüssiger Bürokratie gemeint. Viel ist dabei für die Finanzbranche nicht herausgekommen. Und mit der Finanztransaktionssteuer droht neues Ungemach. Denn auch dafür müssten neue Prozesse implementiert werden, um sie erheben und verwalten zu können.

Die Idee der Finanztransaktionssteuer war es, die Verursacher der Finanzkrise an deren Kosten zu beteiligen. Zu diesem Zweck hatte die EU-Kommission 2011 einen Richtlinienvorschlag vorgelegt, der die Erhebung der Steuer auf eine Vielzahl von Geschäften mit Finanzinstrumenten vorsah. Übrig geblieben ist ein Minimalkonsens, der die Umsetzung allein auf Aktien vorsieht – und es ist nach wie vor umstritten, ob auf diese Weise die erhoffte Wirkung wirklich den Aufwand lohnt.

Der Anteil Deutschlands an den erwarteten Einnahmen von rund 3,45 Milliarden Euro beträgt 1,25 Milliarden Euro. Das entspricht knapp 0,15 Prozent der für 2019 erwarteten Steuereinnahmen des Bundes von insgesamt 806,9 Milliarden Euro oder – so rechnet es die Deutsche Kreditwirtschaft vor – nur unwesentlich mehr, als im vergangenen Jahr die Kaffeesteuer in die Kassen des Staates gespült hat. Für die Erhebung der Kaffeesteuer sind allerdings keine speziellen Prozesse aufseiten der Steuerpflichtigen und der Finanzverwaltung nötig.

Speziell in Deutschland hätte die Finanztransaktionssteuer noch einen weiteren Haken: Da sie Privatanleger und private oder betriebliche Altersvorsorgeinstrumente treffen wird, bringt sie zwar wenig im Hinblick auf die ursprünglichen Ziele. Dafür wird sie das im Blick auf den demografischen Wandel so wichtige Ziel konterkarieren, die zweite und dritte Säule der Altersvorsorge zu stärken und im Niedrigzinsumfeld verstärkt auf aktienbasierte Anlageformen zu setzen. Die Deutsche Kreditwirtschaft fragt zu Recht, wie man das dem Bürger vermitteln soll. Wenn eines der Hauptargumente für den Verzicht auf Garantien in der Vorsorge darin besteht, durch die Aktienanlage eine höhere Rendite zu erzielen, dann ist es sicher kontraproduktiv, diese höhere Rendite teilweise wieder wegzubesteuern. So lassen sich die traditionell nicht gerade wertpapieraffinen Deutschen sicher nicht von den neuen Vorsorgemodellen wie dem Sozialpartnermodell gemäß dem Betriebsrentenstärkungsgesetz überzeugen.

Wenn dessen Effekt nicht vollständig verpuffen und auch das private aktienbasierte Sparen nicht noch weiter geschwächt werden soll, dann muss die Politik Farbe bekennen. Mindestens wären Ausnahmetatbestände im Bereich der Altersvorsorge nötig. Das würde dann jedoch das potenzielle Steueraufkommen noch weiter reduzieren. Das Missverhältnis zwischen Aufwand und Nutzen wäre umso krasser. Am Ende wäre keines der politischen Ziele erreicht – weder die Steuerung der Finanzmärkte noch die Förderung des Wertpapiersparens. Red.

RECHTSFRAGEN

Deckel bei Inkassokosten: echter Verbraucherschutz?

Inkassokosten sind ein Thema, an dem sich Verbraucherschützer schon eine ganze Weile reiben. Nun hat ihre Kritik an den für Schuldner damit verbundenen Kosten Eingang in den vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) vorgelegten „Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht" gefunden. Der Referentenentwurf sieht bei Forderungen bis 500 Euro eine Senkung der erstattungsfähigen Gebühren von zurzeit 58,50 Euro auf höchstens 31,50 Euro vor – also nahezu eine Halbierung.

Die Inkassobranche sieht das naturgemäß kritisch. Denn es ist davon auszugehen, dass dies in der Branche zu steigendem Preisdruck führen dürfte. Die vom Bundeverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU) geäußerte Kritik ist aber mehr als nur das wütende Bellen des getroffenen Hundes.

Natürlich kann man darüber streiten, ob und wie sich Inkassokosten senken lassen. Ob eine stärkere Konzentration der Inkassoaufsicht statt der bisherigen Zersplitterung auf 16 Bundesländer dazu sehr viel beitragen könnte, sei einmal dahingestellt. Ineffizient ist sie allemal. Wenn die Politik der Inkassobranche Ineffizienz und dadurch zu hohe Kosten vorhält, müsste sie sich demnach auch an die eigene Nase fassen und bei der Aufsicht für mehr Effizienz sorgen. Das fordert die Inkassobranche bereits seit langem.

Darüber hinaus stellt sich – genau wie bei den Provisionen im Versicherungsvertrieb – die Frage nach den Konsequenzen eines Deckels. Selbst wenn die bisher berechneten Inkassokosten da und dort höher ausfallen sollten, als es unbedingt nötig wäre, scheint es doch

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

fraglich, ob dieser Aufschlag so hoch ist, wie der geplante Deckel es suggeriert. Ebenso fraglich ist, ob das möglicherweise noch nicht gehobene Potenzial in Sachen Effizienzsteigerung so groß ist, dass sich damit die Kosten annähernd halbieren lassen. Wenn beides verneint werden muss, bleibt die Frage, wer die Kostenbestandteile, die nicht mehr dem Schuldner berechnet werden dürfen, künftig tragen muss. Das sind vermutlich zum einen die Inkassounternehmen selbst, deren Margen tendenziell wohl sinken werden. Es sind aber auch die Gläubiger. Und es ist davon auszugehen, dass diese die Kosten über ihre Konditionengestaltung in der einen oder anderen Form auf alle Kunden umlegen werden. Dann müssen auch diejenigen Kunden, die ihre Schulden vereinbarungsgemäß bezahlen, für diejenigen mitbezahlen, die das nicht tun. Verbraucherschutz ist das nur für diejenigen, die den Zahlungsverzug zu verantworten haben.

Ob es in der Folge wirklich zu so vielen Zahlungsausfällen kommt, dass die Zahl der Firmeninsolvenzen steigen wird, wie es der BDIU als Schreckensszenario an die Wand malt, ist sicher nicht ausgemacht. Dass Gläubiger unter den geplanten neuen Rahmenbedingungen weniger häufig auf Inkasso setzen und ihre Forderungen stattdessen häufiger einklagen, scheint allerdings nicht ganz so abwegig. Ob der Staat in dem Fall auch nur die halben Gerichtskosten verlangt? Red.

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Investitionen verbessern Kundenzufriedenheit

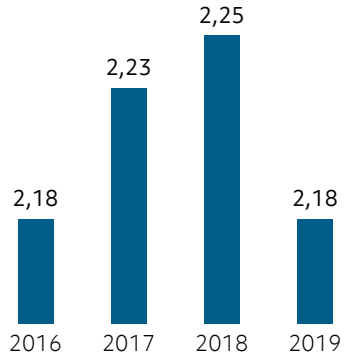
Die Bankenbranche hat sich im Jahr 2019 aus Sicht ihrer Kunden verbessert. Das geht aus dem Kundenmonitor Deutschland hervor, den die Servicebarometer AG, München, alljährlich herausgibt und für den in diesem Jahr rund 24 000 Verbraucher befragt wurden. In Schulnoten gerechnet, verbesserte sich die Globalzufriedenheit mit Banken und Sparkassen demnach von 2,25 im Jahr 2018 auf 2,18. Damit gehört die Kreditwirtschaft zu denjenigen Branchen, die ihre Kundenzufriedenheit am stärksten ausbauen konnte. Die Sparda-Banken behaupten zum 27. Mal in Folge den Spitzenplatz (zumindest unter den Filialbanken). Mit einer gegen den Trend ganz leicht gesunkenen Kundenzufriedenheit (Note 2,01 nach 2,00 im Vorjahr) schneiden sie weiterhin überdurchschnittlich ab, der Vorsprung schrumpft aber weiter.

Die deutliche Verbesserung der Zufriedenheit von Bankkunden erklärt die Studie unter anderem durch den gelingenden Übergang in das digitale Servicezeitalter. Getragen wird die Verbesserung allerdings vor allem von verbesserten Filialbewertungen für Sparkassen, VR-Banken und Postbank. Investitionen in das Filialnetz scheinen sich also auszuzahlen.

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

Übergroße Euphorie ist trotz der leichten Verbesserung der Banken nicht angesagt. Denn es ist keineswegs so, dass die Kundenzufriedenheit Jahr für Jahr kontinuierlich wächst. Sondern das Jahr 2019 stellt nur wieder einen Aufschwung nach zwei Jahren mit sinkender Zufriedenheit dar. Die Branche hat also gerade einmal das Niveau wieder erreicht, auf dem sie sich 2016 schon befunden hatte. Im Wettbewerb mit Fintechs und Bigtechs wird es nun darauf ankommen, ob sich der erreichte Grad der Kundenzufriedenheit halten oder noch verbessern lässt. Dass es dabei unverändert um den Spagat zwischen online und persönlich geht, zeigt die Studie mit folgenden Werten: 76 Prozent der Kunden erwarten, Bankprodukte online abschließen zu können, 62 Prozent klären Finanzthemen gern mit einem persönlichen Ansprechpartner.

Globalzufriedenheit mit Banken und Sparkassen wieder im Aufwind



Gobalzufriedenheit auf einer Skala von 1 = sehr zufrieden bis 5 = unzufrieden, n = 24 071 Befragte, deutsche Bevölkerung ab 16 Jahren, quotiert, über Online-Panel, Befragungswellen: Oktober 2018, Januar, April, Juli 2019

Quelle: Servicebarometer

Der Anteil der Kunden, die in den letzten drei Monaten eine Filiale genutzt haben, liegt in der Umfrage 2019 mit 51 Prozent exakt auf dem Niveau von 2017. Ebenso treten fast genauso viele Kunden telefonisch mit ihrer Bank in Kontakt wie im Vorjahr (minus zwei Prozent). Anders als beim Online-Banking beziehungsweise dem Filialbesuch gibt es dabei keine nennenswerten Unterschiede zwischen den Altersgruppen. Die Bandbreite reicht von 22 Prozent der 30- bis 39-Jährigen sowie der 50- bis 59-Jährigen bis zu 25 Prozent bei den 60- bis 69-Jährigen sowie den über 70-Jährigen. Die 16- bis 29-Jährigen sowie die 40- bis 49-Jährigen liegen mit 23 beziehungsweise 24 Prozent dazwischen.

Anders sieht es beim Mobile Banking aus, das mittlerweile von 32 Prozent der befragten Kunden genutzt (plus 6 Prozentpunkte) wird. Hier reicht die Nutzungsquote von 53 Prozent bei den 16- bis 29-Jährigen bis zu 12 Prozent bei den über 70-Jährigen, wobei die Werte mit steigendem Alter kontinuierlich abnehmen.

Wo die Reise hingeht, zeigen die ausgewiesenen Werte zum Mobile und Online-Banking. In Sachen Einfachheit wird das mobile Angebot mit 1,92 genauso bewertet wie das Online-Banking, bei der Übersichtlichkeit hat es mit 1,95 (Online-Banking 1,97) leicht die Nase vorn, ebenso wie bei der Vielfalt des Leistungsangebots (2,09 versus 20,10). Noch deutlicher wird der Vorsprung des Mobile Bankings bei der Hilfestellung bei Problemen. Hier geben die Kunden die Note 2,16 gegenüber 2,21 beim klassischen Online-Banking. Heißt: Im Mobile Banking ist die Kundenzufriedenheit durchweg besser als die Globalzufriedenheit mit der Branche. Gute digitale und vor allem mobile Angebote zahlen somit ebenso positiv auf die Globalzufriedenheit ein wie Verbesserungen im Filialgeschäft. Red.

SICHERHEIT

Cyber-Security – ein immerwährender Kampf

Ende Juni 2019 hat Sabine Lautenschläger, Mitglied des EZB-Direktoriums, gesagt, dass das Euro Cyber Resilience Board for Pan-European Financial Infrastructures in den letzten Monaten sehr beschäftigt war, die Cyber-Resilience des Finanzsektors zu stärken, dabei aber auch Fortschritte gemacht habe. Doch sie wies auch darauf hin, dass sich die Cyber-Kriminellen ebenfalls weiterentwickelt hätten und in ihren Bemühungen nicht nachlassen.

Ironischer als mit einer EZB-Pressemitteilung von Mitte August hätte diese These nicht bestätigt werden können: Die Zentralbank musste eingestehen, dass bereits im Dezember 2018 eine Seite der EZB von Hackern korrumpiert wurde. Die Banks´ Integrated Reporting Dictionary (BIRD) Webseite wurde dann Mitte August, als der Angriff bemerkt wurde, heruntergefahren. Doch die Notenbanker sollten sich nicht grämen. Auf einer Presseveranstaltung von Kaspersky war es auch eine der Quintessenzen: Es wird viel getan im Kampf gegen die virtuelle Verwundbarkeit. Doch die Kriminellen entwickeln sich in mindestens gleichem Tempo weiter. Insgesamt 360 000 neue Schad-Codes kommen laut dem IT-Security Unternehmen hinzu – jeden Tag! Die zunehmende Aktivität der Cyber-Kriminellen verdeutlicht auch ein Blick auf die Halbjahresauswertung von Kaspersky für den deutschen Markt. Das Online-Banking gerät dabei zunehmend ins Visier der Kriminellen. So wurden im ersten Halbjahr 2019 auf deutschen Windows-Rechnern knapp 130 Prozent Banking-Trojaner mehr erkannt und blockiert als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Auch im mobilen Bereich sind die Zahlen ähnlich: Auf Android-Geräten stieg die Zahl der erkannten Schädlinge um 97,4 Prozent. Da Android 99 Prozent alle mobilen Attacken auf sich vereint, kann iOS an dieser Stelle vernachlässigt werden.

Und es kann noch schlimmer kommen: Kaspersky hat auch darauf hingewiesen, dass die Zahl der Angriffe im zweiten Halbjahr in der Regel noch höher liegt. Gerade im Hinblick auf die Öffnung der Schnittstellen der Banken für externe Dienstleister (PSD2) stellt sich dem IT-Laien ja doch rasch die Frage, ob das in diesem Jahr zum Chaos führen könnte. Die umfassende Umstellung auf PSD2 trifft auf erhöhte Aktivität der Cyber-Kriminellen. Auf die Frage, ob die Umstellung Angriffsfaktoren biete und damit die Kriminellen noch mehr herausgefordert werden, hat Kaspersky jedoch keine Aussage gewagt.

Ein schwacher Trost für die Branche: Nicht nur die klassischen Banken sind Opfer von Cyber-Betrug. Selbst die digitale Konkurrenz, die sich nativer im Cyber-Universum bewegt, wird zunehmend Opfer von Angriffen, obwohl diese Unternehmen mit IT-Experten gespickt sind und von diesen mit aufgebaut wurden. Das zeigt, es wird ein immerwährender Kampf bleiben, der sich auch nicht auf Dauer gewinnen lässt. Es wird auf absehbare Zeit eine (weitere) Mammutaufgabe der Finanzindustrie bleiben, die auch dauerhaft hohe Investitionen – pekuniär und in Humankapital – erfordern wird. Das Thema kann nicht mehr auf die leichte Schulter genommen werden. Red.

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