PRÄMIENSPARVERTRÄGE

Niederlage mit Ansage

Aussitzen ist für die Finanzbranche nur selten eine Option. Wenn Verbraucherschützer sich auf ein Thema eingeschossen haben, bei dem sie dringenden Handlungsbedarf sehen, dann urteilen über kurz oder lang entweder die Gerichte – oder die Aufsicht schaltet sich ein. Beim Thema Prämiensparverträge ist gleich zweierlei geschehen.

Im Mai 2019 hatte der Bundesgerichtshof ein eher bankenfreundliches Urteil gesprochen: Prämiensparverträge können demnach seitens eines Kreditinstituts nicht vor Erreichen der höchsten Prämienstufe gekündigt werden – danach aber schon. Das hat der unter anderem für das Bankrecht zuständige XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs am 14. Mai 2019 entschieden (Aktenzeichen XI ZR 345/18). Das war für die Banken erst einmal eine gute Nachricht. Seitdem entzündet sich die Kritik der Verbraucherschützer allerdings an einem anderen Aspekt, nämlich an der Tatsache, dass viele dieser Verträge Zinsanpassungsklauseln enthielten und noch immer enthalten, mit denen die Bank oder Sparkasse die vertraglich vorgesehene Verzinsung einseitig ändern kann. Diese Praxis hatte der BGH bereits 2004 für ungültig erklärt. Damit ist in den betreffenden Verträgen eine Vertragslücke entstanden. Unternommen wurde danach allerdings wenig – sehr zum Missfallen von Verbraucherschützern.

Ihre Kritik, dass vielen Sparern dadurch zu wenige Zinsen gezahlt wurden, hat auch die BaFin in ihrer Verbraucherschutzfunktion aufgegriffen. Ende November 2020 lud sie zunächst zu einem „Runden Tisch" unter anderem mit Verbänden der Kreditwirtschaft und Verbraucherschutzorganisationen zu diesem Thema ein, der aber keine „kundengerechten Lösungen" gebracht hat. Ende Januar 2021 kündigte die BaFin dann an, Kreditinstitute über eine Allgemeinverfügung verpflichten zu wollen, Prämiensparkunden nicht nur über unwirksame Zinsanpassungsklauseln zu informieren, sondern auch darüber ob sie dadurch zu geringe Zinsen erhalten haben, und – sofern dies bejaht werden muss – eine entsprechende Nachberechnung anzubieten.

Rund fünf Monate hat die Aufsicht den Banken Zeit gelassen, auf diese Androhung zu reagieren. Am 21. Juni nun hat sie Ernst gemacht und die entsprechende Allgemeinverfügung erlassen. Damit verpflichtet die BaFin Kreditinstitute dazu, Prämiensparkunden über unwirksame Zinsanpassungklauseln und dadurch zu geringe Zinszahlungen zu informieren. In diesen Fällen müssen die Banken ihren Kunden entweder unwiderruflich eine Zinsnachberechnung zusichern oder einen Änderungsvertrag mit einer wirksamen Zinsanpassungsklausel anbieten, der die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BHG) aus dem Jahr 2010 (Urteil vom 13.04.2010 – XI ZR 197/09) berücksichtigt.

Dass die BaFin zu diesem Mittel greifen musste, ist im Grunde ein Armutszeugnis für die Branche. Es war eine Niederlage mit Ansage. Spätestens seit Januar war so gut wie sicher, dass die betroffenen Kreditinstitute nicht umhin kommen würden, ihre Kunden zu informieren und entsprechend Zinsen nachzuzahlen. Die Branche hätte deshalb gut getan, schnell zu reagieren, um der angekündigten Allgemeinverfügung zuvorzukommen. So hätte sich nicht nur der neuerliche Imageschaden vermeiden oder mindestens begrenzen lassen. Vielleicht hätte es in den Medien sogar zu positiven Schlagzeilen nach dem Muster „Sparkasse zahlt Kunden mehr Zinsen" geführt. Stand heute ist die Botschaft: Die Kreditwirtschaft hat ihre Kunden (wieder einmal) übervorteilt. Bei allem Verständnis für die Schwierigkeiten, mit denen die Branche zu kämpfen hat. Das hätte nicht auch noch sein müssen. Red.

DIE ZAHL

89 Prozent der Sparer in Deutschland rechnen in den kommenden sechs Monaten mit anziehenden Preisen. Zwar glaubt die Mehrzahl (66 Prozent), dass sich dies nur leicht bemerkbar macht. Der Anteil derer, die mit stark steigenden Preisen rechnet, erreicht mit 23 Prozent jedoch im Vergleich zu den Vorjahren ein neues Maximum. Das geht aus dem Anlegerbarometer von Union Investment für das zweite Quartal 2021 hervor. 40 Prozent derjenigen, die einen Preisanstieg erwarten, machen sich deshalb Sorgen um ihre Ersparnisse, weitere 11 Prozent sind sogar sehr besorgt. Dennoch nimmt die Mehrheit der Befragten (75 Prozent) keine Veränderungen an ihren Geldanlagen vor, 9 Prozent möchten zunächst mit einem Bankberater sprechen. 16 Prozent wollen Gelder umschichten, darunter hauptsächlich Männer (59 Prozent). Mit Blick auf die Entwicklung an den Märkten erwarten 57 Prozent in den kommenden sechs Monaten steigende Aktienkurse (plus 18 Prozentpunkte im Vergleich zum zweiten Quartal 2020). 57 Prozent ziehen daraus jedoch keine Konsequenzen. Die meisten von ihnen glauben, dass dies langfristig gesehen nichts bringt (48 Prozent). 10 Prozent wollen sich Rat bei einer Bank einholen, 9 Prozent warten auf einen Impuls von dort. Und 19 Prozent wollen von sich aus ihre Geldanlage umschichten. Unter den Befragten zwischen 20 und 29 Jahren sind dies mit 42 Prozent besonders viele. Auch beim Sparverhalten wollen die Befragten trotz der erwarteten Preisentwicklung nicht viel ändern: 67 Prozent werden nicht mehr und nicht weniger sparen als bisher. 19 Prozent möchten künftig mehr Geld zurücklegen, 13 Prozent weniger.

VERBUNDSTRATEGIE

Neue Stärkung für das Regionalprinzip?

Durch die Digitalisierung ist das Regionalprinzip bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken schleichend ausgehöhlt worden. Denn seit Bankgeschäfte immer häufiger ausschließlich digital erledigt werden, sehen Kunden weniger Sinn darin, nach einem Umzug die Hausbank zu wechseln. Hauptargument dafür, dies dennoch zu tun, sind Beratung und Serviceleistungen, die vor Ort nach wie vor nur für die eigenen Kunden und nicht für die von Schwesterinstituten erbracht werden können. Durch den Vormarsch der digitalen Beratung per Video oder Chat verliert indessen auch dieser Aspekt an Bedeutung. Viele Genossenschaftsbanken haben dieser Entwicklung inzwischen Rechnung getragen. Etliche

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

bieten ihre Leistungen offiziell bundesweit online an, noch mehr haben zumindest ihre Satzung geändert, die den Kundenkreis auf Personen mit Wohnsitz im eigenen Geschäftsgebiet beschränkte.

Durch immer mehr Kooperationen von Genossenschaftsbanken und Sparkassen in Form von SB-Standorten oder Gemeinschaftsfilialen könnte das Regionalprinzip aber vielleicht wieder eine neue Stärkung erfahren. In solchen Standorten nämlich, an denen Geldautomaten von VR-Bank und Sparkasse gemeinsam betrieben werden, kann es dazu kommen, dass die im Verbund eigentlich auch für Kunden anderer Institute kostenfreie Bargeldversorgung ausgehebelt wird und Bargeldabhebungen nur noch für die Kunden der jeweiligen Kooperationspartner kostenfrei sind.

Je mehr solche Kooperationen Usus werden, umso stärker könnte die Bargeldversorgung zum neuen Argument dafür werden, das Konto doch zu einer Bank vor Ort zu verlagern. Überbewerten sollte man diesen Aspekt indessen nicht. Schließlich stehen im Einzelhandel mittlerweile genügend alternative Möglichkeiten zur Verfügung, sich mit Bargeld zu versorgen. Und nicht zuletzt verliert das Bargeld nicht erst seit Corona ohnehin permanent an Bedeutung. Red.

DIGITALE ÖKOSYSTEME

Überschätzte Potenziale für Banken?

Auf der Suche nach neuen Ertragsquellen, mit denen sich wegbrechende Zinserträge kompensieren lassen, fokussieren sich Banken immer stärker auf Zusatzdienste, die mit den eigentlichen Finanzdienstleistungen nichts zu tun haben. Nicht alles davon ist neu. Namentlich Extras aus den Bereichen Shopping und Freizeit/Reisen sind in vielen Mehrwertkontopaketen, wie sie vor allem Sparkassen anbieten, schon integriert. Auf dem Weg zum digitalen Ökosystem geht es jedoch darum, diesen Ansatz noch stärker auszubauen.

In welchem Ausmaß sich die Mühe tatsächlich lohnt, ist bisher noch nicht wirklich geklärt. Denn hierzulande ist die Ausgangsbasis noch eine ganz andere als zum Beispiel in China oder auch – etwas näher – der Türkei. Bei einer Online-Umfrage hat Civey am 7. und 8. Juni dieses Jahres 2575 Personen repräsentativ befragt, zu welchen Themen sie sich vorstellen könnten, von ihrer Bank Hilfe und Unterstützung zu erhalten. Zur Wahl standen Mobilität und Verkehr, Reisen und Urlaub, Sicherheit, Beruf und Bildung, Nachhaltigkeit, Wohnen, Shopping und Freizeit sowie Gesundheit und Medizin. Ernüch-

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

terndes Ergebnis: Mehr als zwei Drittel der Befragten (67,9 Prozent) hatten bei keinem dieser Themenfelder Interesse an Leistungen von ihrer Bank. Bei Menschen über 50 war das Interesse geringfügig höher. Von ihnen hatten „nur" 66,8 Prozent kein Interesse. Dagegen lag bei Frauen – anders, als man es vielleicht vermuten könnte – das Desinteresse mit 70,4 Prozent um 2,5 Prozentpunkte höher als in der Gesamtstichprobe.

Potenzial scheinen vor allem Mehrwertleistungen im Bereich Wohnen zu bieten. Hier ist das Interesse am höchsten: 22,4 Prozent aller Befragten können sich hier Unterstützung seitens ihrer Bank vorstellen, unter den Frauen 19,0 Prozent, unter den über 50-Jährigen 21,4 Prozent. Das mag daran liegen, dass hier eine gewisse Nähe zur Kerndienstleistung der Bank, der Baufinanzierung, noch am ehesten wahrgenommen wird. Es kann jedoch auch damit zusammenhängen, dass Banken bei diesem Themenfeld schon am weitesten sind, wenn es um die Abrundung des eigenen Angebots um Leistungen von Partnern geht.

Auch im Bereich Sicherheit – ebenfalls ein Bereich, der als Kernkompetenz von Banken wahrgenommen wird – stoßen Zusatzangebote auf vergleichsweise offene Ohren mit Zustimmungsraten von 8,2 bis 8,7 Prozent. Die Bank als Shoppingplattform können sich dagegen nur 1,2 Prozent der Befragten vorstellen. Einstweilen denkt also offenbar ein großer Teil der Kunden noch: „Schuster, bleib bei Deinen Leisten." Damit scheint der Weg der Banken bei der Transformation zur Plattform noch sehr lang zu sein. Red.

NEGATIVZINSEN I

Verhaltensökonomisch ein Segen?

Immer mehr Kreditinstitute sehen sich gezwungen, Negativzinsen in Form von sogenannten Verwahrentgelten an ihre Kunden weiterzureichen. Was Verbraucherschützer naturgemäß aufregt, muss gar nicht schlecht sein, sagt Nikolas Kreuz, Geschäftsführer der Invios GmbH. Denn wenn Banken ihren Kunden Negativzinsen berechnen, werde der Vermögensverlust direkt sichtbar – anders als die Schneise, die die Inflation ins Vermögen schlägt. Verhaltensökonomisch seien Negativzinsen somit ein Weckruf, über die eigene Kapitalanlage nachzudenken und damit dem auf dem Konto nicht sichtbaren Realzinsverlust durch die Inflation entgegenzuwirken. „So betrachtet ist der um sich greifende Negativzins fast schon ein willkommener Auslöser, der dazu antreibt, sich mit seinem Kapital zu beschäftigen, so Kreuz. „Mit dem positiven Nebeneffekt, einen viel größeren

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

Wertverlust aus anderer Quelle zu vermeiden."

Allerdings schränkt Kreuz ein: „Aus Sicht der Neuro-Finanz ist der Schmerz, den wir durch den Negativzins empfinden, ein schlechter Ratgeber." Er verleitet zu einer panikartigen Fluchtreaktion, viele stecken Geld in fragwürdige Investments, nur weil die ein paar Prozente mehr versprechen, oder gehen gleich in Kryptowährungen". Von Null auf Bitcoin sei deshalb keine gute Idee. Rational betrachtet ist das natürlich richtig. Und dennoch: Bei klassischen Sparern, die sich unter dem Eindruck von Negativzinsen in Wertpapieranlagen hineinberaten lassen, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass sie sich damit nicht restlos wohlfühlen. Schließlich sind Aktien und Fonds für sie ja nur ein „Plan B". Ob sich so eine stabile Wertpapierkultur aufbauen lässt, sei einmal dahingestellt.

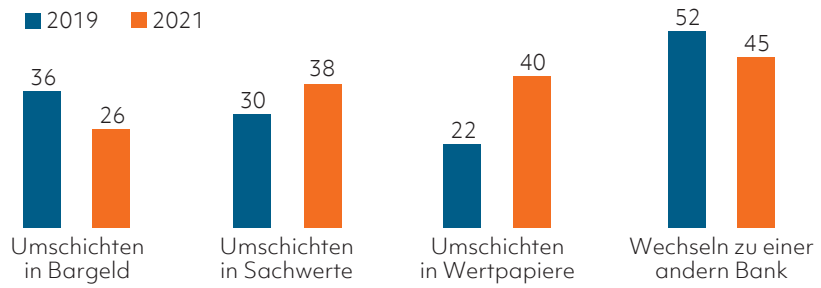
Für Kreditinstitute, die ihre Beratung in diesem Sinne ausrichten, besteht dadurch in jedem Fall ein Imagerisiko. Denn all jene, die ohne Negativzinsen beim klassischen Sparkonto oder Tagesgeldkonto geblieben wären, werden es ihrer Bank oder Sparkasse und nicht der EZB anlasten, wenn sich Wertpapieranlagen nicht wie gewünscht entwickeln, sprich auch einmal Verluste auftreten. Die wenigsten werden sich die Mühe machen, mögliche Verluste dem inflationsbedingten Realzinsverlust auf dem Tagesgeldkonto gegenüberzustellen. Und Verbraucherschützer werden vermutlich so oder so etwas zu kritisieren haben. Jetzt sind es die Negativzinsen, später könnte es eine am Bankinteresse ausgerichtete Wertpapierberatung sein, bei der den Instituten unterstellt wird, den Kunden nur deshalb Fonds oder Aktien empfohlen zu haben, um für die Bank oder Sparkasse EZB-Strafzinsen zu vermeiden. Red.

NEGATIVZINSEN II

Per Strafzins zur Wertpapierkultur

Die Zeiten, in denen Kreditinstitute fast flächendeckend beteuerten, Negativzinsen für Privatkunden „so lange wie möglich" vermeiden zu wollen, sind endgültig vorbei. Immer mehr Institute bewerten das als nicht mehr möglich. So ist es kein Wunder, dass die Thematik

Wertpapieranlage als Alternative zum Verwahrentgelt gewinnt an Akzeptanz



Wie Bankkunden reagieren würden, wenn ihre Bank Strafzinsen einführt, von denen ein erheblicher Teil ihrer persönichen Kontoguthaben betroffen wäre, Top-Boxen (stimme voll und ganz zu/stimme zu), in Prozent; n = 1 000 Finanzentscheider ab 18 Jahren mit einem Haushaltsanlagebetrag von mindestens 25 000 Euro, Umfrage im Mai 2021 Quelle: Investors Marketing

einer Umfrage von Investors Marketing zufolge 86 Prozent der Bankkunden bekannt ist. Noch vor zwei Jahren waren es erst zwei Drittel. Unter jungen Kunden zwischen 18 und 29 Jahren herrscht zwar auch weiterhin ein hoher Grad an Unkenntnis. Von ihnen hat fast jeder Dritte (31,3 Prozent) noch nichts von Verwahrentgelten gehört. Bei den über 60-Jährigen hingegen wissen 60 Prozent um die Zahlungsverpflichtung von Banken gegenüber der EZB. Dass sich Ältere offenbar intensiver mit dem Thema befasst haben, muss vermutlich nicht verwundern. Schließlich sind es meist nicht die ganz Jungen, deren Sparguthaben an Volumina heranreichen, die von Negativzinsen betroffen sind.

Mehr als die Hälfte der Sparer (54 Prozent) rechnet der Umfrage zufolge damit, von Strafzinsen auch in Zukunft nicht betroffen zu sein. 1,9 Prozent zahlen heute schon Verwahrentgelte – ein Anteil, der demnächst vielleicht deutlich ansteigen könnte. Immerhin wurden 14,9 Prozent bereits von ihrer Bank auf Strafzinsen angesprochen, zahlen bislang jedoch nichts. Und weitere 29,2 Prozent erwarten, dass ihre Bank sie in den nächsten sechs Monaten diesbezüglich kontaktieren wird.

Auf die Frage nach der wahrscheinlichen Reaktion auf die Einführung von Verwahrentgelten, von denen sie persönlich betroffen wären, steht noch immer der Wechsel zu einer anderen Bank an erster Stelle. 45 Prozent der Befragten würden auf diese Weise versuchen, den Negativzinsen auf ihre Einlagen zu entgehen. Das sind allerdings deutlich weniger als noch vor zwei Jahren. 2019 hatten noch 52 Prozent den Bankwechsel als Ausweichreaktion genannt. Offenbar sind viele Kunden inzwischen realistisch genug, um zu erkennen, dass nicht nur die Auswahl an Banken ohne Verwahrentgelte kleiner geworden ist, sondern dass auch bei ihnen die Wahrscheinlichkeit wächst, dass sie dem Branchentrend hierbei folgen werden.

Die „Umerziehung" vom Sparen zum Investieren scheint dagegen zu funktionieren: Die Akzeptanz von Wertpapieren als Option zur Umgehung von Strafzinsen ist seit 2019 von 22 auf 40 Prozent gestiegen. Bei Kunden mit einem großen Anlagevermögen von mehr als 300 000 Euro ist dieser Anteil mit 54,4 Prozent besonders hoch. Auch bei den jungen Kunden können sich 50,6 Prozent ein Umschichten in Wertpapiere vorstellen.

Für die Banken ist das sicher eine gute Nachricht – vor allem mit Blick auf die nach wie vor überschaubare Akzeptanz der Negativzinsen, für die 60 Prozent der insgesamt 1 000 befragten Finanzentscheider ab 18 Jahren mit einem Haushaltsanlagebetrag von mindestens 25 000 Euro keinerlei Verständnis haben: Der Widerstand bröckelt. Dass die Sparer auf dem Umweg über den Negativzins nolens volens zum Wertpapiersparen kommen, stärkt die Wertpapierkultur, wenngleich es sicher besser wäre, die Menschen würden aus Überzeugung in Aktien und Fonds investieren.

Obwohl Kreditinstitute versuchen, Einlagen in Wertpapierdepots umzulenken, geben rund 30 Prozent der Befragten an, von ihrer Bank noch nie auf Wertpapiere angesprochen worden zu sein. Wirklich überraschen muss das nicht: Es wird in erster Linie eine Kapazitätsfrage sein. Schließlich ist es naheliegend, dass

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

die Banken ihre Kundschaft nach der Höhe ihrer Einlagen von oben nach unten abarbeiten. Wenn sie damit schon zu zwei Drittel durch sind, ist das doch gar nicht so schlecht. Red.

MITARBEITER

Im Impfturbo

Viele Unternehmen der Finanzbranche hatten schon lange in den Startlöchern gestanden. Geraume Zeit, bevor die Impfpriorisierung aufgehoben und Betriebsärzte in die Impfkampagne einbezogen wurden, haben sie ihre Vorbereitungen getroffen, um ihre Mitarbeiter so früh wie möglich impfen zu können. Besonders fix waren dabei die Versicherer. So teilte die Allianz bereits im Februar dieses Jahres mit, so schnell wie möglich, allen Mitarbeitern ein Impfangebot machen zu wollen. Auch die R+V kündigte bereits anlässlich der virtuellen Bilanzpressekonferenz im März an, sie könne – abhängig von der Verfügbarkeit von Impfstoff – bereits im April beginnen, ihre Mitarbeiter und deren Angehörige zu impfen. Schließlich habe man Erfahrung in der Durchführung beispielsweise von Grippeimpfungen. Ganz so schnell ging es dann meist doch nicht. „Verbummelt" haben die Unternehmen der Finanzbranche jedoch nichts.

So hat die Provinzial Rheinland bereits vor der offiziellen Einbeziehung der Betriebsärzte in die „Impfkampagne" am 28. und 29. Mai rund 150 Mitarbeitern am Standord Düsseldorf und deren Lebenspartnern in einer ersten Pilotaktion die erste Spritze setzen lassen, um dann ab Juni – teils vor Ort in den Provinzial-Gebäuden, teils über Kooperationspraxen – allen Mitarbeitern ein Angebot zu machen. Als weiteres Beispiel aus der Assekuranz sei die DEVK genannt, die ebenfalls vor der offiziellen Frei-gabe der Impfungen am 7. Juni bereits am 14. Mai gut 330 Beschäftigte im Impfzentrum der DEVK-Zentrale in Köln eine Erstimpfung mit Astrazeneca ermöglichte – mit Zweittermin am 25. Juni, damit die Betreffenden sorgenfrei in den Urlaub starten können.

Auch die Kreditwirtschaft hat offenbar alle Kräfte mobilisiert. Auch dazu nur einige Beispiele. Ebenfalls bereits im Mai mit dem Impfen begonnen haben die Berliner und die Nürnberger Sparkasse. Die Berliner Sparkasse hat ihr Impfzentrum an ihrem Hauptsitz am Alexanderplatz am 26. Mai eröffnet, nachdem der Berliner Senat im Rahmen eines Modellprogramms für Berliner Unternehmen, an dem 17 Unternehmen beteiligt waren, 750 Impfdosen zur Verfügung gestellt hatte, mit denen noch vor dem offiziellen Start der Impfkampagne in den Betrieben damit begonnen werden konnte, Mitarbeiter mit Kundenkontakt zu impfen. Auch die Sparkasse Nürnberg hat schon Ende Mai 240 Impfdosen Astrazeneca an zwei Standorten – in Nürnberg und für das Nürnberger Land in Lauf – verimpft. Vor allem bei den Angehörigen der Mitarbeiter sei das Angebot sehr gut angenommen worden, berichtet das Institut.

Die DEVK hat schon im Mai mit dem Impfen begonnen

Die Nord-LB hat zwar erst pünktlich am 7. Juni die Corona-Schutzimpfungen für ihre Mitarbeiter gestartet, dafür jedoch mit einer umso größeren Infrastruktur. An sechs großen Standorten, (Hannover, Braunschweig, Bremen, Oldenburg, Magdeburg und Schwerin) wurden dazu betriebliche Impfzentren eingerichtet. Im Niederlassungsbereich der Nord-LB-Tochter Braunschweiger Landessparkasse (BLSK) sowie für die Filiale in Hamburg wird ein Impfmobil eingesetzt, das die einzelnen Standorte versorgt. Zusätzlich zur ihren regulären Betriebsärzten hat die Nord-LB rund 20 Ärzte kurzfristig engagiert. Die mit dieser Impfinfrastruktur erreichbare Maximalkapazität an Impfungen wird mit wöchentlich rund 1 000 Beschäftigten angegeben – immer abhängig von der Verfügbarkeit des Impfstoffs. Insgesamt haben sich über ein eigens eingerichtetes digitales Buchungsportal knapp 2 000 Mitarbeiter der Bank für eine Impfung angemeldet.

Bei der Stadtsparkasse Düsseldorf hatten sich ursprünglich fast 750 Angestellte für eine Erstimpfung vormerken lassen. Ein Großteil davon wurde allerdings bis Ende Juni bereits im Impfzentrum oder beim Hausarzt geimpft, sodass letztlich nur 200 Beschäftigte vor den Sommerferien durch die Betriebsärzte ihre erste Impfung erhielten.

In Hannover machen Volksbank und Sparkasse gemeinsame Sache. Nachdem beide Institute bereits seit 2008 mit der Werte Logistik Nord GmbH eine gemeinsame Tochter haben, die sich mit dem Transport, der Bearbeitung und Einlagerung von Bargeld und Wertsachen aller Art befasst, und seit 2017 bei der Nutzung ihres Geldautomatennetzes kooperieren, lag es nahe, auch bei Corona-Impfungen die Kräfte zu bündeln. Damit das kleine Impfzentrum, das die Sparkasse Hannover in ihrer Zentrale eingerichtet hat, optimal genutzt werden kann, werden dort auch die Beschäftigten der Volksbank geimpft.

Für dieses Engagement, das sich quer durch die Finanzbranche zieht und für das sich zahllose weitere Beispiele anführen ließen, gibt es gleich mehrere Gründe: Zum einen haben die Unternehmen natürlich ein Interesse daran, ihre Mitarbeiter – vor allem jene im Kundenkontakt – vor einer Erkrankung und damit dem Ausfall im Betrieb zu schützen.

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

Der Beitrag zur bundesweiten Impfkampagne ist jedoch auch im Rahmen des gesellschaftlichen Engagements zu sehen. Denn jeder Mitarbeiter einer Bank oder Sparkasse, eines Versicherers oder einer Fondsgesellschaft, der den vollen Impfschutz erhalten hat, ist damit schließlich nicht nur selbst geschützt, sondern trägt damit auch zum Ziel der „Herdenimmunität" bei. Dass die Unternehmen sich damit im Sinne des Employer Branding auch als verantwortungsvolle Arbeitgeber präsentieren können, ist in Zeiten des Fachkräftemangels sicher ein willkommener Nebeneffekt. Und vielleicht motivieren Berichte in den örtlichen Medien auch den ein oder anderen Zauderer zur Impfung. Red.

KONSUMENTENKREDIT

Corona-Moratorium als Dauer-Krisenklausel?

Kurz vor der für Ende Juni angekündigten Veröffentlichung eines Richtlinienentwurfs für die neue Verbraucherkreditrichtlinie durch die EU-Kommission haben sich die Verbraucherschützer in Deutschland wieder einmal in Stellung gebracht. Wer sich noch an die vor Jahren geführte Diskussion um ein „Recht auf Kredit" erinnert, der dürfte sich bei der Lektüre des Positionspapiers „Die verbraucherorientierte Kreditbeziehung", das der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) e.V., Berlin, am 11. Juni veröffentlicht hat, erstaunt die Augen reiben. Denn während es damals um eine vermeintlich zu strenge Bonitätsprüfung ging, verkehrt sich der den Banken gemachte Vorwurf jetzt nahezu ins Gegenteil.

Als „Störfaktoren" in der Kreditbeziehung bezeichnet der VZBV eine unzureichende Kreditprüfung, bei der die finanzielle Situation der Verbraucher und die Auswirkungen des Kredits auf das Budget nicht ausreichend analysiert werden, ferner „ungeeignete Kredite", die bei Kreditsumme, Laufzeit oder Kosten an den Bedürfnissen der Verbraucher vorbeigehen, sowie mangelnde Flexibilität bei persönlichen Krisenereignissen wie Einkommensverlusten durch Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit oder Krankheit. Weiterer Kritikpunkt ist die Kreditvermittlung im Handel, bei der der Verkauf der Ware und die Vermittlung der Finanzierung durch dieselbe Person erfolgen, wodurch Verbraucher verleitet werden könnten, Produkte zu finanzieren, die ihre finanziellen Möglichkeiten übersteigen. Hinzu kommen die Zersplitterung der Aufsicht bei der gewerblichen Kreditvermittlung zwischen Gewerbeämtern und den Preisaufsichtsbehörden der Bundesländer und das Dauerthema Restschuldversicherung.

Der Weg in einen „funktionalen Verbraucherkreditmarkt" führt nach Ansicht des VZBV über eine umfassende Haushaltsanalyse, bei der es nicht allein darum gehen soll, ob die Kreditraten leistbar sind, sondern die Angaben über Einnahmen, Ausgaben, vorhandenes Vermögen und bestehende Verbindlichkeiten wie zum Beispiel Unterhaltszahlungen sowie bekannte künftige finanzielle Veränderungen beinhaltet. Für den Fall, dass sich die Zahlungsfähigkeit der Kreditnehmer durch persönliche Krisenereignisse verschlechtert, sollten diese zudem die Möglichkeit erhalten, zeitlich befristet eine flexible Anpassung der Kreditkonditionen vornehmen zu können.

Niedrigschwellige Finanzierungen wie Mini- und Kurzzeitkredite mit einem Nettodarlehensbetrag unter 200 Euro beziehungsweise einer Laufzeit von unter drei Monaten sollen von der Liste der Ausnahmen im Verbraucherkreditrecht gestrichen werden. Und die vornehmlich im Handel angebotene Nullprozentfinanzierung soll nach den Vorstellungen des VZBV vollständig vom Verbraucherkreditrecht erfasst, die Befreiung von der gewerberechtlichen Erlaubnispflicht soll gestrichen werden.

Nicht zuletzt sollen die Aufsicht über Verbraucherkredite vollständig auf die BaFin übergehen, die Vermittlung von Restkreditversicherungen zeitlich vom Kreditabschluss entkoppelt und ihre Kosten in den effektiven Jahreszins eingerechnet werden. Abgerundet wird der Forderungskatalog mit einem Maßnahmenpaket zum Thema Werbung. Hier müsse die Spanne der angebotenen Zinssätze angegeben werden („von – bis"). Zudem sollten die Anbieter die Einhaltung der Zwei-Drittel-Regel durch Dokumentation nachweisen müssen und die BaFin die Kompetenzen für Überwachung, Ermittlung und Sanktionen bei Verstößen gegen die Preisangabenverordnung erhalten.

Unter dem Strich heißt das: Die Hürden für die Aufnahme eines Verbraucherkredits würden erheblich steigen – sowohl was die Auskunftspflichten betrifft als auch mit Blick auf die Ablehnungsraten. Bei Verbrauchern würden die geforderten Maßnahmen vermutlich größtenteils auf wenig Gegenliebe stoßen. Wer eine neue Küche oder auch nur einen Fernseher finanzieren möchte, wird vielleicht wenig begeistert sein, wenn hierzu auch Angaben zu Sparguthaben, Depotvolumen oder Unterhaltszahlungen zu machen sind. Viele Verbraucher würden dies vermutlich als Schikane oder als unverhältnismäßig im Vergleich zur Kredithöhe bewerten. Und die für Verbraucher bequeme Finanzierung direkt am PoS wäre bei Umsetzung der Forderungen mindestens aufwendiger als bisher. Immerhin wären solche Maßnahmen mit einem verbesserten Schutz vor Überschuldung zu rechtfertigen.

Bei der Forderung nach einer „Krisenklausel" die Verbrauchern die Anpassung der Kreditkonditionen an geänderte Lebenssituationen wie Arbeitslosigkeit, reduzierte Arbeitszeit, Krankheit oder Scheidung ermöglicht, sieht das anders aus. Einerseits will man den Vertrieb von Restkreditversicherungen, die genau diese Risiken absichern, limitieren – denn man wird wohl davon ausgehen dürfen, dass die zeitliche Entkoppelung vom Kreditabschluss die Abschlussraten deutlich sinken lassen würde. Andererseits soll ein neues (für den Schuldner vermutlich kostenloses) Sicherheitsnetz im Kreditvertrag eingezogen werden.

Hier fordert ein vom VZBV in Auftrag gegebenes Gutachten des Instituts für Finanzdienstleistungen (iff), die Logik des pandemiebedingten Zahlungsmoratoriums auf pandemieunabhängige Krisen zu übertragen, um dem Darlehensnehmer für die Dauer der liquiditätsbedingten Krise „Luft zu verschaffen". Vorgeschlagen wird beispielsweise, eine Anpassung der Darlehensrate in Abhängigkeit von einem durch Jobverlust oder Krankheit eingetretenen Einkommensrückgang zu normieren, gegebenenfalls zeitlich gedeckelt auf zum Beispiel sechs Monate oder ein Jahr, um das Risiko des Kreditgebers überschaubar zu halten. Das ändert jedoch nichts daran, dass es im Grunde darum geht, die Risiken für die Hauptursachen für Zahlungsschwierigkeiten vom Schuldner auf den Gläubiger zu übertragen. Red.

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