FINTECHS

Weiter Ärger mit N26

Im Grunde ist es ein Offenbarungseid, den N26 am 20. Oktober in seinem Blog leistete. Unter der Überschrift „Vorübergehende Änderungen bei der Neukundenaufnahme" ist da zu lesen, dass man die Anzahl der Bankkonten, die Neukunden monatlich angeboten werden können, vorübergehend angepasst werden müsse, sodass Neukunden sich unter Umständen in Wartelisten eintragen müssen. Begründet wird das mit der „Entscheidung", Produktangebot und Prozesse noch weiter zu verbessern. Dass bei dieser Entscheidung die BaFin Pate gestanden hat, wird dabei geflissentlich übersehen.

Der Handlungsbedarf ist allerdings offenbar enorm. So wenig hat die Neobank die KYC-Prozesse offenbar im Griff, dass trotz des Stopps, den die Bankenaufsicht für das ungebremste Wachstum von N26 verfügt hat, die Probleme weiter anhalten.

Deutlich wird das nicht zuletzt in einem offenen Brief, den der Genossenschaftsverband Bayern an BaFin-Chef Mark Branson gerichtet hat. Dort heißt es: Trotz des verhängten Bußgeldes wegen mangelhafter Geldwäschebekämpfung seitens N26 und trotz Bestellung eines Sonderbeauftragten sei das Risiko für die Bankkunden nicht gebannt, insbesondere betreffend der Legitimationsprüfung von Kontoeröffnungen bei der Neobank.

In Zahlen, die der GVB vorlegt, heißt das: Mindestens ein Drittel der bayerischen Volks- und Raiffeisenbanken hat in diesem Jahre Betrugsfälle bei seinen Kunden zu beklagen, die im Zusammenhang mit einem N26-Konto stehen. Insgesamt wurden seit Jahresbeginn 2021 mehr als 400 Betrugsdelikte in Zusammenhang mit einem N26-Konto gemeldet, wobei die Spanne von Kleinsummen um 50 Euro bis zu Beträgen von 130 000 Euro reicht. Der Gesamtschaden beläuft sich bisher auf mindestens 1,5 Millionen Euro – wohlgemerkt nur bei den Genossenschaftsbanken in Bayern.

Hier macht der GVB ein erhebliches Verbraucherschutzproblem aus – und auch eines für die gesamte Bankenbranche. Denn zum einen bedeuten solche Betrugsfälle immer einen Imageschaden für die Branche – ganz gleich, an welcher Stelle die Verantwortung dafür zu suchen ist. Zum anderen ist mit diesen Betrugsfällen auch ein immenser Aufwand für die Hausbanken der betroffenen Kunden verbunden.

Das ist umso ärgerlicher, wenn den Geschädigten nicht geholfen werden kann. Und auch das ist offenbar häufig der Fall. Wie aus den Rückmeldungen der Institute hervorgeht, so heißt es in dem Schreiben, funktionieren die Prozesse bei N26, zum Beispiel ein schneller Zugriff auf die betrügerisch erlangten Mittel, nur unzureichend. Rund zwei Drittel der befragten Genossenschaftsbanken gaben in der Umfrage des GVB unter seinen Mitgliedsinstituten an, dass die entsprechenden Stellen bei N26 entweder nicht erreichbar waren oder zu spät reagiert haben, um entsprechende Zahlungen rückgängig machen zu können. In der Folge blieben mehr als 75 Prozent der Fälle ungelöst.

Für N26 droht also vermutlich weiteres Ungemach – zu Recht. Denn zum einen ist es nur recht und billig, dass sich alle Marktteilnehmer an die gleichen Regeln halten. Zum anderen wird an den Zahlen aus den bayerischen Genossenschaftsbanken deutlich, dass es dabei keineswegs um bloße Paragrafenreiterei geht, sondern dass es durchaus von hoher Bedeutung ist, dass diese Regeln von allen eingehalten werden. Es kann und darf nicht sein, dass das ungebremste Wachstum einzelner Marktteilnehmer die ganze Branche und deren Kunden in Mitleidenschaft zieht.

Das Beispiel zeigt aber auch einmal mehr: technische Prozesse mögen nahezu beliebig skalierbar sein. Der Faktor Mensch ist es nicht. Ohne Menschen, die bei Problemen korrigierend eingreifen können, ohne ein funktionierendes Backoffice also, taugt die beste Technik an der Kundenschnittstelle nicht. Red.

DIE ZAHL

58 Prozent der Mittelständler gehen davon aus, dass der Faktor Finanzierung für die Wirtschaft in Deutschland zum Flaschenhals für den Nach-Corona-Aufschwung werden wird. Für das eigene Unternehmen erwarten das 46 Prozent. Das geht aus dem Finanzierungsmonitor 2021 von Creditshelf hervor, für den in Zusammenarbeit mit der TU Darmstadt mehr als 200 Finanzentscheider aus mittelständischen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen befragt wurden. 75 Prozent der Unternehmen gaben dort an, dass sich für mittelständische Unternehmen der Zugang zu Krediten in den vergangenen zwölf Monaten verschlechtert hat. 2020 hatten dies nur 59 Pro-zent der Befragten angegeben. Damit stieg dieser Wert binnen Jahresfrist um 16 Prozentpunkte. Bezogen auf das eigene Unternehmen berichten 65 Prozent über eine Verschlechterung des Kreditzugangs, das sind 12 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. 23 Prozent der Unternehmen (im Vorjahr 11 Prozent) haben sich während der Corona-Krise mit Alternativen zum klassischen Bankkredit befasst und nutzen sie auch bereits, 45 Prozent prüfen das noch. Trotzdem ist die Zufriedenheit mit der eigenen Hausbank in der Corona-Krise relativ hoch. 32 Prozent der Unternehmen bezeichnen sich sogar als sehr zufrieden, lediglich jedes zehnte als eher unzufrieden (9 Prozent) oder sehr unzufrieden (1 Prozent). Red.

WERTPAPIERKULTUR

Virtuelle HVs bieten nur Mindestmaß

Der deutsche Fondsverband BVI zieht ein ernüchterndes Fazit zur Hauptversammlungssaison 2021. Der Dialog zwischen Eigentümern und Verwaltung der Unternehmen sei wie bereits 2020 faktisch unmöglich gewesen. Die virtuellen Treffen auf Basis der Covid-19-Notgesetzgebung hätten die Hauptversammlung als oberstes Kontrollorgan und Sprachrohr der Aktionäre spürbar entwertet, so BVI-Hauptgeschäftsführer Thomas Richter.

Das wiederum liegt nicht allein an den Corona-bedingten Einschränkungen, sondern auch daran, was die Unterneh-

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

men daraus gemacht haben. Viele Unternehmen, so die Kritik des BVI, haben bei virtuellen Hauptversammlungen lediglich die gesetzlichen Mindeststandards erfüllt. So hat laut einer BVI-Untersuchung lediglich ein Drittel der im H-Dax vertretenen 160 Aktiengesellschaften die Reden des Vorstands vorab veröffentlicht. Dass es bei den Dax-30-Unternehmen etwas besser aussah als bei den im M-Dax und S-Dax vertretenen Gesellschaften, ist da nur ein schwacher Trost.

Nur 25 der 160 im H-Dax vertretenen Unternehmen ermöglichten ihren Aktionären, im Vorfeld der Hauptversammlung Sprach- oder Videobotschaften auf ihrer Internetseite zu veröffentlichen, ohne dass diese in der HV berücksichtigt wurden. Lediglich neun Unternehmen haben ihren Aktionären in der HV eine Nachfragemöglichkeit zu deren im Vorfeld schriftlich eingereichten Fragen gewährt. Keine Gesellschaft erlaubte ihren Aktionären während der Hauptversammlung spontane Fragen. Allein die Deutsche Bank gestand ihren Aktionären ein Rederecht zu.

Weil der Bundestag im September einer Verlängerung der Corona-Notfallgesetzgebung auch für die Hauptversammlungssaison im kommenden Jahr unverändert zugestimmt hat, so der BVI, ist auch für die Hauptversammlungssaison 2022 mit entsprechenden Einschränkungen für die Aktionäre zu rechnen – und das, obwohl in vielen anderen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bereichen solche Einschränkungen inzwischen wieder entschärft oder zurückgenommen wurden.

Mit seiner Kritik zielt der Fondsverband keineswegs darauf ab, virtuelle Hauptversammlungen wieder abzuschaffen – im Gegenteil sieht er in der Möglichkeit zur virtuellen Teilnahme durchaus eine Chance, die Aktionärsbeteiligung zu stärken. Allerdings dürfe die Möglichkeit, Aktionärsrechte wahrzunehmen, nicht mehr vom Format der HV abhängen. Sondern es brauche künftig wieder einen echten Dialog zwischen Aktionären und Unternehmensleitung. Dafür sieht der BVI in hybriden Formaten eine gute Lösung.

Für die Unternehmen mag die abgespeckte, virtuelle Version die bequemste Lösung sein. Zu einer guten Aktienkultur, die doch alle für Deutschland seit langem fordern, gehört indessen doch mehr. Eines scheint auch klar zu sein: Wenn virtuelle Hauptversammlungen weiterhin die Ausübung von Aktionärsrechten einschränken, dann ist es sehr wahrscheinlich, dass das den Gesetzgeber auf den Plan ruft. Er kann dann entweder die virtuelle Teilnahmemöglichkeit wieder ganz abschaffen oder die

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

Anforderungen an virtuelle oder hybride Hauptversammlungen deutlich erhöhen. Red.

ALTERSVORSORGE

DAI sucht Schulterschluss mit Verbraucherschützern

Schon lange fordert das Deutsche Aktieninstitut (DAI), in Sachen Altersvorsorge stärker auf Wertpapiere zu setzen. So gut die Argumente, die dafür sprechen, auch sind: Dem DAI allein könnte man womöglich Einseitigkeit vorwerfen, ist das Institut doch schon dem Namen nach der Förderung der Aktienkultur in Deutschland verpflichtet. Umso bemerkenswerter ist es deshalb, dass das DAI sich Anfang November mit dem Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) zusammengetan hat. Gemeinsam haben beide die künftige Ampelkoalition aufgefordert, die kapitalgedeckte Altersvorsorge neu auszurichten.

„Auch wenn die gesetzliche Rente wie geplant stabilisiert wird: Verbraucherinnen und Verbraucher, die ihren Lebensstandard im Alter halten wollen, bleiben auf eine Zusatzvorsorge über den Kapitalmarkt angewiesen. Das Problem: Deutschland muss 20 Jahre falsche Kapitalanlage mit überwiegend festverzinslichen Altersvorsorgeprodukten reparieren. Deswegen muss die neue Ampel-Koalition den Weg für eine kostengünstige und renditestarke Altersvorsorge freimachen, die breit diversifiziert in Aktien anlegt", sagt Klaus Müller, Vorstand des vzbv. Untermauert wird das durch ein in Zusammenarbeit mit der Finvia Family Office GmbH erstelltes Papier, aus dem einmal mehr hervorgeht, dass eine breit diversifizierte Anlage in Aktien langfristig attraktive Renditen erwirtschaften kann, ohne zu höheren Risiken gegenüber weniger rentablen Anlagen zu führen. Umso wichtiger sei es, dass die Politik endlich den Weg in eine stärkere Aktienorientierung bei der kapitalgedeckten Altersvorsorge ebne.

Konkrete Forderungen an die neue Bundesregierung formuliert das Papier zwar nicht – Vorschläge in dieser Richtung seitens verschiedenster Akteure im Bereich der Altersvorsorge liegen aber längst auf dem Tisch. Das eigentlich Neue ist nun, dass sich Verbraucherschützer ebenfalls dieses Themas angenommen haben. Denn während man dem DAI, den Versicherern oder Asset Managern generell einen Interessenkonflikt zwischen den eigenen Interessen und denen ihrer Kunden unterstellen kann, gilt das für die Verbraucherschützer nicht. Ihnen kann es herzlich gleichgültig sein, wie die Altersvorsorge auf eine verlässliche Grundlage gestellt wird, solange sie eben verlässlich ist. Die Zusammenarbeit mit dem vzbv war deshalb für das DAI ein geschickter Schachzug. Denn je breiter das Bündnis derjenigen wird, die entsprechende Forderungen an die Politik stellen, und je mehr Objektivität ihnen zugetraut wird, umso mehr gewinnt das Anliegen an Gewicht. Red.

GELDANLAGE

Vermögensaufbau an der Ladenkasse

Schon vor Jahren hat die Finanzbranche damit herumexperimentiert, ihre Produkte in Kooperation mit dem Einzelhandel zu verkaufen – Kontoeröffnung im Supermarkt, Versicherungsabschluss beim Kaffeeröster zum Beispiel. Etliche dieser Kooperationen wurden gerichtlich gestoppt, vor allem dort, wo es um den Vertrieb von Versicherungen ging. Denn auch dann, wenn der jeweilige Händler nicht als Verkäufer, sondern nur als „Tippgeber" interpretiert wurde, folgten die Gerichte dieser Deutung in vielen Fällen nicht. Da ein Großteil der Vertriebsvereinbarungen ohnehin nur begrenzten Erfolg zeitigte, wurde das Thema nicht weiter verfolgt – zumal die Digitalisierung inzwischen ohnehin bessere Wege eröffnet, potenzielle Kunden zu erreichen und ihnen den Produktabschluss leicht zu machen.

Die Quirin Bank wagt nun dennoch eine Neuauflage: In Zusammenarbeit mit der Supermarktkette Edeka vertreibt sie Gutscheinkarten, die für die Geldanlage bei ihrem Robo Advisor Quirion eingesetzt werden können. In mehr als 3 600 teilnehmenden Märkten sind solche Gutscheinkarten in Höhe von 25, 50 oder 100 Euro erhältlich, die wie andere Gutscheinkarten an der Kasse aufgeladen werden und dann auf der Website von Quirion für die ETF-basierte Vermögensverwaltung eingelöst werden können.

Bestandskunden des digitalen Vermögensverwalters müssen sich dazu lediglich in ihr Depot einloggen und können dann den Gutscheincode eingeben, um ihn für die Depotaufstockung zu verwenden. Neukunden müssen zuerst ein Depot eröffnen.

Die Idee der Zusammenarbeit mit Edeka ist es, einfacher auch solche Sparer zu erreichen, die sich bisher noch nicht mit der Anlage am Kapitalmarkt beschäftigt haben. Deshalb wurde zugleich die bisher notwendige Mindestanlage sowie Mindestsumme für Depotaufstockungen im globalen Portfolio gestrichen. Ein regelmäßiger Sparplan ist jetzt bereits ab einer Sparrate von 25 Euro – dem Wert der kleinsten Gutscheinkarte – möglich.

In welchem Ausmaß es tatsächlich gelingt, auf diesem Wege Neukunden zu gewinnen, wird spannend zu beobachten sein. Auf jeden Fall bietet das Angebot Eltern oder Großeltern, die ihren erwachsenen Kindern und Enkeln etwas zukommen lassen wollen, eine Alternative zum Bargeld oder der Einzahlung auf das Sparbuch, wie sie es früher viel-

leicht getan haben. Dabei ist es gut möglich, dass mancher, der sich dazu für einen Quirion-Gutschein entscheidet, sich gar nicht bewusst ist, dass er den Beschenkten damit in Richtung Wertpapiersparen steuert. Denn man wird wohl davon ausgehen dürfen, dass nicht jedem vollumfänglich bewusst ist, was sich hinter dem Begriff „digitale

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

Geldanlage" verbirgt, der auf dem Kartenträger aufgedruckt ist.

Das muss nicht unbedingt ein Nachteil sein. Denn es ist ja kein Schaden, wenn Menschen, die selbst ganz konservativ sparen, andere an das Wertpapiersparen heranführen. Es ist aber natürlich auch denkbar, dass so mancher Beschenkte den Gutschein als eine Art Danaer-Geschenk empfindet – dann nämlich, wenn er zum Einlösen erst ein Depot eröffnen und einen Sparplan einrichten muss. Vielleicht wird der eine oder andere Beschenkte einen solchen Gutschein dann verfallen lassen – und dem Schenker nahelegen, künftig vielleicht doch lieber die Gutscheinkarte eines Einzelhändlers zu kaufen. Einen Versuch ist es aber sicherlich wert. Red.

PERSONALMANAGEMENT

Meeting-Überdruss

Die Tarifverhandlungen im Bankgewerbe scheinen in diesem Jahr über Sektorgrenzen hinweg besonders schwierig zu sein. Das liegt natürlich in erster Linie am Geld – denn natürlich geht eine Branche, deren Erträge seit Jahren immer mehr unter Druck stehen, nicht mit weit geöffnetem Geldbeutel in die Gespräche.

Ein anderes Thema ist jedoch auch die Modernisierung der Entgeltsysteme, die an die Entwicklungen vor allem aufgrund der Digitalisierung angepasst werden sollen. Darum bemüht sich vor allem der VÖB, der diesmal zum ersten Mal wieder eigenständig für die öffentlichen Banken verhandelt. Die Gewerkschaft Verdi sag dazu: Modernisierung ja – aber nicht einseitig zulasten der Beschäftigten und wehrt sich beispielsweise gegen eine vonseiten der Arbeitgeber gewünschte Ausweitung der zuschlagfreien Arbeitszeiten nach 20 Uhr.

Auch das Thema Homeoffice müsste aus Sicht der Gewerkschaft stärker Berücksichtigung finden: mit einem tarifvertraglich festgeschriebenen Anspruch darauf, einen festgelegten Anteil der Arbeitszeit im Homeoffice zu leisten, einem Anspruch auf eine Erstausstattungspauschale und einer monatlichen Kostenpauschale für Beschäftige, die mobil arbeiten. Wie man diese Forderungen im Einzelnen bewerten möchte, sei einmal dahingestellt. Fest steht jedoch, dass das Thema Homeoffice kaum mehr verschwinden wird und dass sich Unternehmen aller Branchen weiterhin damit befassen müssen, wie sie damit umgehen und welche Regeln und Vereinbarungen dazu getroffen werden sollten.

Hier zeigt sich – über die Tarifverhandlungen hinaus – durchaus Handlungsbedarf. Zu Beginn des ersten Lockdowns im Frühjahr vergangenen Jahres hat die Finanzbranche in beachtlichem Tempo reagiert. Einen Großteil der Mitarbeiter in einer so stark regulierten Branche, in der zum Beispiel Datenschutz und Datensicherheit noch einmal einen höheren Stellenwert haben als in anderen Wirtschaftsbereichen, quasi von heute auf morgen ins Homeoffice zu schicken, ohne dass die Prozesse und

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

die Erfüllung regulatorischer Vorgaben darunter in der Breite litten – das war eine Leistung, die aller Ehren wert ist. Möglich war das aber natürlich auch nur dank des hohen Engagements der Mitarbeiter. Als es darum ging, auch in der Krise den Betrieb am Laufen zu halten, wurde ihnen durchaus einiges abverlangt. Und ein Großteil der Beschäftigten hat dabei hohen Einsatz gezeigt. Mehr und mehr zeigt sich jedoch auch, dass beim mobilen oder hybriden Arbeiten noch längst nicht alles rund läuft und in Sachen Organisation noch beträchtlicher Anpassungsbedarf besteht.

Nicht nur aus Banken, sondern auch aus Unternehmen anderer Branchen kommen in diesem Kontext vor allem Klagen über die anhaltende Meeting-Flut. So sehr häufen sich virtuelle Konferenzen, dass diese einen Großteil der Arbeitszeit beanspruchen und viele Beschäftigte kaum noch dazu kommen, ihre eigentlichen Aufgaben zu erledigen. Für diese müssen dann in der Zeit nach den Meetings Überstunden gemacht werden – und damit kommen die Mitarbeiter häufiger in den eigentlich zuschlagpflichtigen Zeithorizont nach 20 Uhr, den die Gewerkschaften somit zu Recht auf dem Schirm haben.

Gerade weil das mobile Arbeiten ganz offensichtlich gekommen ist, um zu bleiben, gilt es nun, Prozesse so zu gestalten, dass die Meeting-Flut wieder auf das Vor-Corona-Niveau zurückgefahren wird. Denn so sehr die Beschäftigten bei Ausbruch der Krise auch bereit waren, Kompromisse zu machen, dürfen die Unternehmen doch nicht davon ausgehen, dass sie das auf Dauer zu tun bereit sind. Das Image der Banken als Arbeitgeber, das in den vergangenen Jahren ohnehin schon gelitten hat, droht also weiteren Schaden zu nehmen, wenn an dieser Stelle nichts unternommen wird. Red.

FILIALEN

Zu wenig Service?

Wenn die Marktforschung Bankkunden befragt, weshalb sie sich für eine Filialbank entschieden haben, dann rangiert ein persönlicher Ansprechpartner regelmäßig ganz oben auf der Wunschliste. Angesichts solcher Analysen klopfen sich die Institute gerne selbst auf die Schulter und fühlen sich darin bestätigt, dass sie vor allem mit der Beratung im Wettbewerb punkten können. Das ist auch sicher nicht ganz falsch – aber doch nur die halbe Wahrheit.

In der örtlichen Sparkassenfiliale des Chronisten zeigt sich die andere Hälfte. Hier sieht man nicht selten Warteschlangen wie bei der Post, die die Mitarbeiter an den beiden Empfangstischen nur quälend langsam abarbeiten können. Hin und wieder wird ein Glücklicher, der einen Beratungstermin vereinbart hat, aus der Schlange herausgerufen und nach hinten geleitet. Ansonsten drängt sich mitunter der Eindruck auf, dass sie nur deshalb kürzer wird, weil ab und zu einer der Wartenden entnervt aufgibt. Gleichzeitig ist das Callcenter des Instituts offenbar übereifrig, wenn es um die Vereinbarung von Beratungsterminen geht. Schlägt man dann beim Berater auf, der vorgeblich einen Depot-Check für dringend erforderlich hält, dann fragt dieser ganz erstaunt, worin man denn aktuell das Problem sehe – es sei doch alles ganz fein. Ob denn etwa schon wieder die Kollegen vom Callcenter angerufen hätten?

In solchen Erfahrungen, über die man immer wieder hört, zeigt sich ein grundlegendes Problem: Beratung benötigt der Durchschnittskunde vergleichsweise selten. Serviceanliegen, die man doch lieber vor Ort klären möchte, kommen dagegen sehr viel häufiger vor. Service wird allerdings von erfahrenen Mitarbeitern häufig weniger geschätzt und als unter ihrer Qualifikation empfunden. Zudem ist der Service vordergründig weniger Ertrag versprechend, sondern erscheint eher als Kostenfaktor. Mit Verweis auf die Möglichkeiten, einen Großteil der Serviceanliegen digital oder über das Callcenter erledigen zu können, wird das Serviceangebot in der Filiale deshalb weitestmöglich eingedampft. Zudem werden hier gerne junge Mitarbeiter eingesetzt, die dann die oft an sich banalen Anliegen nicht allein erledigen können, sondern erst Rat bei Kollegen einholen müssen, was das Abarbeiten der Warteschlange nicht unbedingt beschleunigt.

Nachvollziehbar ist das alles. Dennoch sollte in Betracht gezogen werden, dass persönlicher Service vor Ort deutlich mehr ist als ein bloßer Kostenfaktor, nämlich ein wichtiger Faktor für die Kundenzufriedenheit. Wer seine Anliegen vor Ort nicht oder nur nach langer Wartezeit erledigen kann, der wird sich irgendwann die Frage stellen, wozu er eigentlich eine Filialbank braucht. Digitale Services gibt es bei Online-Banken günstiger. Und Hand aufs Herz: Tut es einem Berater, der sich nach zwei Minuten schon wieder von einem Kunden verabschiedet hat, weil es wirklich nichts zu besprechen gab, wirklich weh, sich in der verbleibenden, für das Beratungsgespräch eingeplanten Zeit eines der Kunden aus der Warteschlange anzunehmen? So könnten Filialbanken wirklich beim Kunden punkten. Red.

PRÄMIENSPARVERTRÄGE

Verbraucherschützer mit neuer Taktik

Das Thema Prämiensparverträge hat das Zeug dazu, zum Dauerbrenner zu werden, der dem Image der Sparkassen nachhaltigen Schaden zufügt. Denn nach dem Urteil des BGH vom 6. Oktober dieses Jahres ist zwar klar, dass die Vertragsklauseln, die dem Kreditinstitut die einseitige Zinsänderung ermöglicht, nicht zulässig sind. Doch nun geht es um die Frage der Verjährung. Um zu verhindern, dass Kunden mit Prämiensparverträgen, die im Jahr 2018 endeten, die Verjährung droht und sie somit nicht mit Zinsnachzahlungen rechnen können, prüft der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) die Erhebung weiterer Musterfeststellungsklagen.

Dazu sind die Verbraucherschützer einen ungewöhnlichen Weg gegangen. Während sie üblicherweise über die gängigen Kanäle informieren und Material wie beispielsweise Musterschreiben bereitstellen, hat der vzbv sich diesmal einer Methode bedient, die man bislang vor allem von sogenannten „Klagekanzleien“ kennt: Per Pressemitteilung hat er nach betroffenen Kunden dreier Sparkassen gesucht, die sich einer Musterfeststellungsklage anschließen wollen. Aus Sicht der Verbraucherschützer ist klar: Hier ist Gefahr im Verzug. Dennoch ist dieses Vorgehen nicht ganz unkritisch. Wer sich auf eine Stufe mit Anwaltskanzleien stellt, die von gerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen Bankkunden und ihrer Bank leben, der macht den künftigen Austausch mit der Branche nicht einfacher, bei dem es darum geht, strittige Punkte ohne Einschaltung der Gerichte zu klären. Red.

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