VERSICHERUNGEN

## R+V landet einen Bestseller

„Bestseller" ist nicht unbedingt ein Begriff, der üblicherweise mit Finanzprodukten verbunden wird. Die R+V scheint jedoch mit der in diesem Jahr eingeführten „Mitglieder-Plus-Versicherung" einen vollen Erfolg gelandet zu haben, der diese Bezeichnung verdient: Mitglieder Plus, so teilt der genossenschaftliche Versicherer mit, ist die bislang erfolgreichste Produkteinführung der R+V. Seit Januar 2019 wurden (Stand 17. Oktober) bereits mehr als 175 000 Verträge abgeschlossen, bis zum Jahresende werden es wohl 250 000 sein.

Natürlich sind Unternehmen bei der Einführung neuer Produkte immer von deren Marktgängigkeit überzeugt. Dennoch geht dieser Erfolg weit über die Erwartungen hinaus, die die R+V daran geknüpft hatte, so Kompositchef Edgar Martin.

Bei Mitglieder Plus, das für die Komposit-Bausteine Hausrat, Wohngebäude, Haftpflicht, Rechtschutz und Unfall angeboten wird, erhalten Versicherte, die auch Mitglieder einer Genossenschaftsbank sind, bis zu zehn Prozent der eingezahlten Beiträge zurück, wenn der Schadenverlauf günstig ist. Dabei bilden die Mitglieder einer einzelnen Bank jeweils das für die Beurteilung der Schadenentwicklung maßgebliche Kollektiv. Erstattungen kann es also auch geben, wenn der einzelne einen Schaden gemeldet hat. Nur bei ungünstiger Schadenentwicklung – etwa nach Unwetterschäden in der Region gibt es keine Erstattung.

Weil das Produkt die Versicherungsleistung mit der Stärkung des Mitgliedschaftsgedankens verbindet, bieten bereits 650 der insgesamt 875 Genossenschaftsbanken ihren Mitgliedern solch eine Mitglieder-Plus-Gemeinschaft an. Bereits im Oktober machte das Konzept rund 30 Prozent des Geschäftes mit der R+V Privat Police aus, mit der die R+V im vergangenen Jahr rund 800 Millionen Euro umgesetzt hat. Die erste Auszahlung an Kunden mit einem ungekündigten Vertrag soll es im April 2020 geben. Nach bisherigem Schadenverlauf schätzt der Versicherer, die Erstattungsleistungen auf mehrere Millionen Euro. Red.

COMMERZBANK

## Digitalisierung auf dem Weg

Die Commerzbank will sich zu einem Technologiekonzern wandeln. Oder zumindest eine digitalere Bank werden. Das ist neben der Filialschließung und dem Personalabbau der wichtigste Aspekt der Strategie Commerzbank 5.0. Dass die Bank tatsächlich sehr aktiv an der Digitalisierung arbeitet, zeigt sie immer wieder mit einzelnen Projekten, die aber noch lange nicht zu einem großen Digitalwurf zusammengewachsen sind. Sehr aktiv ist das Institut bei der Erforschung der Distributed-Ledger-Technologie. Hier forscht sie im Marco-Polo-Netzwerk an der Digitalisierung des Trade Finance. Doch auch bei der Erforschung anderer Technologien ist die Bank aktiv.

Ende Oktober stellte das Institut auf einem Workshop für Journalisten seine Bemühungen beim Thema Cloud und Künstliche Intelligenz vor. Kurz zusammengefasst: Die Cloud ist dazu da, dass alle verfügbaren Daten gesammelt werden, die dann mithilfe der Künstlichen Intelligenz ausgewertet werden.

Bereichsvorstand Dr. Kerem Tomak stellte begeistert das Tool vor, das mithilfe Künstlicher Intelligenz in Echtzeit anhand der Kontodaten eine Kreditprüfung in wenigen Sekunden ermitteln kann. Oder der Cash Radar, ein Liquiditätsprognose-Tool für kleinere Firmenkunden, die keine eigene Controlling- oder Treasury-Abteilung haben. Auch hier analysiert die Künstliche Intelligenz die Liquiditätsentwicklung der Vergangenheit und der Gegenwart und leitet daraus eine Prognose ab.

Eine weitere, direkt für die Commerzbank wichtige, Anwendung ist die Fraud Detection, also die automatisierte Erkennung von Betrugsversuchen. Die Software hat eine hohe Trefferquote. So sind laut Tomak 90 Prozent aller als Betrugsversuch identifizierten Aktionen tatsächlich auch Betrugsversuche. Das war jedoch nur ein Auszug aus dem Portfolio an möglichen neuen Anwendungen.

All diesen neuen, auf digitalen Technologien basierenden Anwendungen gemeinsam ist der Bedarf an einer hohen Menge und gut zugänglichen Daten. Hier kommt die Cloud ins Spiel. Dort werden die Daten zentral gesammelt, auf die dann alle Zugriff haben, die sie zur Analyse brauchen. Daten als Rohstoff. Daten als wichtigstes Element der Digitalisierung. Natürlich ist es da essenziell, die Daten gut zu schützen, zumal Kundendaten der Banken aus datenschutzrechtlichen Gründen sehr sensible Daten sind. Das weiß auch die Commerzbank. Daher hat sie auch darauf hingewiesen, dass es kaum große Cloud-Anbieter in Europa gibt.

Vor allem die geopolitische Lage der letzten Jahre hat gezeigt, dass das zum

## DIE ZAHL

**40** Prozent der Deutschen haben ihr Sparverhalten an die niedrigen Zinsen angepasst oder planen dies zu tun. Das geht aus dem Vermögensbarometer 2019 des DSGV hervor. Gegenüber 2017 ist dieser Anteil um zehn Prozentpunkte gestiegen. Von denjenigen, die nicht mehr wie früher sparen, haben 46 Prozent andere Anlageprodukte gewählt oder wollen dies tun, 25 Prozent sparen mehr, um die niedrigeren Zinsen auszugleichen, 29 Prozent sparen weniger. Auf die Frage, welche Geldanlageformen die Sparer in der Niedrigzinsphase für geeignet halten, nennen im Jahr 2019 42 Prozent der Befragten (im Vorjahr 24 Prozent) Aktien, Direktinvestitionen und Wertpapiere. Damit hat diese Anlageklasse die Immobilienfonds (29 Prozent) und Immobilien (17 Prozent) überholt. 2018 hatten Immobilien noch mit 31 Prozent an der Spitze gelegen. Das Sparbuch oder Sparkonto halten in diesem Jahr 56 Prozent der Befragten für weniger geeignet, beim Tagesgeld sind es 17 Prozent und beim Fest- oder Termingeld 14 Prozent. Bei allen genannten Formen des klassischen Sparens hat der Anteil derjenigen, die sie als weniger geeignet bezeichnen, im Vergleich zu 2018 zugenommen. Red.



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

Problem werden kann. Die großen Cloud-Anbieter kommen aus den USA und China. Dass so wichtige Daten in der Hand Chinas für Unbehagen sorgen, bedarf keiner Erwähnung. Doch auch die USA hat unter Trump gezeigt, dass sie im Zweifelsfall immer zuerst an eigene Interessen denkt und auch bei den Bigtechs wenn es sein muss interveniert, wie das Beispiel Huawei zeigt. Google darf das Unternehmen nicht mehr mit seinem Mobil-Betriebssystem Android beliefern.

Diese Zwickmühle hat die Commerzbank erkannt und eine Initiative gestartet, um die Nachfrage-Power der deutschen und europäischen Banken zu bündeln. Das Institut hat dazu für den 25. November 2019 Vertreter von Banken und Regulierer zu einem Treffen eingeladen, um das Thema zu diskutieren. Tomak glaubt, dass eine Bündelung der Nachfrage helfen würde, europäische Standards in Bezug auf Datenschutz bei den amerikanischen Konzernen durchzusetzen. Er glaubt, dass dies der bessere Weg ist, da der Aufbau eigener Clouds sehr teuer und langwierig wäre.

Das Thema ist so wichtig, dass es sogar schon bis zur Bundesregierung durchgedrungen ist und in Berlin auch forciert wird. Genau aus der gleichen Motivation betreibt Wirtschaftsminister Altmeier das Projekt Gaia-X. Hier sollen europäische Cloud-Anbieter einen einheitlichen Standard bekommen, damit diese ihre Clouds zu einem Netzwerk zusammenschließen können, das dann europäischen Unternehmen zur Verfügung steht – nicht nur für Banken, sondern für die gesamte Wirtschaft. Kostenpunkt und genaue Umsetzung sind jedoch noch nicht bekannt.

Normalerweise sollte sich die Regierung aus dem Treiben der Wirtschaft heraus halten und nur das Rahmenwerk festlegen. In diesem Fall ist die Einmischung aber begrüßenswert, da die Marktmacht der Bigtechs in diesem Segment bei gleichzeitig enorm hohen Investitionen, die nötig wären, europäische Unternehmen bislang davon abgeschreckt hat, selbst einen großen Cloud-Anbieter aufzubauen. Das wäre am Anfang des technologischen Siegeszugs der Cloud noch möglich gewesen, wurde jedoch in Europa – mal wieder – verschlafen. ce



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

RESTSCHULDVERSICHERUNG

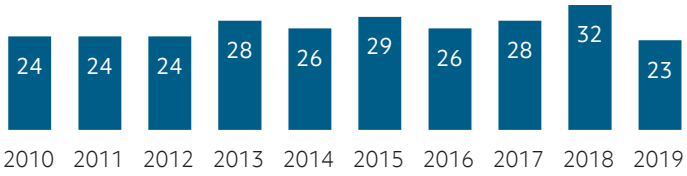
## Abschlussraten sinken, Informationsbedarf steigt

Knapp ein Viertel aller Ratenkredite in Deutschland sind derzeit mit einer Restkreditversicherung gekoppelt. Dies ist die niedrigste Versicherungsquote innerhalb der letzten zehn Jahre. Zu diesem Ergebnis kommt die jüngste Verbraucherbefragung, die der Bankenfachverband im Rahmen einer Marktstudie jährlich durchführt. Im Vergleich zu 2018 ist die Versicherungsquote damit um 9 Prozentpunkte zurückgegangen. Allerdings liegt sie im Vergleich zum Anfang des Jahrzehnts (2010 bis 2012) nur um einen Prozentpunkt niedriger.

Wie bereits in den Vorjahren wurde in der Umfrage auch nach der Zufriedenheit der Kunden mit ihrer Versicherung und nach ihrem Absicherungsbedürfnis befragt. Dabei zeigte sich: 66 Prozent derjenigen, die eine Restschuldversicherung abgeschlossen haben, sind damit äußerst oder sehr zufrieden. Das sind zwar zwei Prozentpunkte weniger als noch 2018, doch es ist immer noch der zweithöchste Wert seit 2010. Der Anteil der weniger oder überhaupt nicht Zufriedenen ist seit 2017 stabil (jeweils 7 Prozent).

Das hohe Absicherungsbedürfnis zeigt die Frage danach, für wie sinnvoll Kreditkunden (mit und ohne Restkreditversicherung) die Absicherung mindestens eines Risikos (Tod, Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit und/oder Scheidung) halten. Hier sprechen sich nur 5 Prozent der Befragten gegen eine Absicherung aus.

Nur noch knapp jeder vierte Ratenkredit mit Restkreditversicherung

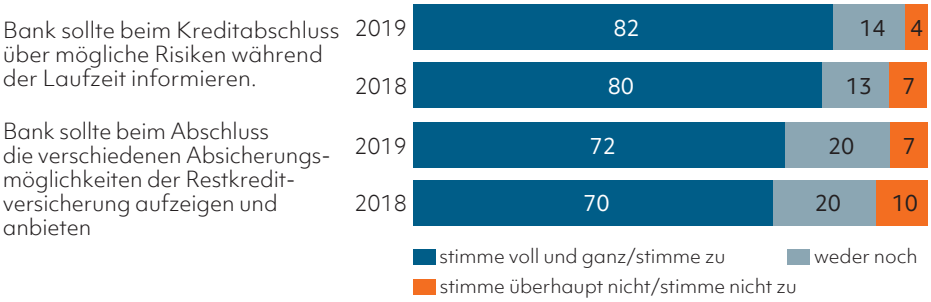



Anteil der Ratenkreditnutzer, die für ihren zuletzt abgeschlossenen Ratenkredit eine Restkreditversicherung abgeschlossen haben, in Prozent
n = 450 (2019), repräsentativ für die deutsche Bevölkerung

Quelle: Bankenfachverband/Ipsos

Der Wunsch nach einer entsprechenden Beratung ist nicht nur unverändert hoch – er ist im Vergleich zu 2018 sogar noch gestiegen: 82 Prozent stimmen der Aussage voll und ganz zu oder zu, dass die Bank beim Abschluss eines Kredites über mögliche Risiken während der Laufzeit informieren sollte. Das sind zwei Prozentpunkte mehr als 2018. 72 Prozent der Kreditnutzer finden, dass die Bank während des Kreditabschlusses die verschiedenen Absicherungsmmöglichkeiten der Restkreditversicherung (bei Tod) aufzeigen und anbieten sollte. Dass die Absicherungsrate mit steigender Kredithöhe ebenfalls ansteigt (bei Krediten ab 40 000 Euro auf den Spitzenwert von 39 Prozent) ist ein weiterer Beleg dafür, dass Kunden das Gefühl wichtig ist, im Fall des Falles nicht auf einer Schuldenlast sitzen zu bleiben, die sie nicht abtragen können.

Der Wunsch nach Beratung steigt




in Prozent, n = 1 858

Quelle: Bankenfachverband/Ipsos

Die Folgerung des Bankenfachverbands lautet deshalb zu Recht: „Die Restkreditversicherung ist ein wichtiges Mittel zur Überschuldungsprävention, das im Sinne der Verbraucher erhalten bleiben muss". Nach der bereits 2017 erfolgten Regulierung, die sich in den gesunkenen Abschlussraten niederschlägt, erteilt der Verband deshalb weiteren Regulierungsbestrebungen eine Absage.

Tatsächlich wäre der Gesetzgeber gut beraten, hier mit Augenmaß vorzugehen und die Restkreditversicherung nicht tot zu regulieren, so sehr Verbraucherschützer sie auch aufs Korn nehmen. Schießt man hier übers Ziel hinaus, dann werden manche Anbieter die Restschuldversicherung gar nicht mehr anbieten und werden die Abschlussquoten weiter sinken. Angesichts einer sich eintrübenden Wirtschaftslage könnte dies dazu beitragen, die Überschuldung der privaten Haushalte wieder ansteigen zu lassen. Immerhin sichern aktuell 70 Prozent der abgeschlossenen Verträge (2018: 61 Prozent) die Schulden für den Fall der Arbeitslosigkeit ab. Der deutliche Anstieg im Vergleich zum Vorjahr zeigt, dass Kreditkunden ihre Abschlussentscheidung durchaus vom wirtschaftlichen Umfeld abhängig machen. Trübt die Lage sich weiter ein, könnte das vielleicht auch die Abschlussraten insgesamt wieder ansteigen lassen – vorausgesetzt, der Gesetzgeber schiebt dem keinen Riegel vor. Red.

NEGATIVZINSEN

## Verwahraufwand für Einlegerkunden

Ein Artikel in der „FAZ" vom 23. Oktober 2019 unter dem Titel „Richtig Sparen ohne Zins" zitierte einen Finanzfachmann aus dem Bereich der Verbraucherzentralen mit der Aussage, dass es weder eine Rechtfertigung noch eine rechtliche Handhabe dafür gebe, „dass Banken jetzt in der Fläche Negativzinsen für alle einführen". Würden Banken Negativzinsen oder Verwahrentgelte im großen Stil verhängen, seien dagegen die „nötigen rechtlichen Schritte" einzuleiten. Tatsächlich haben



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

ja eine Reihe von Banken und Sparkassen die Absicht angekündigt (und zum Teil auch verwirklicht), den ihnen auferlegten EZB-Negativzins von 0,5 Prozent zumindest an die Einleger zum gleichen Satz „weiterzugeben", deren Einlagen die von dem Institut angesetzten Freibeträge (100 000 bis 500 000 Euro) übersteigen.

Eine vertragliche Rechtsgrundlage für solche Überwälzung von Negativzinsen ist allerdings nicht erkennbar, zumal der Begriff „Zinsen" nach tradiertem und allgemeinen Verständnis nur „positiv" gesehen wird und gesehen werden konnte.

Die Institute könnten sich rechtlich daher allenfalls auf den „Ersatz von „Aufwendungen" aus den „(Geld-)Verwahrungsverträgen" mit den Einlegern stützen. „Schadensersatz" scheidet als rechtliche Anspruchsgrundlage aus. Denn es gibt (a) keinen „Schaden" und (b) kein den Einlegern bei Unterstellung eines „Schadens" vorwerfbares vorsätzliches oder fahrlässiges Verursachen, ja nicht einmal ein tatbestandlich schadenbringendes Tun oder Unterlassen.

Als ersatzfähigen „Verwahraufwand" können die Institute allerdings nur den Betrag ansetzen, den sie selbst aufwenden müssen. Das ist der Betrag, den sie an Negativzinsen für den Teil ihrer Zentralbankeinlagen zu zahlen haben, der das verschonte Sechsfache ihres Mindestreservesolls (1 Prozent ihrer Kundeneinlagen) übersteigt.

Hat ein Institut zum Beispiel 10 Milliarden Euro Kundeneinlagen, von denen es im Durchschnitt 10 Prozent (= 1 Milliarde Euro) auf dem Zentralbankkonto parkt, sind davon 600 Millionen Euro nicht und „nur" 400 Millionen Euro zu 0,5 Prozent negativ verzinslich. Der Eigenaufwand des Instituts beläuft sich dann auf 2 Millionen Euro. Diesen Betrag – und nicht mehr – dürfte das Institut von ihren Einlegern fordern.

Geht man nun weiter beispielhaft davon aus, dass unter Abzug der den Einlegern zugestandenen Freibeträge dieser Eigenaufwand des Instituts nur auf 50 Prozent dieser Kundeneinlagen (= 5 Milliarden Euro) „umzulegen" ist, ergibt diese „Umlage" einen „Negativzinssatz" oder hier besser: einen „Aufwandsersatzanteil" von 0,04 Prozent. Würde das Institut dagegen auf diese 5 Milliarden Euro stattdessen den vollen Negativzinssatz mit 0,5 Prozent erheben, brächte ihm das 25 Millionen Euro(!) ein, also das 12,5-fache des Eigenaufwandes. Für den in der Bilanz auszuweisenden Zinsüberschuss des Instituts wäre das sehr erfreulich. Weniger erfreut würden dagegen die Einleger reagieren, wenn sie beim Nachrechnen erkennen müssten, dass ihre Bank oder Sparkasse bei ihrer Negativstrategie offenbar mehr an sich selbst als an ihre Kunden gedacht hat.

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden



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

GELDANLAGE

## Ropo-Effekt verändert Rolle der Berater

Hohe Kosten und Gebühren sind das, was die Deutschen am meisten an Finanzprodukten stört. Das geht aus einer Yougov-Umfrage unter rund 2 000 Befragten hervor, die das Zinsportal Weltsparen anlässlich des Weltspartags in Auftrag gegeben hat.

Fast die Hälfte der rund 2 000 befragten Deutschen (49 Prozent) schrecken demnach hohe Kosten und Gebühren bei Finanzprodukten ab. An zweiter und dritter Stelle folgen niedrige Zinsen und schlechte Rendite (36 Prozent) sowie fehlende Transparenz (29 Prozent). Jeweils ein Viertel bemängelt das hohe Risiko bei Finanzprodukten, das fehlende Vertrauen in Banken und Anbieter sowie die Unübersichtlichkeit bei den Produkten und Anbietern am Markt, wodurch die Auswahl erschwert wird. 25 Prozent kritisieren, dass nur mit viel Geld Kapitalerträge erzielt werden können. Aber auch ein schlechter Kundenservice (22 Prozent), Unpersönlichkeit (18 Prozent) und die hohe Komplexität von Finanzprodukten (14 Prozent) hemmen beim Sparen und Investieren.

Hauptinformationsquelle über Finanzprodukte ist mit Abstand das Internet.

Internet und Hausbank sind Hauptinformationsquellen für Finanzprodukte

in Prozent, n = 2 045 Personen, repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahre, Befragungszeitraum 15. bis 17. Juli 2019 Quelle: Raisin

Hier informieren sich 41 Prozent der Befragten. Erst mit deutlichem Abstand folgen der Familien- und Freundeskreis (23 Prozent) sowie Verbrauchermedien (20 Prozent). Eine dedizierte persönliche Beratung beim Bankberater zieht weniger als ein Drittel (29 Prozent) der Studienteilnehmer in Betracht, beim Vermögensberater nur etwa jeder Zehnte (13 Prozent).

Der vergleichsweise geringe Anteil jener, die den Bankberater als Informationsquelle nennen, ist vielleicht gar nicht so überraschend, wie es in der Pressemitteilung von Raisin bezeichnet wird. Vermutlich spiegelt sich hier der „Ropo-Effekt" wider: Nach Informationen wird erst einmal online gesucht, bevor dann doch offline, sprich beim Berater, der Abschluss erfolgt. Anders als früher ist der Berater heute nicht mehr in erster Linie Informationslieferant. Sondern seine Rolle ist eher die, bereits gefundene Informationen zu bewerten und einzuordnen und dem Kunden somit beim Abschluss das Gefühl zu geben, alles bedacht zu haben.

Dazu passt ein anderes Ergebnis der Weltspar-Studie: 54 Prozent der Befragten lassen sich demnach vor einem Abschluss beraten – und zwar 51 Prozent der Männer und 57 Prozent der Frauen. Der Unterschied zwischen den Geschlechtern mag teilweise der insgesamt (zumindest „gefühlt") weniger guten Finanzbildung der Frauen geschuldet sein. Er spiegelt aber auch das generell unterschiedliche Kommunikationsverhalten von Männern und Frauen wider. Da für Frauen das Bestätigen und Versichern in der Kommunikation eine weitaus größere Rolle spielt als für Männer, ist es nur folgerichtig, dass sie häufiger als Männer zu diesem Zweck die Beratung aufsuchen. So lässt es sich vielleicht auch erklären, dass weniger Frauen (55 Prozent) als Männer (64 Prozent) fehlende Transparenz zu den Risiken von Geldanlageprodukten bemängeln. Red.



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