MITARBEITER

Abschied vom „Bankbeamten“

22 Jahre sind eine lange Zeit – im digitalen Zeitalter mehr denn je. Genauso alt ist die bisher geltende Ausbildungsordnung für Bankkaufleute. Seit ihrem Inkrafttreten im Jahr 1998 hat sich das Berufsbild für Bankkaufleute – wie in vielen anderen Berufen auch – grundlegend verändert. Damit muss die Ausbildung Schritt halten. Am 1. August 2020 wird es soweit sein. Dann tritt die überarbeitete Ausbildungsverordnung in Kraft, die Mitte Februar im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurde. Der neue Ausbildungsjahrgang 2020 wird also nach den neuen Vorgaben geschult.

Neben die erforderlichen bankfachlichen Kompetenzen wie Vermögensbildung, Vorsorge, Kreditgeschäft oder Bau- und Unternehmensfinanzierung rücken mit der neuen Ausbildungsordnung auch kommunikative Fähigkeiten wie die Beratungskompetenz in den Mittelpunkt. Auch neue digitale Aspekte und Fähigkeiten wurden aufgenommen. Stärker als bisher sollen auch vollständige Arbeitsprozesse wie der Verlauf eines Beratungsgesprächs erlernt werden. Insgesamt wird die Bankausbildung damit digitaler, transparenter, kunden- und praxisorientierter.

Die Abschlussprüfung wurde auf zwei Termine gestreckt: einen nach der Hälfte der Ausbildung, einen weiteren zum Abschluss. Die mündliche Abschlussprüfung umfasst nun auch ein Kundenberatungsgespräch inklusive Einsatz digitaler Medien. Diese Anpassungen haben vermutlich gleich mehrere Vorteile: Zum einen ist das Berufsbild des „Bankbeamten“ damit endgültig passé. Fachwissen bleibt zwar weiterhin wichtig, die kommunikativen Fähigkeiten bekommen aber in der Ausbildung den Stellenwert, den sie in der täglichen Arbeit schon längst haben. Damit dürfte künftig der Schulungsbedarf an dieser Stelle geringer werden.

Dass auch vernetztes Denken, der Einsatz digitaler Arbeitsmittel und projektbezogenes Arbeiten in die Ausbildung aufgenommen wurden, könnte zudem dazu beitragen, den Beruf des Bankkaufmanns für potenzielle Auszubildende wieder interessanter zu machen, als er das in den letzten Jahren war. In Zeiten des Fachkräftemangels, in denen Auszubildende immer schwerer zu gewinnen sind, ist auch das sicher nicht zu vernachlässigen. Red.

GELDANLAGE

Wertpapierkultur in Gefahr?

Nach wie vor sind die Deutschen Meister im Parken ihres Angesparten. Das hinterlässt Bremsspuren in der GuV der Kreditinstitute. Große Sichteinlagen, so Dr. Ulrich Netzer vom Sparkassenverband Bayern, werden „betriebswirtschaftlich auf Dauer zur Belastung.“ Auch die bayerischen Sparkassen haben deshalb ihre Bemühungen um mehr Wertpapiersparen verstärkt – mit Erfolg. Die Anzahl der Fondssparpläne stieg 2019 um 121 632 Verträge oder 15 Prozent. Solche Zahlen dürfen allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Wertpapierkultur in Deutschland keineswegs robust und fest etabliert ist. Solange es an den Märkten nur aufwärts ging, war es leicht, Kunden für das Fondssparen zu gewinnen. Die Wertpapierkultur schien sich zu verstetigen. Es war aber klar, dass es nicht ewig so weitergehen konnte. Von einer echten Wertpapierkultur wird man erst dann sprechen können, wenn die Sparer auch dann bei der Stange bleiben, wenn es einmal abwärts geht.

Gut möglich, dass das neue Corona-Virus nun die Bewährungsprobe für die neue Wertpapierkultur in Deutschland darstellt. Die Bremsspuren, die die Folgen der Epidemie in der globalen Wirtschaft hinterlässt, haben die Börsen zwar lange erstaunlich kalt gelassen. Seit das Virus aber Europa und auch Deutschland erreicht hat, sieht das anders aus. Jetzt ist es mit den Dax-Rekorden erst einmal vorbei und nun muss sich zeigen, wie die Sparer, die zum großen Teil noch über wenig Wertpapiererfahrung verfügen, damit umgehen.

Nach dem Schock über den Zusammenbruch des neuen Marktes und den schlechten Erfahrungen mit der „Volksaktie“ der Telekom hatten seinerzeit viele Anleger dem Börsengeschehen wieder den Rücken zugekehrt. Das ist allerdings nun auch schon wieder rund 20 Jahre her und muss keine Blaupause für die Reaktionen auf die „Corona-Krise“ sein. Schließlich waren die Rahmenbedingungen – allen voran das Zinsumfeld – damals andere.

In einem Umfeld, in dem Spareinlagen noch einigermaßen attraktiv verzinst wurden, fiel es Anlegern damals leichter, Verluste zu realisieren, das als „Lehrgeld“ zu verstehen und zu klassischen Sparprodukten zurückzukehren. Heute haben sie die Wahl, die Krise auszusitzen und zu warten, bis der Wert ihrer Anlagen sich erholt – oder die Verluste zu realisieren, ihr Vermögen als Sichteinlage parken und einen Realzinsverlust zu erleiden, womit die Verluste unter dem Strich noch größer würden.

Zumindest bei den Beratungskunden der Banken kann das Corona-Virus somit zum Test für die Qualität der geleisteten Beratung werden. Diejenigen Kunden, die wirklich verstanden haben, wie das Fondssparen funktioniert, wer-

DIE ZAHL

6 Prozent der Deutschen investieren bisher in nachhaltige Fonds. Das geht aus der Gothaer Anlegerstudie 2020 hervor, für die die Forsa Politik- und Sozialforschung im Januar 2020 bereits zum elften Mal im Auftrag der Gothaer Asset Management AG 1 001 Bundesbürger ab 18 Jahren nach einem systematischen Zufallsverfahren ausgewählt und mithilfe computergestützter Telefoninterviews befragt hat. Auf die Frage, welche Facette von Nachhaltigkeit – Umwelt- und Klimaschutz, soziale Gerechtigkeit oder verantwortungsvolle Unternehmensführung – ihnen bei der Geldanlage am wichtigsten sei, nannten 44 Prozent der Befragten den Umwelt- und Klimaschutz. Bei den 18- bis 29-Jährigen sind es sogar 68 Prozent, gefolgt von den 45- bis 59-Jährigen, wo 42 Prozent dieser Aspekt am wichtigsten ist. 53 Prozent der Befragten sind bereit, in eine nachhaltige Geldanlage zu investieren, auch wenn sie gleichzeitig eine geringere Rendite erhalten würden. Besonders ausgeprägt ist diese Einstellung bei den 18- bis 29-Jährigen (60 Prozent). Red.

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

den mit hoher Wahrscheinlichkeit ihre Sparpläne weiterhin durchhalten – in der Hoffnung auf bessere Zeiten, die sicher auch wieder kommen werden. Wo klassische Sparer hingegen gegen besseres Wissen ins Wertpapiersparen hineinberaten wurden, obwohl ihre Risikotoleranz nahe Null liegt, wird sich das mindestens in einem hohen Anteil an besorgten Kundennachfragen niederschlagen, auch wenn das Beratungsprotokoll die Banken vermutlich besser vor Fehlberatungsklagen schützt als früher.

Denn auch das ist klar: So sinnvoll das Wertpapiersparen für die Altersvorsorge auch ist und so dringend Banken und Sparkassen ihren Einlagenüberhang zu reduzieren suchen: Der Grundsatz, dass die Anlageempfehlung zum Kunden passen muss, gilt auch weiter. Auch weiterhin gibt es deshalb Kunden, denen Berater guten Gewissens keine Wertpapiere verkaufen können. Hier hilft dann vielleicht doch nur noch die Kooperation mit einer Zinsplattform.

Sollte sich jetzt erweisen, dass die Banken in Sachen Beratungsqualität nichts dazugelernt haben, dann dürfte die aktuelle Krise die Wertpapierkultur in Deutschland tatsächlich auf lange Zeit abwürgen. Das scheint aber doch eher unwahrscheinlich – nicht nur, aber auch dank der Regulierung. Red.

FINTECHS

Brexit für N26

Auf dem Weg zum europäischen Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen sind Fintechs Vorreiter. Kaum ein Unternehmen, dessen Geschäftsmodell nicht auf internationale Expansion abzielt. Die Skalierung ist bei den digitalen Geschäftsmodellen der jungen Unternehmen ohne Altlasten in der IT ohnehin gegeben. Und das nötige Wachstum lässt sich meist ohnehin nur durch einen internationalen Ansatz erreichen. In dem Moment allerdings, wo das Geschäftsmodell in regulierte Bereiche vorstößt, für die eine Zulassung durch die Aufsicht erforderlich ist, kann dieses Konzept an Grenzen stoßen. Im Fall von N26 ist das der Brexit. Weil nach dem EU-Austritt Großbritanniens das EU-Passporting im Vereinigten Königreich nicht mehr funktioniert, stellt N26 das dortige Geschäft mit eigenen Angaben zufolge mehreren Hunderttausend Kunden Mitte April ein.

Anscheinend hat man es nicht für lohnend befunden, den Aufwand zu betreiben, die mit der Beantragung einer britischen Banklizenz zweifellos verbunden gewesen wäre. Andere Märkte bieten aus Sicht des Unternehmens offenbar noch genug Wachstumspotenzial,

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

sodass das Vereinigte Königreich verzichtbar scheint. Gut möglich, dass dabei auch die Marktstärke des britischen Wettbewerbers Revolut eine Rolle gespielt hat. Wie dem auch sei: Der Rückzug von N26 aus Großbritannien zeigt einmal mehr, wie sehr das Fintech mittlerweile in der Realität des Bankgeschäfts mit allen Folgen der Regulierung angekommen ist. Red.

VERBUNDSTRATEGIE

Genossenschaftsverband rügt schiefe Wahrnehmung

Ingmar Rega, der Vorstandsvorsitzende des Genossenschaftsverbands, ärgert sich. In der öffentlichen Wahrnehmung gebe es eine Schieflage. Denn es werde viel mehr über die Weitergabe von Negativzinsen seitens der Banken an die Kunden diskutiert als über den ausbleibenden Vermögensaufbau für die Altersvorsorge – und das, obwohl von Negativzinsen oder „Verwahrentgelten" eine sehr viel kleinere Gruppe betroffen ist. Unter den Mitgliedsbanken des Genossenschaftsverbands haben bisher nur „sehr wenige Banken" Negativzinsen „an relativ wenige Kunden" weitergegeben.

Der Grund für die angesprochene Wahrnehmungsverzerrung ist naheliegend: Es ist nun einmal sehr viel einfacher, medienwirksam über mögliche Verbote der Weitergabe von Negativzinsen zu sprechen, als wirksame steuerliche Anreize für die (kapitalmarktorientierte) Altersvorsorge zu setzen. Während also die Impulse aus der Politik für die Altersvorsorge weiterhin ausbleiben, stimmen die politisch Verantwortlichen lieber in die Bankenschelte ein, um von den eigenen Versäumnissen abzulenken.

Die Erfolge der Bemühungen der Banken, wenn es darum geht, Kunden von einem langfristigen Vermögensaufbau jenseits des Tagesgeldkontos zu gewinnen, werden dagegen viel zu wenig gewürdigt, so Rega. Stattdessen wirft die Politik Banken und Sparern mit ihren Plänen zur Finanztransaktionssteuer eher noch Knüppel zwischen die Beine und gefährdet damit die beginnende Veränderung des Anlageverhaltens, die Rega als noch zartes Pflänzchen bezeichnet.

Natürlich liegen die Bemühungen der Banken um das Wertpapiersparen ebenso in ihrem eigenen Interesse wie dem der Kunden. Denn die verstärkte Beratung in Richtung Wertpapiere stärkt die Ertragslage der Banken und die Rendite der Kunden. Die Ertragswirkung von „Verwahrentgelten" wird dagegen nach Einschätzung Regas überzeichnet. Bei beratungsresistenten Kunden seien sie aber durchaus legitim. Immerhin setzt sich die Entwicklung der letzten Jahre auf der Einlagenseite kontinuierlich fort. Mit 5,4 Prozent fiel das Wachstum bei den Mitgliedsbanken des Genossenschaftsverbands sogar noch höher aus als im Vorjahr; bei den täglich fälligen Sichteinlagen lag das Plus sogar bei 8,7 Prozent auf über 245 Milliarden Euro. Ihr Anteil an den gesamten Einlagen stieg damit von 67,3 auf 69,4 Prozent.

Eine ähnliche Schieflage der Wahrnehmung wie bei den Negativzinsen registriert der Verband auch beim Thema Bankenstruktur. Auch hier werde die Diskussion, die sich vornehmlich um die privaten Großbanken und eine zu geringe Bankenkonzentration in Deutschland dreht, den tatsächlichen Verhältnissen oft nicht gerecht, so der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Siegfried Mehring. Denn in einem Land, dessen Wirtschaft stärker als in anderen Ländern mittelständisch geprägt ist, decke das bewährte Drei-Säulen-System der Kreditwirtschaft mit einer großen Zahl regionaler Institut passgenau die Unterschiedlichen Erfordernisse der Wirtschaft ab. Pauschale Aussagen zur Bankenstruktur seien wenig hilfreich.

Das Thema Größe gewinnt gleichwohl an Relevanz. So können Fusionen helfen, durch Skalierung die Ertrags- und Innovationskraft zu erhalten, auch wenn es dabei keinen Automatismus gibt. 21 Fusionen im Verbandsgebiet im Jahr 2019 spiegeln die schwierigen Rahmenbedingungen wider. Für 2020 sind bisher 12 geplante Zusammenschlüsse gemeldet.

Zunehmend entstehen dabei Flächenbanken mit hoher räumlicher Ausdehnung in den ländlichen Räumen. Deshalb ist die durchschnittliche Bilanzsumme der Banken doppelt so schnell gestiegen wie die aggregierte. Im Durchschnitt wiesen die Mitgliedsbanken des Genossenschaftsverbands 2019 eine Bilanzsumme von 1,3 Milliarden Euro auf – 11,5 Prozent mehr als 2018.

Als Alternative zur Fusion nennt der Verband allerdings auch Kooperationen. Einer Mitgliederumfrage zufolge kooperieren 35 Prozent der Banken bereits in Teilbereichen, weitere 50 Prozent planen eine Zusammenarbeit. Und lediglich 16 Prozent können sich so etwas gar nicht vorstellen. Banken teilen sich zum Beispiel Kundendialogcenter. Erste Ansätze gibt es auch auf der Ebene der Marketingabteilungen. Sehr weit gediehen sind Kooperationen bei Geldautomaten und SB-Stellen. Bei personenbesetzten Filialen planen dagegen nur vier Prozent der Banken eine Zusammenarbeit. Dafür, dass Modelle der Zusammenarbeit mit Sparkassen, wie es die Frankfurter Volksbank mit der Taunussparkasse tut, sich flächendeckend ausbreiten werden, gebe es jedoch keine Anzeichen. Red.

FINANZVERTRIEB

MLP: Hochschulbereich lässt Beraterzahlen steigen

MLP hat die Saat für weiteres Wachstum gesät. Das sagte der Vorstandsvorsitzende Dr. Uwe Schroeder-Wildberg bei der Bilanzpressekonferenz 2019. Ein wichtiges „Saatkorn" ist dabei der Hochschulbereich, in den das Unternehmen in den letzten Jahren 19 Millionen Euro investiert hat. Im kommenden Jahr soll hier der Break-Even erreicht werden.

Auszuzahlen beginnen sich die Investitionen schon jetzt. Sichtbar wird das an den Beraterzahlen. 2018 konnte hier zum ersten Mal seit 2007 wieder ein Wachstum erreicht werden, und zwar um 19 Berater. 2019 betrug das Plus bereits 53 Berater. Ein Wachstum dieser Größenordnung hatte das Unternehmen zuletzt vor 13 Jahren. „Im jungen Bereich" hat MLP derzeit 330 Berater – mehr als doppelt so viele wie 2017 (150). Bis 2022 soll ihre Zahl auf 500 bis 600 steigen und somit auch die Zahl der insgesamt für MLP tätigen Berater auf 2 200 bis 2 280 erhöhen. Mit der steigenden Beraterzahl legt schon jetzt das Tempo des Wachstums bei den Kundenzahlen zu. Hier sieht Schroeder-Wildberg einen enormen Hebel für die künftigen Jahre.

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

Der Hochschulbereich trägt derzeit 15 Prozent zu den Gesamterlösen bei. Im Kern geht es beim Ausbau dieses Geschäftsfelds, mit dem MLP sich auf die eigenen Wurzeln besinnt, jedoch um die Langfristperspektive. Bei den Studenten stehen zwar zunächst Konto und Versicherungsschutz im Vordergrund. Ziel ist es aber, so den Grundstein für eine möglichst langfristige Kundenbeziehung im Sinne einer Begleitung durch alle Lebensphasen zu legen – quasi von der Uni bis zur Bahre. Red.

KOMMUNIKATION

DEVK: Klimaschutz mit Kundenrabatt

Nachhaltigkeit – allen voran der Klimaschutz – wird auch für Finanzdienstleister immer mehr zum Thema. Denn wenngleich die Klimaschutzdiskussion das konkrete Verhalten von Verbrauchern in vielen Bereichen kaum verändert, lassen sich mit Maßnahmen zum Thema die Imagewerte aufpolieren. Ein gutes Beispiel, wie das gelingen kann, gibt die DEVK. Der Versicherer belohnt das klimafreundliche Verhalten von Autofahrern, die ihr Fahrzeug auch einmal stehenlassen und auf Bus und/oder Bahn umsteigen.

In der Kfz-Versicherung gewährt das Unternehmen für Pkw bis zu 7 Prozent Beitragsrabatt, wenn die Versicherten den Besitz einer Bahncard nachweisen können. Wer ein Jobticket oder eine Jahreskarte für Bus und Bahn besitzt, erhält bei Vorlage einen Nachlass von 5 Prozent auf die Prämie.

Versicherungsmathematisch lässt sich der gewährte Rabatt vermutlich durchaus rechtfertigen. Denn wer eine Bahncard und/oder eine Jahreskarte für den ÖPVN besitzt, der fährt mit hoher Wahrscheinlichkeit weniger häufig mit dem Auto als derjenige, der ganz darauf verzichtet. Und wer weniger fährt, senkt damit zugleich die Wahrscheinlichkeit, einen Schaden zu verursachen. Im Grunde ist der Bahncard- oder Jahreskarten-Rabatt insofern eine Art Telematik-Tarif light.

Bei den betreffenden Kundengruppen lässt sich durch die Preisnachlässe die Kundenzufriedenheit steigern und gleichzeitig die eigene Wettbewerbsfähigkeit im preislich hart umkämpften Wettbewerb der Kfz-Versicherer stärken. Nicht zuletzt lässt sich das Thema kommunikativ hervorragend nutzen. Denn so kann das Unternehmen mit seinem Engagement fürs Klima punkten. Und das zahlt ohne Zweifel auf die Sympathiewerte der Marke ein. Weil auch die Kunden selbst profitieren, könnte dieser Effekt sogar noch größer sein als etwa bei der Ankündigung der Santander Consumer Bank, dass der Santander-Konzern ab 2020 klimaneutral agieren will. Red.

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