

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Fondssparen mit Rückgaberecht

Die Zeiten, in denen die Sparda-Banken beim kostenlosen Girokonto eine geschlossene Front bildeten, sind längst vorbei. Die Sparda-Bank Hessen legt Wert auf die Feststellung: Es bleibt beim gebührenfreien Girokonto. Und es wird 2020 keine Negativzinsen geben. Kurz darauf teilte die Sparda-Bank West mit, dass sie zum 1. April 2020 die Girokonto-Preise erhöhen wird.

Zwei Kontenmodelle – das Online-Konto sowie das Jugendgirokonto – bleiben auch künftig in der Kontoführung kostenlos. Die Werbung mit dem Stichwort „gratis“ ist der Bank allerdings untersagt worden. Denn die Bank berechnet auch beim Gratiskonto ein Entgelt für die Girocard. Dieses steigt von bisher einem Euro pro Monat auf künftig 20 Euro pro Jahr. Für Transaktionen am SB-Terminal werden beim Online-Konto künftig 5 Euro statt bisher 1,50 Euro berechnet. Beim gebührenpflichtigen Kontomodell, das auch die Nutzung von Kontoauszugsdruckern und SB-Terminals beinhaltet, erhöht sich die Monatspauschale von 2,50 Euro auf 6 Euro im Monat. Auch bei diesem Kontomodell kostet die Girocard künftig 20 Euro extra.

Im Vergleich zu anderen Banken und Sparkassen sind diese Konditionen

zweifellos immer noch moderat. Sie stellen aber einen immer deutlicheren Bruch mit dem alten Sparda-Dogma vom kostenlosen Girokonto dar. Begründet wird die Preisanpassung mit der seit September 2019 verschärften Negativzinspolitik der Europäischen Zentralbank, die ein einlagenstarkes Haus wie die Sparda-Bank West besonders hart treffe.

Bei den Kollegen in Hessen bleibt es zumindest 2020 beim gebührenfreien Girokonto – auch wenn das mit der Einschränkung auf Online-Transaktionen verbunden ist. Die allerdings können ohne Preisaufschlag wahlweise am eigenen Endgerät oder auch am Selbstbedienungsterminal in den Filialen getätigt werden.

Um sich das leisten zu können – das kostenlose Girokonto kostet das Institut nach eigenen Angaben pro Jahr etwa 25 Millionen Euro, die Strafzinsen an die Europäische Zentralbank beliefen sich 2019 auf 670 000 Euro –, setzt die Sparda-Bank Hessen ganz aufs Wertpapiergeschäft. Spar- und Tagesgeldkonten bietet die Bank schon seit geraumer Zeit gar nicht mehr an. Wer online danach sucht, erhält den Hinweis: „Wir raten zu alternativen Spar- und Anlageformen.“ Das Motto der Bank: „Dividenden sind der neue Zins.“

Um auch die immer noch vor der Wertpapieranlage zurückschreckenden Kunden für das Fondssparen zu gewinnen, hat die Bank im November 2019 eine einjährige Rückgabegarantie für neu abgeschlossene Aktiensparpläne eingeführt. Kunden, die ein Jahr nach dem Abschluss mit der Wertentwicklung unzufrieden sind oder sich aus anderen Gründen mit dem Wertpapiersparen unwohl fühlen, können ihre Fondsanteile an die Bank zurückgeben und erhalten sämtliche Einzahlungen ohne Abzug von Transaktions- oder Depotgebühren komplett zurück.

Die Resonanz bei den Kunden war so gut, dass die ursprünglich bis Ende 2019 geplante Aktion bis Ende Februar 2020 verlängert wurde und danach als Einstiegs- beziehungsweise Willkommensgeschenk für Neukunden weitergeführt werden soll. 3 500 neue Fondssparpläne



Die Rückgabegarantie ist für die Sparda-Bank Hessen das Produkt des Jahres

konnten dank der Rückgabegarantie neu abgeschlossen werden. Insgesamt zählt die Bank rund 31 000 Sparpläne. Die Rückgabegarantie wird deshalb als „das Produkt des Jahres 2020“ bezeichnet.

Neben der schieren Anzahl der neuen Aktienfondssparer konstatiert die Bank außerdem, dass die Rückgabegarantie dazu führt, dass die Neueinsteiger sich bei der Sparrate nicht vorsichtig zurückhalten. Sondern die monatliche Sparrate entspreche dem, was auch beim klassischen Sparen üblich sei.

Natürlich lässt sich schwer voraussagen, wie viele Kunden nach einem Jahr von ihrem Rückgaberecht Gebrauch machen werden. Das wird in starkem Maß von der Entwicklung an den Märkten im Jahresverlauf abhängen. Haben die Berater ihre Sache gut gemacht und Neueinsteigern richtig erklärt, wie wichtig es ist, auch in schwierigen Marktphasen nicht die Nerven zu ver-

DIE ZAHL

348

Euro pro Kopf haben die Deutschen 2019 real mit ihren Einlagen verloren – und das, obwohl sie mit durchschnittlich 28 574 Euro über 4,6 Prozent mehr an Einlagen verfügen als 2018. Das hat das Portal Tagesgeldvergleich.net auf Basis der Zahlen der EZB errechnet. Mit einem Minus von exakt 347,74 Euro pro Kopf stehen die Deutschen in der Eurozone jedoch nur auf Platz 5. Den mit Abstand größten Zinsverlust fuhren die Luxemburger mit 1 468,56 Euro ein. Dahinter folgen die Niederlande (631,32 Euro), Österreich (397,66 Euro) und Belgien (396,76 Euro). In keinem der 19 betrachteten Staaten schafften es die Bürger mehr ins Plus. Lediglich geringe Verluste gab es für die Griechen (26,56 Euro) und die Bewohner Zyperns (0,11 Euro). Der Durchschnitt in der gesamten Eurozone lag 2019 bei einem Verlust von 211,36 Euro pro Kopf. Seit 2011 häufte die Sparer in Deutschland insgesamt ein Zins-Minus von 164,96 Milliarden Euro an. Das entspricht 47,1 Prozent der negativen Zinserträge in der Eurozone. Es folgen Italien mit minus 43,29 Milliarden Euro und Belgien mit minus 40,01 Milliarden Euro. Im Plus liegen wiederum nur Griechenland (11,04 Milliarden Euro) und Zypern (2,47 Milliarden Euro). Die realen Zinserträge aller 19 Staaten summieren sich zu einem Minus von 350,15 Milliarden Euro. Red.

lieren, dann dürfte vermutlich unabhängig von der Wertentwicklung ein beträchtlicher Teil der Kunden bei der Stange bleiben. Aus Sicht der Bank wäre das wichtig: Denn je stärker sich die Kunden für das Wertpapiersparen begeistern lassen, umso länger kann das Institut an ihrem Versprechen festhalten, keine Negativzinsen einführen zu wollen. Red.

Zinsangebote anderer Banken vermitteln zu können, ist aber der Einstieg in die Plattformökonomie, in der das eigene Haus der Startpunkt sein kann. Wenn nämlich der Kunde das Gefühl

hat, von seiner Hausbank auch über deren eigene Leistungen hinaus seinem Bedürfnis entsprechend gut bedient zu werden, dann wird er auch künftig dort nach passenden Angeboten suchen.

KOOPERATIONEN

Keine Angst vor Zinsplattformen

Wenn es Unternehmen gibt, die keinen Grund haben, über die Negativzinspolitik der EZB zu klagen, dann sind das Zinsplattformen wie die Berliner Raisin GmbH, die ihre Leistungen in Deutschland unter dem Namen Weltsparen anbietet, oder auch die Hamburger Deposit Solutions GmbH. Je länger die EZB-Strafzinsen die Banken belasten und je mehr Kreditinstitute sich gezwungen sehen, „Verwarentgelte“ neu einzuführen oder auf weitere Kundengruppen auszudehnen, umso mehr wächst die Zahl der Banken, die mit solchen Fintechs zusammenarbeiten. Mit der Sparkasse Vorpommern hat sich jetzt auch eine erste Sparkasse für die Zusammenarbeit mit Raisin entschieden, um ihren Kunden noch klassische Spar- und Anlageprodukte mit einer Verzinsung oberhalb der Nulllinie anbieten zu können.

Üppig ist zwar auch das, was auf die in der Regel ausländischen Banken auf den Plattformen an Konditionen bieten, nicht. Im Vergleich mit dem, was bei der eigenen Hausbank zu bekommen ist, sofern diese Tagesgeld- oder Sparkonto überhaupt noch im Angebot hat, ist das aber allemal attraktiv. Die Kooperation bietet Banken und Sparkassen somit die Möglichkeit, auch denjenigen Kunden ein Angebot zu machen, die weiterhin an klassischen Sparformen festhalten wollen.

Natürlich müssen die Institute sich dafür ein Stück weit überwinden, ihren Kunden gewissermaßen mit anderen Anbietern zu teilen. Doch die Vorstellung, dass der Kunde alle Finanzangelegenheiten ausschließlich mit einem Anbieter aus einer Hand regelt, ist ohnehin überholt. In Kooperation mit einem Fintech

Das „Teilen“ des Kunden trägt somit zur Kundenbindung bei.

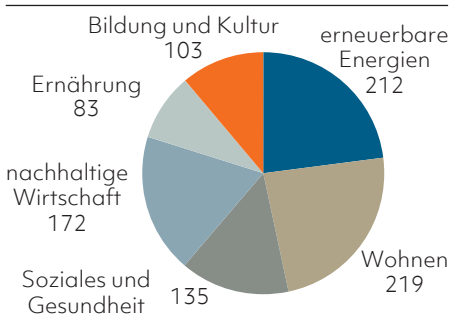
Hinzu kommt: Jeder Euro, der über eine Zinsplattform abfließt, entlastet die Bank auf der Liquiditätsseite. Die Kooperation kann so dazu beitragen, Negativzinsen länger zu vermeiden oder auf möglichst wenige Kundengruppen zu begrenzen, wodurch sich die Banken Negativschlagzeilen sparen, die mit Negativzinsen unweigerlich verbunden sind. Red.

NACHHALTIGKEIT

GLS profitiert von Fridays for Future

Die Klimakrise hat das Zeug dazu, sich zur Bankenkrise auszuwachsen, warnt Thomas Jorberg, der Vorstandssprecher der GLS Bank. Denn angesichts des wachsenden Drucks zur Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft in Richtung Klimaschutz ist jede Investition in CO₂-emittierende Technologien hochgradig ausfallgefährdet – und diese Risiken kumulieren sich in den Bankbilanzen. „Wenn die Banken jetzt nicht anfangen, die Emissionen ihres Kerngeschäfts in den Bilanzen zu berücksichtigen, werden die Kosten der Umstellung zu erheblichen Risiken führen“, so

Ein Fokus im Kreditgeschäft der GLS liegt auf genossenschaftlichem Wohnen



Kreditneuevergabe der GLS Bank 2019 in Millionen Euro
Quelle: GLS Bank

Jorberg. Das Kraftwerk Datteln 4 nennt er als Paradebeispiel für „Stranded Assets“, die zu einem Berg an hochgradig ausfallgefährdeten Krediten in den Bankbilanzen führen können.

Für Banken, die mit Nachhaltigkeit punkten wollen, reicht es deshalb nicht, nur ihren Strom- und Papierverbrauch zu reduzieren, so löblich das auch ist,

sondern es gilt, das Kerngeschäft in den Blick zu nehmen und umzustellen. Die GLS Bank mit ihrem sozialökologischen Ansatz sieht sich hier in Sachen Risikovorsorge gut aufgestellt.

Die Klimakrise stellt aus Jorbergs Sicht jedoch nicht nur eine Gefahr für die Bankenbranche dar, sondern auch eine Chance. 240 Milliarden Euro pro Jahr, so hat es die EU-Kommission ausgerechnet, müssen investiert werden, um den Wandel hin zu mehr Nachhaltigkeit zu bewältigen. Und diese Investitionen müssen auch finanziert werden. Insofern könnte das wachsende Klimabewusstsein auch ein „Freudenfest“ für die Banken werden, wie es Jorberg formuliert. Dafür müssten Gesetzgeber und Aufsicht jedoch noch einige Schrauben nachziehen, unter anderem bei der CO₂-Abgabe. Noch fehle es den Märkten nicht an Geld, sondern an der „Durchdringung des Finanzmarktes mit inhaltlicher Ausrichtung“.

Der 1974 aus der anthroposophischen Bewegung heraus gegründeten GLS Bank fehlt es an dieser inhaltlichen Ausrichtung nicht. Für Banken eher untypisch, zeigt sie politisch durchaus Flagge. Als eigenen Angaben zufolge erstes Unternehmen hat die Bank bei „Fridays for Future“ mitgestreikt. Zudem initiierte die Bank die im September 2019 gestartete und von der Agentur Grey entwickelte Kampagne „Nicht mein Erbe“, mit der Unternehmen die Initiative unterstützen und sich für mehr Klimaschutz einsetzen. Mit einer Crowd-Aktion sammelte die Bank mehrere Zehntausend Euro, als den Schülern erstmalig Bußgelder angedroht wurden.

Gleichzeitig ist man stolz darauf, sowohl im Fondsportfolio als auch im Kreditgeschäft vollständig mit dem 1,5-Grad-Ziel der Pariser Klimakonferenz 2015 kompatibel zu sein. Heißt: Würden alle Unternehmen so wirtschaften wie die von der GLS finanzierten oder diejenigen, in die die Bank mit ihren Fonds investiert, könnte das Klimaziel von 2015 erreicht werden. Dabei legt Vorstandmitglied Aysel Osmanoglu Wert auf die Feststellung, dass Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit einander nicht ausschließen.

Die GLS Bank hat 2019 jedenfalls vom wachsenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit profitiert, wobei das Engagement

der Bank beim Klimastreik für mehr Bekanntheit der Marke gesorgt hat.

35 000 Kunden hat die Bank 2019 neu hinzugewonnen, 2018 waren es erst 21 000. Und der Zustrom hält an: Im Januar 2020 verzeichnete die Bank so viele Neukunden wie noch nie in einem Monat. Für das Gesamtjahr 2020 rechnet man deshalb mit 50 000 Neukunden. Vermutlich ein Fridays-for-Future-Effekt: Ein Drittel der Neukunden ist jünger als 28 Jahre. Das Durchschnittsalter der GLS-Bankkunden beträgt 35.

Das Kreditvolumen ist im vergangenen Jahr um 13 Prozent beziehungsweise 423 Millionen Euro auf 3,8 Milliarden Euro gestiegen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf dem Bereich Wohnen, wo die Bank fast ausschließlich genossenschaftliches Wohnen finanziert, auf erneuerbaren Energien und dem Bereich nachhaltige Wirtschaft. Letzterer sowie der Bereich Ernährung sind besonders stark gewachsen.

Im Bereich Fonds setzt die GLS seit jeher auf eigene Fonds, um besonders harte Kriterien anzuwenden und sicherstellen zu können, dass auch Nachhaltigkeit drin ist, wo Nachhaltigkeit draufsteht. Ein eigener Anlageausschuss überwacht die den Zielen der Bank angemessene Geldanlage. Die Taxonomie auf EU-Ebene bewertet Aysel Osmanoglu zwar als Schritt in die richtige Richtung. Es würden aber zu viele Kompromisse gemacht, sodass unter dem Strich der kleinste gemeinsame Nenner herauskomme und etwa bei Branchen jeweils der Klassenbeste ausgewählt wird, so wenig nachhaltig dessen Geschäftsmodell auch sein mag. Mehr als ein Anfang zu der dringend notwendigen Transformation sei das nicht. Red.

DIREKTANKEN

Comdirect glänzt zum Abschied

2019, im Jahr ihres 25-jährigen Bestehens, erlebte die Comdirect ihren „Mobile Moment“. Erstmals verzeichnete die Commerzbank-Tochter, die jetzt vor der Integration steht, mehr mobile Kontakte als Kontakte über die Website. Mittlerweile erfolgt die Hälfte aller Logins und ein Viertel aller Überwei-

sungen über mobile Endgeräte. Insgesamt sind doppelt so viele Kunden mobil mit der Bank in Kontakt wie noch vor zwei Jahren.

Und noch einen Meilenstein konnte die Comdirect in ihrem letzten eigenständigen Jahr erreichen: die Skalierbarkeit. Erstmals konnte die Bank 2019 das Wachstum um 220000 Neukunden „verdauen“, ohne dafür bei den Mitarbeiterzahlen aufstocken zu müssen. Vielmehr gingen die operativen Sachaufwendungen und Personalaufwendungen im Vergleich zu 2018 sogar von 81 auf 77 Millionen Euro zurück. Die Anzahl der Kunden pro Mitarbeiter erhöhte sich um 4,6 Prozent auf 2259. Besonders deutlich zeigte sich die Effizienzsteigerung im Kundenmanagement, wo die Anzahl der Kunden je Mitarbeiter sogar um 8,1 Prozent auf 6388 stieg. Der operative Sachaufwand pro Kunde ging um 4,9 Prozent zurück.

Mit dieser Effizienzsteigerung, so Frauke Hegemann, seit Jahresbeginn 2020 Vorstandsvorsitzende der Comdirect, konnte die komparative Lücke zu den Fintechs geschlossen werden. Denn so wie einst die Direktbanken gegenüber den Filialbanken durch den Verzicht auf den stationären Vertrieb einen komparativen Vorteil hatten, so sind es heute die Fintechs, die durch ihre von Anfang an komplett digitalen Strukturen einen Vorteil selbst gegenüber Direktbanken haben, die noch aus einer vordigitalen Welt stammen und ihre Prozesse erst allmählich umstellen.

Die Comdirect hat das Mehr an Effizienz zum einen durch Robotic Process Automation erreicht – quasi die Abschaffung des Back-Office. Alle Unterlagen – gleichgültig in welcher Form sie eingehen, digitalisiert, automatisch erkannt und zugeordnet. Dadurch lassen sich Prozesslaufzeiten erheblich verkürzen.

Die deutliche Skalierbarkeit im Kundenmanagement wurde durch den Einsatz eines Sprachdialogsystems in Verbindung mit einem Chatbot erreicht. Alle Anrufe landen zuerst im Sprachdialogsystem, das eine Reihe von Voice-Self-Services bietet. Im vierten Quartal 2019 wurde etwa die Kartensperre oder die Erhöhung oder Absenkung des Kartenlimits über das Sprachdialogsystem eingeführt. Bei den Mitarbeitern kommen auf diese Weise weniger Ge-

spräche an, da Standardanliegen voll automatisiert abgewickelt werden können – neben dem Sprachdialogsystem auch über den Chatbot.

Insgesamt kann die Bank festhalten: Die 2018 gestartete Wachstumsstrate-

gie zahlt sich aus. Mit 190,6 Millionen Euro (inklusive 103,3 Millionen Euro Realisierungsgewinn durch den Ebase-Verkauf) erzielt die Bank ein Rekordergebnis. Auch ohne den Ebase-Sondereffekt liegt das Vorsteuerergebnis mit 87,3 Millionen Euro um 23,5 Prozent

über dem des Vorjahres. Der Provisionsüberschuss profitierte von erhöhten Tradingaktivitäten sowie der größeren Kundenbasis und stieg um 6,5 Prozent auf 219,7 Millionen Euro. Auch der Zinsüberschuss konnte in einem weiter rückläufigen Zinsumfeld um 5,6 Prozent auf 123,5 Millionen Euro gesteigert werden. Die Zinsmarge allerdings ging nach einer leichten Verbesserung im Vorjahr, als Arno Walter für sein Haus die „Zinswende“ ausgerufen hatte, wieder zurück, und zwar von 47,6 auf 43,9 Prozent.

Die Kundenzahl erhöhte sich um 8,7 Prozent auf 2,74 Millionen Kunden, die Anzahl der Girokonten um 8,1 Prozent auf 1,70 Millionen und die Anzahl der Depots um 12,9 Prozent auf 1,6 Millionen. Erstmals erreichte die Comdirect innerhalb eines Jahres einen Nettomittelzufluss von 10 Milliarden Euro, davon 3,5 Millionen Euro Einlagenvolumen, 6,5 Millionen Euro Netto-Depotvolumen und 8,1 Millionen Euro durch Kurswerteffekte.

Mit diesen Zahlen geht die Comdirect selbstbewusst in das jetzt gestartete Integrationsprojekt. Ziel ist es, so viel Comdirect wie möglich in die Commerzbank einfließen zu lassen. Als Stärken der Comdirect nennt Frauke Hegemann Digitalisierung, Innovation und Brokerage. Dass die Marke Comdirect im Brokerage erhalten bleiben soll, hat die Commerzbank im vergangenen Jahr bereits angekündigt. Ob die Comdirect darüber hinaus vielleicht ein Stück weit zum Innovationslabor der Mutter werden könnte, wird sich zeigen müssen. Sollte die Commerzbank nach der Integration der Tochter das Innovations-tempo nicht halten können, droht womöglich ein Kundenverlust. Bisher hat die Ankündigung der Integration in die Mutter den Quickbornern eigenen Angaben zufolge noch keinen „Kundenabrieb“ beschert. Red.

RECHTSFRAGEN

Widerrufsjoker vor dem EuGH

Erst im November 2019 hatte der Bundesgerichtshof in zwei Fällen, in dem es um den Widerruf von Autokrediten ging, im Sinne der Banken entschieden: Am 5. November wies das Gericht in

zwei Fällen die Revisionen von Verbrauchern zurück und entschied, dass die beiden Autokäufer ihre Autokredite nicht noch Jahre nach Vertragsschluss widerrufen können.

Das Aufatmen der Bankenbranche über diese Entscheidungen war jedoch offenbar verfrüht. Denn das Landgericht Ravensburg hat am 7. Januar 2020 entschieden, dass eine ganze Reihe von juristischen Fragen zum Thema Widerruf von Darlehensverträgen dem Europäischen Gerichtshof vorgelegt werden müssen (Aktenzeichen 2 O 315/19). Sollte der EuGH anders entscheiden als zuletzt der BGH, dann könnte das weitreichende Folgen haben. Denn während es in Deutschland bisher lediglich um Kreditverträge und damit verbundene Kaufverträge von Fahrzeugen geht, könnte die Vorlage an den EuGH prinzipiell alle Darlehensverträge sowie die mit ihnen finanzierten Kaufverträge betreffen, ganz gleich ob es dabei um ein Fahrzeug, die neue Küche oder eine Waschmaschine ging. Darauf verweisen die Kanzlei Aslanidis, Kress & Häcker-Hollmann aus Esslingen sowie die Kanzlei Dr. Lehnen & Sinnig aus Trier, die den Beschluss des Landgerichts Ravensburg erstritten haben.

Im Wesentlichen geht es in der Vorlage an den EuGH um die Frage, wie bestimmte Pflichtangaben in Verbraucherdarlehensverträgen ausgestaltet sein müssen. Es handelt sich um Angaben im Zusammenhang mit dem Verzugszinssatz, über die Vorfälligkeitsentschädigung sowie über die Kündigungsrechte.

Der BGH hatte im November 2019 entschieden, dass die Angabe des Sollzinses mit 0,00 Euro nach dem Widerruf ordnungsgemäß sei und es ausreiche, wenn die Bank die Parameter für die Berechnung einer Vorfälligkeitsentschädigung grob benennt. Auch seien Angaben zum außerordentlichen Kündigungsrecht des Verbrauchers nicht erforderlich.

Auch nach diesem BGH-Votum gab es jedoch zwei Urteile des OLG Brandenburg (Aktenzeichen 4 U 7/19 und 4 U 8/19 vom 13. November 2019), wonach Kreditverträge mit der Mercedes-Benz-Bank wegen unzureichender Angaben zur Vorfälligkeitsentschädigung auch noch Jahre nach Abschluss wider-

rufen werden können. Ein Ende des Widerrufsjokers ist somit nicht in Sicht.

In dem Fall, den die Ravensburger Richter nun dem EuGH vorlegen wollen, geht es um einen Widerruf eines Kredits bei der Volkswagen Bank. Die dort verwendeten Formulierungen finden sich nach Angaben der Anwälte jedoch in dieser und in ähnlicher Form in nahezu jedem Verbraucherdarlehensvertrag, der zwischen dem 11. Juni 2010 und heute in Deutschland abgeschlossen wurde – weit über den Bereich der Kfz-Finanzierung hinaus.

Sollte der Europäische Gerichtshof dem unbegrenzten Widerrufsjoker keine Absage erteilen, könnte das somit erhebliche Folgen haben. Dann könnte womöglich auch der Käufer einer reparaturanfälligen Waschmaschine künftig seinen Vertrag, mit dem das Gerät finanziert wurde, nachträglich widerrufen und der Bank das Gerät zurückgeben – nicht aus Unzufriedenheit mit dem Kredit an sich, sondern wegen der Mängel des Produkts. Das mag dann zwar rechtlich in Ordnung sein, redlich erscheint es nicht.

Ein solches Urteil, das den Widerrufsjoker quasi widerbeleben würde, wäre im Übrigen auch nur sehr bedingt verbraucherfreundlich. Derjenige, der sich eines Produkts durch Rückabwicklung des Kreditvertrags entledigen und dafür ein neues zu Minizinsen finanzieren kann, freut sich natürlich. Die Bank wird die damit verbundenen Kosten aber in irgendeiner Form in ihre Konditionen einpreisen. Diejenigen Kunden, die ihren Kredit redlich abbezahlen und den Vertrag durchhalten, müssen dann für die übrigen mitbezahlen. Red.

ALTERSVORSORGE

R+V wird flexibel

Wenn es klassischen Altersvorsorgeprodukten an einem fehlt, dann ist das Flexibilität. Die Marktforschung hat jedoch längst gezeigt, dass es genau das ist, was sich Vorsorgesparer wünschen, um ihr Sparverhalten an veränderte Rahmenbedingungen anpassen zu können. Fehlt diese Flexibilität, dann sinkt die Abschlussbereitschaft. Insurtechs haben längst darauf reagiert und Vorsorgemodelle entwickelt, bei denen Sparraten variabel sind und bei Bedarf

auch Geld entnommen werden kann. Mit dem Produkt Safe + Smart zieht die R+V jetzt nach. Kunden können ihr Geld individuell und jederzeit neu kostenfrei zwischen einem sicheren Kapital und einem Chancen-Kapital aufteilen. Zudem besteht immer die Möglichkeit, Zuzahlungen zu leisten oder kostenfrei Auszahlungen vorzunehmen. So will man all jenen entgegenkommen, die

sich die Sicherheit einer Rentenversicherung wünschen, gleichzeitig aber flexibel bleiben wollen.

Natürlich birgt ein solches Modell immer die Gefahr, dass für die Altersvorsorge angespartes Guthaben zwischen durch angetastet wird. Wenn das Mehr an Flexibilität allerdings zu mehr grundsätzlicher Vorsorgebereitschaft führt,

wiegt das diesen Nachteil mehr als auf. Dem mündigen Verbraucher darf man durchaus zutrauen, dass er nur dann auf sein Vorsorgekapital zurückgreift, wenn es gar nicht anders geht. Und die Flexibilität funktioniert ja auch in die andere Richtung: Wer beispielsweise Sonderzahlungen erhält oder etwas erbt, der kann auch mehr einzahlen als ursprünglich geplant. Red.