WERTPAPIERGESCHÄFT

Digitale Anlageberatung bei der ING

Mit Blick auf das Wertpapiergeschäft gibt es im Grunde drei Gruppen von Privatkunden: Die einen, für die alles, was nicht festverzinslich ist, gar nicht erst infrage kommt, diejenigen, die sich in dem Thema zuhause fühlen und ihre Entscheidungen vollständig alleine treffen, und dazwischen die große Gruppe derjenigen, die im Grunde gern in Wertpapiere investieren würden, sich aber von der großen Auswahl überfordert fühlen. Online-Banken haben sich lange primär auf die Selbstentscheider konzentriert. Mit dem Fortdauern der Zinsmisere jedoch sind zunehmend jene Kundengruppen in den Fokus geraten, die Hilfe brauchen. Für sie werden verstärkt Tools entwickelt, die ihnen – anders als digitale Vermögensverwalter – die Anlageentscheidung nicht vollständig abnehmen, diese Entscheidung aber doch weitestgehend unterstützen wollen.

Seit dem 18. Mai bietet nun auch ING Deutschland eine solche digitale Unterstützung bei der Suche nach der passenden Wertpapieranlage an. Der Name „Komfort-Anlage" ist dabei Programm: Das Wertpapiersparen soll so einfach wie möglich werden. Ähnlich einem „Wahl-O-Mat" beantworten Kunden online zunächst zehn Fragen, zum Beispiel zum Anlagehorizont, zur Risikobereitschaft, zu finanziellen Zielen, Gehalt und Vermögen. Die Anlageempfehlung fußt auf einem von sieben weltweit gestreuten, auf Nachhaltigkeitskriterien der ING geprüften Fonds, deren Basis 20 ETF- und Indexfonds sind. Damit deckt das Angebot über 10000 Aktien und Anleihen aus 50 verschiedenen Ländern ab. Falls einer der sieben ING World Funds geeignet ist, kommt am Ende der Strecke eine persönliche Anlageempfehlung mit der passenden Mischung aus Chance und Risiko heraus und es wird ein unverbindlicher Anlagevorschlag gemacht. Kunden haben dann 15 Tage Zeit, sich für den vorgeschlagenen Fonds zu entscheiden. Nach Zustimmung zum Anlagevorschlag wird das dazugehörige, kostenlose Komfort-Depot eröffnet und der passende ING World Fund gekauft.

Als ergänzender Service stehen einem zunächst begrenzten Kundenkreis sogenannte „Anlage-Coaches" zur Verfügung, wenn Unterstützung beim Durchlaufen der digitalen Anlagestrecke gewünscht wird. Dies sind bei der BaFin registrierte Anlageberater. Beratung, ING Komfort-Depot sowie alle Transaktionen sind kostenlos. Fällig wird eine Fondsgebühr von 0,99 Prozent des Kurswertes pro Jahr.

Ziel der neuen „Komfort-Anlage" ist es, die Einstiegshürde in das Wertpapiergeschäft noch weiter zu senken. Bereits im Oktober 2020 hatte die ING die Mindestsparrate für Wertpapiersparpläne auf 1 Euro pro Monat gesenkt. Jetzt geht es darum, das Investieren ähnlich einfach zu machen wie das klassische Sparen.

Der Unterschied zu einem digitalen Vermögensverwalter – auch den hat die ING mit Scalable bereits im Angebot – liegt darin, dass die Komfort-Anlage nicht ganz das „Rundum-Sorglos-Angebot" ist, bei dem der Kunde sich im Grunde um gar nichts kümmern muss, sondern dass er hier das Gefühl bekommt, gewissermaßen weiterhin am Steuer zu sitzen. Wirklich groß ist der Unterschied für den Kunden allerdings nicht. Der dürfte vor allem für die Bank spürbar werden. Denn wo sie den Anlagevorschlag unterbreitet, gehen auch die Fondsgebühren an sie. Vermutlich auch deshalb steht die Komfort-Anlage auf der Website der Bank vor dem Robo-Advisor Scalable. Red.

DIE ZAHL

58 Prozent der Deutschen setzen in der Pandemie in gleichem Maße wie zuvor oder sogar mehr als vor Covid-19 auf digitale Finanzdienstleistungen. Insgesamt liegt Deutschland damit hinter den Entwicklungen in anderen Märkten etwas zurück. Nur Berlin (69 Prozent) liegt deutlich über dem bundesdeutschen Durchschnitt und kann international mithalten. Das geht aus einer Studie von Stripe hervor. Im europäischen Vergleich liegt der Anteil derjenigen Deutschen, die noch nie eine digitale Finanzleistung in Anspruch genommen haben, mit 34 Prozent weiterhin hoch. In Großbritannien sind es nur 21 Prozent. Fintechs halten die Deutschen jedoch eher für vertrauenswürdig als beispielsweise der Franzosen. Dem globalen Durchschnitt von 51 Prozent entsprechend würden 50 Prozent der Befragten in Deutschland bei der Verwaltung ihres Girokontos Fintechs im gleichen Maße oder mehr vertrauen als traditionellen Finanzinstituten. In Frankreich liegt dieser Wert nur bei 36 Prozent. Ihre Konten zu einer vollständig digitalen Bank ohne Filialen umzuziehen, würden 26 Prozent der Befragten in Deutschland in Erwägung ziehen. Auch mit diesem Wert liegt Deutschland etwa im globalen und europäischen Durchschnitt von jeweils 25 Prozent. Die von Stripe in Auftrag gegebene Online-Studie wurde von Yougov in Deutschland vom 14. bis 16. April 2021 durchgeführt. Dabei wurde eine für die deutsche Bevölkerung repräsentative Stichprobe von 2180 volljährigen Personen befragt.

PRIVATINSOLVENZEN

Nachholeffekte durch neues Gesetz

Zehn Jahre lang gab es bei den Zahlen der Privatinsolvenzen in Deutschland nur eine Richtung: abwärts. Damit war es im ersten Quartal dieses Jahres vorbei, so die Zahlen von Crifbürgel. Die Privatinsolvenzen sind in Deutschland in diesem Zeitraum sogar sprunghaft angestiegen, so das zentrale Ergebnisse aus dem „Schuldenbarometer 1. Quartal 2021". Mit 31821 privaten Insolvenzen gab es in den ersten drei Monaten 2021 um 56,5 Prozent mehr Fälle als im Vorjahreszeitraum (20328). Auch für das Gesamtjahr erwartet Crifbürgel steigende Fallzahlen. „Aktuell gehen wir von bis zu 110000 Privatinsolvenzen und damit von einer Verdopplung der Zahlen in diesem Jahr aus", so Geschäftsführer Dr. Frank Schlein. 2020 gab es insgesamt 56324 private Insolvenzen in Deutschland.

Der Anstieg der Insolvenzzahlen betrifft alle Altersgruppen. Die größten Zuwächse gab es jedoch in den beiden jüngsten Alterskohorten. Bei den 18- bis 20-Jährigen mussten 83 Personen und damit

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

93 Prozent mehr eine Privatinsolvenz anmelden. In der Gruppe der 21- bis 30-Jährigen stiegen die Fallzahlen um 84,9 Prozent auf 5 171 Insolvenzen (1. Quartal 2020: 2 797). Die höchste Fallzahl gab es in der Altersgruppe 31 bis 40 Jahre mit insgesamt 8 966 Fällen. Das entspricht gegenüber dem Vorjahreszeitraum einem Anstieg um 61,1 Prozent.

Als Ursache macht die Auskunftei allerdings nicht in erster Linie die Corona-Pandemie, sondern die Gesetzesreform aus, durch die – rückwirkend für alle Insolvenzverfahren, die ab dem 1. Oktober 2020 beantragt wurden – die Zeit bis zu einer Restschuldbefreiung von sechs auf drei Jahre verkürzt wurde. Viele Verbraucher haben mit Blick auf diese Änderung den Beschluss des Bundestags abgewartet und ihren Insolvenzantrag bis dahin zurückgehalten. Der sprunghafte Anstieg der Zahlen im ersten Quartal beinhaltet insofern Nachholeffekte.

Die erwartete Verdoppelung der Fallzahlen im Gesamtjahr 2021 lässt sich jedoch nicht allein damit erklären. Hier kommt wohl doch wieder Covid-19 ins Spiel. Die unmittelbar von der Corona-Pandemie verursachte Insolvenzwelle erwartet Crifbürgel ab dem 2. Halbjahr 2021 und bis in das Jahr 2022 hinein. Sie werde nicht nur Beschäftigte im Niedriglohnbereich betreffen. Sondern auch im mittleren Einkommenssegment könnten die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie, etwa durch Kurzarbeit, existenzbedrohend sein. Zudem werde die höhere Arbeitslosigkeit wieder zu mehr Privatinsolvenzen führen, da die betroffenen Verbraucher bei gleichbleibenden Kosten über weniger Geld verfügen, um ihren Verpflichtungen wie Kreditzahlungen, Mieten oder Finanzierungen nachzukommen. Wie deutlich die Entwicklung bei den Privatinsolvenzen ausfällt, dürfte somit in starkem Maße von der wirtschaftlichen Erholung und der Entwicklung am Arbeitsmarkt abhängen. Red.

ZINSPLATTFORMEN

Wie regulieren?

Nach der Pleite der Greensill Bank im März dieses Jahres war die Diskussion über Zinsplattformen und die Einlagensicherung von Banken entbrannt. Schließlich mussten die gesetzlichen und freiwilligen Sicherungssysteme der privaten Banken dadurch rund 3 Milliarden Euro an Einlagen ersetzen.

Das ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung in Mannheim hat deshalb im Mai dieses Jahres 188 Finanzmarktexperten zu der Frage nach einem möglichen Regulierungsbe-

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

darf befragt. Dabei waren sich fast zwei Drittel der Befragten (65 Prozent) darin einig, dass Zinsplattformen, die Einlagen an Banken vermitteln, die der Einlagensicherung unterliegen, zu mehr Risikoaufklärung gegenüber ihren Kunden verpflichtet werden sollten. 44 Prozent waren der Meinung, die Plattformen sollten dazu verpflichtet werden, das Risiko der Anbieterbanken zu überwachen und gegebenenfalls Banken von der Plattform auszuschließen.

Dass es keine weiter gehende Regulierung der Zinsplattformen geben sollte, da es die Aufgabe der Privatanleger sei, zu prüfen, ob ihre Einlagen bei den Banken sicher sind, fand nur jeder Fünfte der Befragten (21 Prozent), fast jeder Zweite stimmte dieser These nicht zu (49 Prozent). Und nur 12 Prozent sprachen sich gegen eine weitere Regulierung aus, weil die Plattformen aus eigenem Interesse dafür sorgten, dass Banken mit übermäßig riskanten Geschäftsmodellen nicht auf ihrer Plattform vertreten sind. 57 Prozent stimmten diesem Argument nicht zu. Bei allen Aussagen, die es zu bewerten gab, machten zwischen 21 und 30 Prozent der Befragten keine Angaben. Das zeigt, wie schwierig diese Thematik ist, will man nicht durch ein Zuviel an Regulierung das Geschäftsmodell an sich nahezu unmöglich machen.

65 Prozent der befragten Finanzexperten wollen Zinsplattformen, denen eine Schlüsselposition bei der Vermittlung riskanterer Einlagenangebote zukommt, zu mehr Risikoaufklärung gegenüber ihren Kunden verpflichten. Das könnte aber insofern schwierig werden, da das Risiko bei Einlagen im Rahmen der gesetzlichen Einlagensicherung ja gerade nicht bei den Kunden, sondern der jeweiligen gesetzlichen Einlagensicherung liegt, auf die sich die Kunden (zu Recht) verlassen. Solange die Kunden lediglich das Risiko tragen, sich im Fall des Falles mit der jeweiligen Sicherungseinrichtung in Verbindung setzen zu müssen, dürfte eine solche Aufklärung in vielen Fällen ins Leere laufen. Dass die Plattformen aus eigenem Interesse dafür sorgen, dass Anbieter mit übermäßig riskantem Geschäftsmodell nicht auf ihrer Plattform vertreten sind, ziehen 57 Prozent der Befragten in Zweifel. Eine Mehrheit von 44 Prozent lehnt jedoch ab, dass Zinsplattformen im Entschädigungsfall einen Teil der vermittelten Einlagen ersetzen müssen.

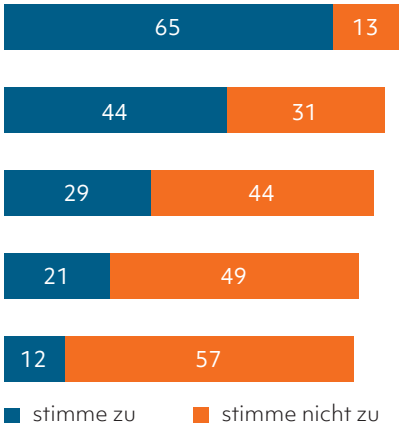
Bei der Reform der Einlagensicherung halten die Studienteilnehmer besonders eine Risikoteilung zwischen Sicherungssystemen und Einlegern und eine verstärkte Aufsicht durch die BaFin für besonders geeignet. 33 Prozent der Befragten sehen es als stark positiv an, wenn Kunden im Entschädigungsfall einen kleinen Selbstanteil von 5 bis 15 Prozent tragen. Weitere 36 Prozent sehen dies positiv. Insgesamt ist das eine Zustimmung von 69 Prozent für eine Beteiligung der Kunden an möglichen Schäden. Wie sich das mit der gesetzlichen Einlagensicherung vertragen würde, wäre aber sicher zu prüfen. Dass eine entsprechende Änderung in der Politik eine Mehrheit finden würde, darf vermutlich bezweifelt werden.

In etwa die gleiche Zustimmung (70 Prozent) findet eine schärfere Prüfung und Überwachung der Institute durch die BaFin. Eine solche sehen 32 Prozent der Befragten stark positiv und weitere 38 Prozent positiv. Ob dies Ausdruck eines starken Vertrauens in die Aufsichtsbehörde ist, wie Dr. Karolin Kirschenmann, stellvertretende Leiterin des ZEW-Forschungsbereichs „Internationale Finanzmärkte und Finanzmanagement, sagt, oder ob es nicht einfach eine Frage der Zuständigkeit ist, sei einmal dahingestellt.

Den Prüfungsverband der deutschen Banken sehen die Studienteilnehmer jedenfalls ein bisschen weniger in der Pflicht. Eine schärferen Prüfung und Überwachung durch ihn sehen 67 Prozent stark positiv (26 Prozent) oder positiv (41 Prozent). Für eine stärkere Risikogewichtung der Beitragsprämien von Banken zum Einlagensicherungsfonds sprechen sich insgesamt 63 Prozent aus (27 Prozent stark positiv, 36 Prozent positiv). Doch gerade hier ließe sich vielleicht am ehesten ansetzen, wenn denn wirklich verstärkt Anbieter mit höherem Risiko über die Plattformen Einlagen einwerben. Red.

Finanzexperten raten zur Regulierung von Zinsplattformen

Zinsplattformen, die Einlagen an der Einlagensicherung unterliegende Banken vermitteln, sollten



Zustimmung zur jeweiligen Aussage, in Prozent (Abweichung zu 100 Prozent „keine Angabe"); n = 188, Umfragezeitraum Mai 2021

Quelle: ZEW

VERSICHERUNGEN

Geno-Banken als Makler – eine neue Option

In den fünf Jahren, seitdem Norbert Rollinger den Vorstandsvorsitz des genossenschaftlichen Versicherers R+V übernommen hat, hat die R+V in Sachen Digitalisierung viel geschafft. Das reicht von der digitalen Vertriebspartnerunterstützung über die digitale Kundenschnittstelle und Produkte für die digitale Welt über Kooperation und Innovation bis hin zur Ökosystemintegration. Mittlerweile gibt es nicht nur eine ganze Reihe von digitalen Services, sondern auch in Sachen Online-Abschluss geht es voran.

Das alles ist gut und wichtig. Es ändert jedoch nichts daran, das ein Bankver-

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

trieb von Versicherungen, der nur Produkte eines Verbundunternehmens anbietet und allenfalls in Randgebieten um Produkte anderer Versicherungspartner ergänzt wird, bei einem vermutlich wachsenden Teil der Kunden zunehmend Gefahr läuft, ein Imageproblem zu bekommen. Denn je mehr Verbraucher daran gewöhnt sind, Produkte jeglicher Art – und das gilt eben auch für Finanzprodukte – online zu vergleichen, desto mehr erwarten sie das auch im Versicherungsbereich. Ein Ausschließlichkeitsvertrieb in der Bankassurance bekommt dann leicht einen negativen Beigeschmack. Das gilt für den Bankvertrieb von Versicherungsprodukten generell, bei Sparkassen ebenso wie bei Genossenschaftsbanken oder privaten Banken.

Immer wichtiger wird es deshalb, nicht nur auf einen oder wenige Produktpartner zu setzen, sondern ergänzend auch als Makler tätig zu werden oder mit einem Makler zu kooperieren. Das hat auch die R+V erkannt und im März 2019 den digitalen Versicherungsmakler Wilhelm gestartet. Richtig zum Fliegen gekommen ist das Projekt, das seitens der R+V auch immer ein bisschen unter der Ladentheke gehalten wurde, aber wohl nicht. Auf der Internetseite von Wilhelm werden derzeit lediglich 21 genossenschaftliche Partnerbanken genannt. Zum Start vor gut zwei Jahren waren es 13 Pilotbanken. Als Produktgeber sind 160 Versicherungsgesellschaften an Bord.

Jetzt ist für Genossenschaftsbanken, die sich als Versicherungsmakler betätigen wollen, noch eine weitere neue Option hinzu gekommen: Vorfina – eine IT-Tochter der Fondsfinanz Maklerservice GmbH, hat mit der Geno Insure GmbH einen Dienstleister für die Gestaltung, den Aufbau und den Betrieb von Versicherungs-Ökosystemen und -Plattformen für genossenschaftlich organisierte Unternehmen in Deutschland gegründet.

Das Unternehmen soll Genossenschaftsbanken sowie ihren Kunden Zugriff zu neutralen Vergleichsportalen ermöglichen und ihnen damit den Zugang zu einem umfassenden Versicherungsökosystem ermöglichen – von Versicherungsprodukten über Vergleichstools bis hin zu einer DIN-zertifizierten Beratungssoftware. Via Smartphone-App oder Website erhalten die Bankkunden Zugang zu einem Portfolio von über 500 Versicherungsanbietern sowie über tausend Tarifoptionen zu der gewünschten Absicherung. Die Bank tritt dabei als Makler auf. Als White-Label-Lösung lässt sich Geno Insure deshalb auch individuell an das Corporate Design und die Corporate Identity der jeweiligen Bank anpassen. Ziel ist es, den Genossenschaftsbanken eine unabhängige und nachhaltige Kundenberatung zu

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

allen Fragen der Versicherung zu ermöglichen, um damit neue Ertragsquellen zu erschließen.

Nun wird es interessant sein, die weitere Entwicklung zu beobachten. Sich auf das Makler-Thema einzulassen, dürfte für Genossenschaftsbanken – und nicht nur für sie – in Zukunft immer wichtiger werden, um Kunden nicht gleich an Insurtechs zu verlieren. Fällt die Entscheidung positiv aus, hat Geno Insure mit der breiteren Basis an Produktgebern sicher ein gutes Argument an der Hand. Wilhelm hingegen kommt aus der eigenen Gruppe. Und mit mehr Banken an Bord ließe sich sicher auch hier die Palette der Versicherungspartner leicht ausbauen. Der schlechteste Weg wäre das sicher nicht. Schließlich geht es ja nicht darum, künftig keine R+V-Produkte mehr zu verkaufen, sondern darum, diejenigen Kunden zu erreichen, denen ein Ausschließlichkeitsvertrieb suspekt ist. Red.

ROBO ADVICE

Wettbewerb um die Sparkassen?

Als Antwort auf den Trend zu digitalen Lösungen und auf neue Wettbewerber hatte die Sparkasse Bremen im Februar 2019 den Robo Advisor Smavesto als eigenes Tochterunternehmen gestartet – entwickelt von einem Projektteam der Sparkasse gemeinsam mit externen KI-Experten. Der Algorithmus stammt von der Firma GET Capital AG, an der die Sparkasse mittlerweile die Mehrheit hält, programmiert wurde Smavesto von der Niiio Finance Group AG, die Depots verwaltet die Baader Bank.

Zwei Jahre nach dem Start können die Bremer nun die Expansion ihres Robos vermelden: Mit der Sparkasse Duisburg setzt der erste externe Vertriebspartner auf Smavesto. Und ihr sollen weitere Vertriebspartner folgen. „Mit anderen Unternehmen aus der Sparkassen-Finanzgruppe sind wir bereits im Gespräch und offen für weitere Kooperationen", so Smavesto-Geschäftsführer Dirk Rollenhagen. Auch ihnen könne Smavesto dabei helfen, neue Zielgruppen zu erschließen, die digitale Lösungen für die Vermögensanlage bevorzugen.

Smavesto ist allerdings nicht der einzige digitale Vermögensverwalter in der Sparkassen-Finanzgruppe. Schließlich hat auch die Deka (wie die genossenschaftliche Union) mit „Bevestor" einen eigenen Robo Advisor am Markt, der unter anderem über den S-Broker vermarktet wird und mit 322 angeschlossenen Sparkassen im Verbund gut etabliert ist. Was die Kosten für die Kunden angeht, bewegen sich Bevestor und Smavesto in etwa auf gleichem Niveau: Bei dem Robo der Deka liegen sie bei 0,8 bis 1,0 Prozent pro Jahr, bei dem der Sparkasse Bremen bei 1,0 Prozent.

Einen Unterschied gibt es bei der Mindestsparrate: Während die digitale Vermögensverwaltung der Deka bereits ab 25 Euro im Monat verfügbar ist, setzt Smavesto die Sparrate mit 50 Euro doppelt so hoch an. Nachhaltige Produkte gibt es bei beiden. Bei Smavesto wählen bereits 20 Prozent der Nutzer das nachhaltige Investieren aus. Mit Auszeichnungen und Spitzenplätzen in diversen Rankings können beide Angebote punkten.

Damit, dass die Tochter der Sparkasse Bremen nun offenbar damit begonnen hat, weitere Vertriebspartner zu akquirieren, kommt innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe also ein Wettbewerb der digitalen Vermögensverwalter auf. Sicher wird man fragen können, ob das der richtige Weg ist oder ob es nicht besser wäre, alles auf ein Pferd zu setzen und damit vielleicht noch mehr Skaleneffekte zu erzielen. Andererseits kann es nicht schaden, zumindest eine Zeit lang beide Angebote nebeneinander laufen zu lassen, um zu sehen, welches das bessere ist. Eine spätere Zusammenführung ist dann immer noch möglich. Das Wichtigste ist in jedem Fall, überhaupt ein digitales Angebot für diejenigen Digital Natives zu haben, die für eine Beratung nicht erreichbar sind. Denn wo das fehlt, dort verliert man diese Kunden an den Wettbewerb außerhalb der Gruppe. Da ist es in jedem Fall besser, sie bleiben „in der Familie". Red.

FINTECHS

Schwierigkeiten beim Erwachsenwerden

Was genau ist ein „Fintech"? Diese Frage ist nicht immer leicht zu beantworten. Schließlich besagt der Begriff an sich nur, dass diese Unternehmen mit Finanzdienstleistungen und mit Technologie zu tun haben. Zu Recht wird „Fintech" oftmals mit „Start-up" in Verbindung gebracht. Das stimmt aber eben nicht immer – allein schon deshalb, weil das Aufkommen der ersten deutschen Fintechs mittlerweile auch schon gut zehn Jahre her ist. Insofern ist es auch nicht unbedingt ganz richtig, wenn in diesem Kontext von „neuen Wettbewerbern" gesprochen wird.

Ein Fintech-Unternehmen ist auch längst nicht immer die kleine, agile „Garagenfirma", die man sich gerne vorstellt. Sondern einige sind größer als so manche Volksbank oder Sparkasse und agieren wie diese auch mit Banklizenz.

Insgesamt lässt sich festhalten: Obwohl mehr als ein Jahrzehnt nach dem Start der ersten Fintechs in Deutschland immer noch mehr als zwei neue pro Woche hinzukommen, wie es Matthias Hach, damals Bereichsvorstand Comdirect, Marketing & Digital Banking Solutions bei der Commerzbank AG, anlässlich der Vorstellung der Comdirect Fintech-Studie im November letzten Jahres sag-

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

te, sind viele von ihnen gewissermaßen erwachsen geworden.

Das zeigt sich unter anderem im Marketing: Fast in jeder zweiten Ausgabe von bank und markt konnte die Redaktion in den letzten zwölf Monaten eine Kampagne eines Fintech-Unternehmens vorstellen, von Holvi, Hepster, Ferratum, Flatex und gleich mehrmals von N26 und auf Seite 12 in diesem Heft die erste TV-Kampagne des Neobrokers Trade Republic. Dass die Finanztechnologieunternehmen inzwischen neben online und Social Media vor allem auch die klassischen Werbemedien wie Plakat oder TV für sich entdeckt haben, kann als Indiz dafür gesehen werden, dass sie sich nicht mehr als Nischenanbieter sehen, sondern in der Breite angekommen sind.

Doch wie Teenager haben auch manche Fintechs gewissermaßen Probleme mit dem Erwachsenwerden. Auch dafür ist N26 ein gutes Beispiel: Im Sommer letzten Jahres machte das Unternehmen, das inzwischen rund 1500 Mitarbeiter zählt, damit Schlagzeilen, die Wahl eines Betriebsrats nicht eben unterstützt zu haben. Und auch mit den gesetzlichen Anforderungen, die an ein Unternehmen mit Banklizenz gestellt werden, tut sich die Neobank offenbar nicht leicht.

So hat die BaFin Mängel in Sachen Geldwäscheprävention festgestellt und deshalb am 11. Mai 2021 gegenüber der N26 Bank GmbH zur Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung angeordnet, angemessene interne Sicherungsmaßnahmen zu ergreifen und Allgemeine Sorgfaltspflichten einzuhalten. Konkret wurde angeordnet, Defizite sowohl im EDV-Monitoring als auch bei der Identifizierung und Verifizierung von Kunden zu beheben sowie eine angemessene personelle und technisch-organisatorische Ausstattung zur Einhaltung ihrer geldwäscherechtlichen Verpflichtungen sicherzustellen. Um die Umsetzung der angeordneten Maßnahmen zu überwachen, hat die BaFin einen Sonderbeauftragten bestellt.

Das ist vor allem deshalb peinlich, als es nicht das erste Mal ist, dass die Aufsicht N26 in Sachen Geldwäscheprävention und Terrorismusfinanzierung rüffelt. Bereits vor zwei Jahren (am 20. Mai 2019) hatte die BaFin das Unternehmen aufgefordert angemessene interne Sicherungsmaßnahmen zu ergreifen und Allgemeine Sorgfaltspflichten einzuhalten. Dabei ging es unter anderem darum, Rückstände im EDV-Monitoring abzuarbeiten, Prozessbeschreibungen und Arbeitsabläufe zu verschriftlichen, eine vorgegebene Anzahl von Bestandskunden neu zu identifizieren sowie eine angemessene personelle und technisch-organisatorische Ausstattung zur Einhaltung ihrer geldwäscherechtlichen Verpflichtungen sicherzustellen.

Untätig geblieben ist das Unternehmen daraufhin nicht. In einer Pressemitteilung, mit der man auf die Anordnung der Aufsicht reagierte heißt es, seit 2019 seien die Investitionen im Kampf gegen Finanzkriminalität und Geldwäsche verdoppelt, die eigenen In-House Expertise sowohl lokal als auch global durch die Einstellung erfahrener Experten aus den Bereichen Risikomanagement, Compliance und Anti-Financial-Crime (AFC) verstärkt und Systeme, Instrumente und Prozesse ausgebaut worden, um Betrug noch schneller und präziser zu identifizieren. Das alles war aber offensichtlich bei Weitem noch nicht genug, sonst wäre es nicht zu einer neuerlichen Anordnung der BaFin gekommen

All denjenigen Bank- und Sparkassenvorständen, die unter der Last der Compliance-Anforderungen stöhnen, hilft das natürlich gar nichts. Und doch mag es ihnen eine gewisse Genugtuung bereiten – lässt sich doch daraus ablesen, dass zumindest nicht mit zweierlei Maß gemessen wird. Red.

MÄRKTE

Wieder mehr größere Unternehmen gegründet

Die Zahl der Unternehmensneugründungen in Deutschland hat im ersten Quartal 2021 wieder zugenommen. Das geht aus den vom statistischen Bundesamt veröffentlichten Zahlen hervor. Insgesamt wurden 165 600 Unternehmen neu errichtet. Das sind 13,2 Prozent mehr als im ersten Quartal 2020 und auch 3,6 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum 2019.

Am lebhaftesten war das Gründungsgeschehen allerdings bei den Nebenerwerbsbetrieben, auf die 94 900 und damit 57,3 Prozent der Neugründungen entfiel. Die Steigerungsrate betrug 29,4 Prozent zum Vorjahreszeitraum und 27,2 Prozent im Vergleich zum ersten Quartal 2019. Besonders hoch war der Anstieg hier unter anderem in der Möbelherstellung und bei den Post-, Kurier- und Expressdiensten.

Es wurden jedoch auch 34 100 größere Unternehmen und 34 500 Kleinunternehmen gegründet. Bei denjenigen Betrieben, deren Rechtsform und Beschäftigtenzahl auf eine größere wirtschaftliche Bedeutung schließen lassen, stieg die Anzahl der Gründungen um 5,9 Prozent gegenüber dem ersten Quartal des Corona-Jahres 2020, blieb aber immer noch um 2,2 Prozent hinter dem ersten Quartal 2019 zurück. Im Unterschied dazu lag die Zahl neu gegründeter Kleinunternehmen im ersten Quartal 2021 deutlich unter dem Niveau des ersten Quartals 2020 (minus 11,5 Prozent). Im Vergleich zum ersten Quartal 2019 sank die Zahl der Neugründungen kleiner Unternehmen sogar um 24,4 Prozent.

Die Rund 25 500 Betriebe mit größerer Bedeutung gaben in den ersten drei Monaten dieses Jahres ihr Gewerbe vollständig auf. Das waren 5,6 Prozent weniger als im Vorjahresquartal. Die Zahl der aufgegebenen Kleinunternehmen sank um 15,3 Prozent auf rund 41 600 und die Zahl der aufgegebenen Nebenerwerbsbetriebe um 2,4 Prozent auf rund 47 300.

Damit war die Gesamtzahl der vollständigen Gewerbeaufgaben mit rund 114 400 Betrieben 8,2 Prozent geringer als im ersten Quartal 2020 und um 17,8 Prozent niedriger als im Vergleichszeitraum 2019. Diese rückläufige Entwicklung dürfte mit den politischen Unterstützungsmaßnahmen in der Corona-Krise zusammenhängen, die die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie für Gewerbetreibende mildern und Gewerbeaufgaben verhindern sollen. Red.

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