GESCHÄFTSSTELLE

Wie beim Orthopäden

Wenn es eines gibt, womit Filialbanken sich vom Wettbewerb differenzieren können, dann ist das persönlicher Service und Beratung. Mit diesen Pfunden kann man durchaus wuchern, denn es zeigt sich, dass auch junge Menschen trotz aller digitalen Affinität diesem persönlichen Element etwas abgewinnen können.

Allerdings hat das Konzept mitunter durchaus Schwächen: So ist der Serviceschalter (auch wenn es heute kein klassischer Schalter mehr ist, sondern meist ein Stehtisch mit Computerbildschirm) häufig mit sehr jungen Mitarbeitern besetzt, die viele Anliegen nicht ohne Rücksprache mit Kollegen erledigen können, weil ihnen dazu schlicht Wissen und Erfahrung fehlen. Dann bilden sich – gerade in Corona-Zeiten mit den großen Abständen zwischen den Wartenden – schnell lange Warteschlangen.

In dem Maße, wie Filialnetze ausgedünnt werden, kann es zudem schon einmal vorkommen, dass selbst Anfragen nach zeitnahen Beratungsterminen abschlägig beschieden werden. Wenn der Beratung Suchende sich jedoch vorkommt wie der Schmerzpatient, der wochenlang auf einen Termin beim Orthopäden warten muss, dann kann die Beratungskompetenz noch so gut sein. Der Wettbewerb ist – anders als in der Orthopädie – im Bankenmarkt nur einen Klick entfernt. Keine Frage: Wenn die einzelne Filiale eine immer größere Zahl von Kunden betreuen muss, dann kann nicht jederzeit ein Berater verfügbar sein. Die Konsequenz kann jedoch nicht sein, den Kunden stattdessen auf eine Warteliste zu setzen. Sondern es muss alles darangesetzt werden, ihm ein Beratungsangebot zu machen – und sei es per Videochat mit einem möglicherweise weit entfernt sitzenden Berater. Das sollte in Zeiten der Digitalisierung doch möglich sein. Red.

AUSKUNFTEIEN

Was wird aus der Schufa?

Das Bundeskartellamt hat im Februar zwei Vorhaben im Zusammenhang mit der Schufa die Freigabe erteilt: einer Übernahme durch den schwedischen Investor EQT AB sowie dem Vorhaben der Teambank, ihre Minderheitsbeteiligung an Deutschlands bekanntester Wirtschaftsauskunftei aufzustocken. Derzeit hält die Teambank 17,94 Prozent an der Schufa.

Beide Vorhaben passen natürlich nicht zusammen. Das war für die Wettbewerbsbehörde indessen nicht maßgeblich. Sie prüft in der Fusionskontrolle nur die wettbewerblichen Auswirkungen angemeldeter Zusammenschlüsse. Aus dieser Sicht waren beide Vorhaben freizugeben, heißt es von den Wettbewerbshütern. Durch die Freigaben haben beide Bieter jetzt die Möglichkeit, die Übernahme fusionskontrollrechtlich zu vollziehen. Dem Fortgang des Bieterwettbewerbs liegen allein unternehmerische Entscheidungen zugrunde.

Die deutsche Öffentlichkeit hat das Thema jedoch aufgeschreckt, seitdem im Oktober die Übernahmepläne von EQT bekannt wurden. Es wird quasi ein Ausverkauf deutscher Verbraucherdaten befürchtet. So kommt es, dass die Bürgerbewegung Campact e.V., die sich mit Online-Appellen direkt an Politiker und Unternehmen wendet, Anfang Februar unter dem Titel „Stoppt den Ausverkauf der Schufa-Daten" eine Kampagne gestartet hat, um den Verkauf der Schufa an EQT zu verhindern. Ihr Appell an die bestehenden Eigentümer, dazu ihr Vorkaufsrecht zu nutzen, wurde innerhalb der ersten 24 Stunden von 158 000 Menschen unterschrieben. Am 7. März lag die Zahl der Unterstützer bei 232 655 von angestrebten 275 000.

Ein Stück weit musste die Initiative dabei zurückrudern und klarstellen, dass auch ein neuer Eigentümer mit dem Erwerb der Schufa natürlich nicht zum Eigner der Daten wird. Dass sogar Steffi Lemke, Bundesministerin für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz, sich bereits zum Thema geäußert hat und sich offenbar genötigt sah, darauf hinzuweisen, dass jeglicher Eigentümer datenschutzrechtliche Vorgaben einzuhalten habe, zeigt jedoch, wie heikel das Thema für die in Sachen Datenschutz besonders sensiblen Deutschen ist.

EQT hatte angekündigt, in einem ersten Schritt die Anteile der französischen Société Générale für 200 Millionen Euro zu erwerben und diese Beteiligung dann auf bis zu 100 Prozent auszubauen. Nun stellt sich die Frage, welche Eigner zum Verkauf ihrer Anteile bereit sind – und wer diese dann übernehmen wird.

Das beim Bundeskartellamt angemeldete Vorhaben der Teambank, ihre Beteiligung aufzustocken, darf wohl als Zeichen dafür gewertet werden, dass zumindest die Genossenschaftsorganisation willens ist, von ihrem Vorkaufsrecht Gebrauch zu machen. Viel wäre für eine Mehrheit der beiden kreditwirtschaftlichen Verbünde zusammen gar nicht erforderlich. Schließlich halten auch die Sparkassen laut Schufa zusammen 26,4 Prozent der Anteile.

Für die Schufa dürfte es in jedem Fall eine neue Erfahrung sein, dass sich einmal eine Initiative für ihren Erhalt in der gegenwärtigen Form einsetzt, um das Schreckgespenst einer börsennotierten Schufa zu verhindern. Das heißt

DIE ZAHL

31 Prozent der Verbraucher in Deutschland verwahren Ersparnisse zuhause. Das sind zehn Prozentpunkte mehr als vor zehn Jahren. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Umfrage im Auftrag der Postbank, für die Yougov zwischen dem 5. und 8. November 2021 insgesamt 2 091 Verbraucher ab 18 Jahren befragte. Für einen Großteil der Studienteilnehmer scheint es bei der Bargeldvorhaltung daheim nicht darum zu gehen, Verwahrentgelte zu vermeiden. Denn bei 58 Prozent der Befragten handelt es sich dabei um Beträge unter 600 Euro. Immerhin 22 Prozent bewahren jedoch Beträge jenseits der 600 Euro daheim auf, 15 Prozent sogar 1 000 Euro und mehr. Der Anteil derjenigen, die mehr als 1 000 Euro zuhause aufbewahren, hat sich im Vergleich zu 2017 mehr als verdoppelt. Damals waren es 7 Prozent. Red.

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

natürlich nicht, dass die Forderung nach mehr Transparenz bezüglich des Scoringverfahrens nicht weiter mit Nachdruck erhoben werden wird. Das wird wohl bis auf Weiteres ein Dauerthema bleiben. Red.

MARKENFÜHRUNG

Name Fiducia in Verruf

Als die BaFin am 24. Februar über Ermittlungen gegen die Fiducia GmbH, Düsseldorf, wegen des Betreibens erlaubnispflichtiger Geschäfte informierte, wird so mancher in der Finanzbranche kurz gezuckt haben. Allzu sehr ist der Name Fiducia gedanklich noch mit der genossenschaftlichen Finanzgruppe verbunden – wenn auch gerade nicht im Zusammenhang mit dem Betreiben lizenzpflichtiger Geschäfte, sondern als Dienstleister für die Genossenschaftsbanken beziehungsweise als ihr „Digitalisierungspartner", wie das neue Selbstverständnis umschrieben wird. So lange ist die erst im Herbst vergangenen Jahres erfolgte Umfirmierung der Fiducia & GAD in Atruvia schließlich auch gar nicht her.

Eine kurze Google-Suche zeigt jedoch: Den von der Atruvia abgelegten Namen Fiducia gibt es tatsächlich häufiger. Neben dem jetzt von der BaFin in den Blick genommenen Unternehmen in Düsseldorf gibt es – ohne Anspruch auf Vollständigkeit der Liste – zum Beispiel Immobilienagenturen in Ulm und Rodgau, Steuerberater in Wiesbaden, Bonn und Luxemburg oder auch einen Anlageberater in Köln, die diese Bezeichnung zumindest als Namensbestandteil nutzen. Nicht nur, aber auch deshalb war es wohl gut, dass die Atruvia ihn abgelegt hat. Red.

SICHERHEIT

Passwort-Überforderung

Das Bewusstsein der Deutschen für das Thema Passwortsicherheit ist gegenüber dem Jahr 2020 um zwei Prozentpunkte gestiegen. 75 Prozent aller Internetnutzer achten bei der Erstellung neuer Passwörter auf einen Mix aus Buchstaben, Zahlen und Sonderzeichen. 2020 waren es erst 73 Prozent. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter 1 143 Personen in Deutschland, darunter 1 034 Internetnutzer.

Dass dieses grundsätzliche Bewusstsein für die Relevanz der Thematik nicht automatisch in entsprechendes Handeln mündet, zeigen die übrigen Zahlen: Lediglich 38 Prozent der Befragten ändern

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

Passwörter in regelmäßigen Abständen, einen sicheren Passwort-Generator oder einen Passwort-Safe zur Erstellung oder Verwaltung ihrer Passwörter verwenden lediglich 18 Prozent und nur 7 Prozent erklärten, sie würden verschieden starke Passwörter für unterschiedliche Online-Dienste nutzen. 29 Prozent dagegen verwenden für verschiedene Online-Dienste dasselbe Passwort. Diese Ergebnisse spiegeln wider, wie schwierig es für viele Menschen geworden ist, den Überblick zu behalten. Das jedoch bringt erhebliche Risiken in Sachen Cyberkriminalität mit sich.

Umso wichtiger ist zum einen eine Zwei-Faktor-Authentifizierung, um Risiken durch schwache und/oder mehrfach verwendete Passwörter zu reduzieren. Gleichzeitig rückten Identitätsdienstleistungen in den Fokus, mit denen sich Nutzer mit einem Passwort für viele Anwendungen identifizieren können. Der fahrlässige Umgang mit Passwörtern gilt vielen in der Branche auch als Signal dafür, stärker als bisher auf Biometrie zu setzen. Das hat in Sachen Sicherheit einiges für sich. Allerdings lassen sich zum Beispiel auch Fingerabdruckdaten abgreifen – wie etwa bei Passstellen in den Bürgerämtern schon geschehen. Als ein Faktor einer Zwei-Faktor-Authentifizierung können biometrische Daten vermutlich dennoch mehr Sicherheit bieten als der Name des Haustiers oder von Sohn oder Tochter. Allerdings sollten solche Verfahren nicht ohne Plan B umgesetzt werden – für den Fall, dass biometrische Daten kontaminiert werden. Schließlich lassen sich Gesicht oder Fingerabdruck in diesem Fall nicht beliebig wechseln. Red.

RECHTSFRAGEN

Dauerthema Gebührenerstattung

Auch neun Monate nach dem BGH-Urteil vom 27. April 2021 zur Unzulässigkeit von AGB-Klauseln, die eine ausbleibende Kundenreaktion auf Konditionenänderungen als Zustimmung werten, ist noch lange kein Ende der Auseinandersetzungen abzusehen.

Ein bankenfreundliches Urteil hat das Landgericht Stuttgart am 15. Februar gesprochen. Im Rechtsstreit um die Erstattung von Kontogebühren lehnten die Richter eine Klage der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg gegen die Volksbank Welzheim ab. Sie hatte rund 7 000 Kunden vorgeschlagen, auf die Rückerstattung bereits gezahlter Gebühren zu verzichten und dafür ihr Girokonto zum bisherigen Preis von 5 Euro pro Monat weiterführen zu können. Andernfalls drohe eine Kündigung des Kontos. Durch diese Praxis sah das Gericht das Wettbewerbsrecht nicht verletzt. Eine Kontokündigung, wenn der Kunde auf einer Erstattung gezahlter Entgelte besteht, ist demnach rechtens.

Die Begründung stand bei Redaktionsschluss noch aus. Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hat jedoch bereits angekündigt, in Berufung zu gehen. Auch die Entscheidung des zuständigen OLG könnte indessen nicht die letzte sein – wie auch immer sie ausfällt: Wird die Entscheidung der ersten Instanz bestätigt, wären die Verbraucherschützer unzufrieden. Fällt das Berufungsurteil hingegen im Sinne der Verbraucherschützer, spricht vieles dafür, dass die Bankenseite sich damit nicht zufrieden geben wird. Denn ein gerichtliches Verbot einer Kontokündigung für den Fall, dass ein Kunde einer Preisanpassung nicht zustimmt, wäre letztlich nichts anderes als ein Freibrief dafür, sein Konto lebenslang zu den Konditionen fortzuführen, die vor der beanstandeten Preisanpassung galten. Dass dies dauerhaft nicht wirtschaftlich sein kann, liegt auf der Hand. Und so bleibt zu hoffen, dass die Richter auch in den nächsten Instanzen ein Stück Pragmatismus walten lassen.

Das gleiche gilt auch für ein weiteres Verfahren vor dem Landgericht Stuttgart, mit dem die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg klären lassen will, ob Kunden unzulässig beeinflusst werden, wenn die Bank ihnen für den Fall, dass sie auf einer Erstattung bestehen, mit Kündigung droht. Denn natürlich wird dem Kunden dadurch in gewissem Sinne die Pistole auf die Brust gesetzt. Aber wäre es wirklich besser, erst die Kontoführungsentgelte zu erstatten und dann die Kündigung hinterherzuschicken? Mit der immer wieder geforderten Transparenz hätte ein solches Vorgehen nichts zu tun.

Nachvollziehbar sind hingegen zwei weitere Fragen zum gleichen Themenkomplex, die die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg ebenfalls gerichtlich klären lassen will. Ist es zulässig, die Durchsetzung von Erstattungsansprüchen zu erschweren mit der Begründung, die Kunden sollen diese zunächst selbst berechnen und beziffern? Und darf eine Bank behaupten, die Rechtsgrundlage für die verlangten Verwahrentgelte sei individuell vereinbart wor-

NACHHALTIGKEIT

Zustimmungseinholung konterkariert Bemühungen um weniger Papierverbrauch

Seit Jahren arbeitet die Bankenbranche daran, durch digitale Prozesse den eigenen Papierverbrauch zu senken. So manches Institut dürfte an dieser Stelle jedoch durch das BGH-Urteil zum Thema Kontoführungsgebühren einen herben Rückschlag erlitten haben beziehungsweise noch erleiden. Denn überall dort, wo Kunden keine digitalen Kanäle nutzen, müssen Zustimmungsformulare- und – schlimmer noch – die Bedingungswerke per Post versandt werden, wobei es sich um Schriftstücke handelt, die schon fast als Buch durchgehen könnten. Nur so lässt sich sicherstellen, dass auch die Kunden ohne elektronisches Postfach mit bisher noch offenen Zustimmungen die Bedingungen rechtzeitig erhalten und damit die rechtlichen Anforderungen erfüllen.

Was das konkret bedeutet, hat die Sparkasse Offenburg/Ortenau Mitte Februar einmal vorgerechnet. Nach 55 000 Briefen im ersten Durchgang folgten zusätzliche 30 000. Gemeinsam mit dem Druck der Bedingungsbroschüren brachte dies eine weitere Papierflut mit sich, so der Vorstandsvorsitzende Helmut Becker. Einfach und nachhaltig ist das nicht. Der Vorwurf richtet sich allerdings nicht an die Kunden, sondern an das gerichtlich angeordnete Procedere. Red.

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

den, wenn sie die entsprechende Preisklausel im Wege der Zustimmungsfiktion in den Vertrag eingeführt hat? Die erste dieser Fragen haben die Verbraucherschützer dem Landgericht Stuttgart vorgelegt und klagen gegen die Sparda-Bank Baden-Württemberg. Im zweiten Fall klagen sie gegen die Flatexdegiro Bank AG vor dem Landgericht Frankfurt. In beiden Fällen kann die beanstandete Praxis zumindest als wenig kundenfreundlich bewertet werden. Das Landgericht Frankfurt am Main entscheidet am 12. April. Red.

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Einlagensicherung in Sippenhaft

Sicherheit ist vielen deutschen Sparern das oberste Gebot – aber eben doch nicht ganz. Kaupthing Bank oder Greensill Bank sind Namen, die das belegen. Für etwas höhere Zinsen nimmt ein Teil der Sparer im Vertrauen auf die Einlagensicherung eben doch höhere Risiken in Kauf – zulasten der Einlagensicherung. Zu Recht haben die privaten Banken in Deutschland deshalb im Dezember 2021 die Reform ihrer Einlagensicherung angekündigt. Sollte die russische VTB Bank Europe nun infolge des Ukraine-Kriegs und all seiner Konsequenzen doch noch tatsächlich insolvent werden, wäre allerdings wieder einmal die Einlagensicherung der privaten Banken gefragt. Im Fall der Sberbank Europe AG, der das Single Resolution Board (SRB) am 1. März 2022 mit sofortiger Wirkung die Fortführung des Geschäftsbetriebs untersagt hat, ist es die österreichische Einlagensicherung Austria (ESA).

Natürlich hatte niemand ahnen können, dass Wladimir Putin einen Krieg vom Zaun brechen und damit auch die russischen Banken und ihre Auslandstöchter in Mitleidenschaft ziehen würde. Doch die Erfahrung der letzten Jahre zeigt doch, dass es nicht immer eine gute Idee ist, sein Geld für ein paar Prozentpünktchen mehr an Zinsen einer Bank anzuvertrauen, über die man nicht allzu viel weiß. Ob bei denjenigen Sparern, die dies ignorieren, die Gier über den Verstand obsiegt oder ob die Einlagensicherung quasi als Gütesiegel missverstanden wird, sei einmal dahingestellt. Dass immer wieder Sparer in die Situation kommen, über die Einlagensicherung ihre Einlagen erstattet bekommen zu müssen, spricht jedoch dafür, dass es auch hier an Wissen fehlt – und vielleicht auch an der Bereitschaft, sich mit einem Anbieter über die bloßen Konditionen hinaus ordentlich auseinanderzusetzen, solange nur der gebotene Zinssatz stimmt.

Lösen lassen wird sich diese Problematik nicht – zumindest nicht bei denjenigen Zielgruppen, bei denen die gesetzliche Einlagensicherung greift.

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

Hier hat auch die Reform der Einlagensicherungssysteme keine Handhabe. Ansetzen kann man deshalb nur bei der Finanzbildung.

Dabei muss man nicht zwingend auf ein entsprechendes Schulfach warten. Sondern auch unabhängig davon kann die Branche – zum Beispiel in den sozialen Medien – über die Thematik sprechen. Da ließe sich vielleicht auch einmal der Egoismus derjenigen thematisieren, die ihr Geld immer dem Meistbietenden anvertrauen, im Bewusstsein, dass im Fall des Falles andere dafür aufkommen werden. Denn das sind letztendlich alle Bankkunden. Red.

GENOSSENSCHAFTSVERBAND

Fusionskarussell dreht sich weiter

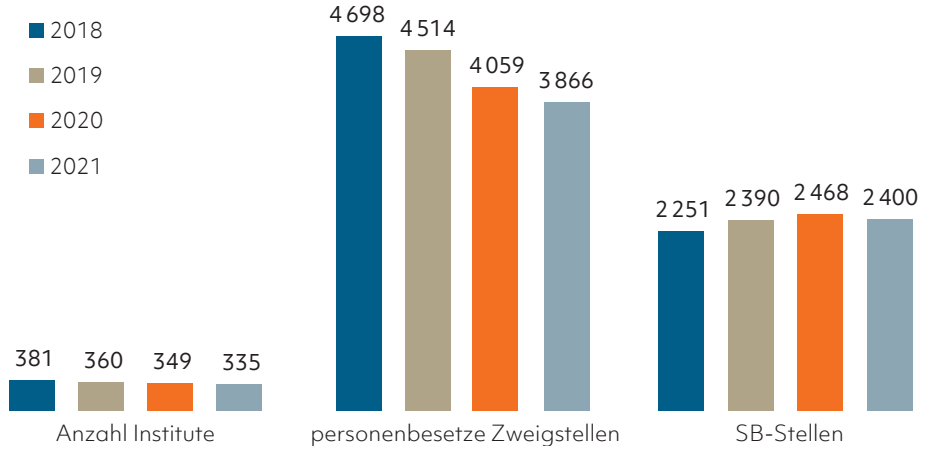
Die Zusammenarbeit der Frankfurter Volksbank mit der Taunus Sparkasse mit dem Finanzpunkt-Konzept hat zwar viel Aufmerksamkeit erregt und auch Nachahmer gefunden. Gar so viele, wie man vielleicht hätte vermuten können, sind es allerdings doch nicht geworden. Der Genossenschaftsverband spricht von „seltenen Fällen". Laut einer vom 28. Januar bis 15. Februar 2022 unter den Mitgliedsbanken durchgeführten Umfrage, mit einer Beteiligungsquote von 81 Prozent, kooperieren bislang 4 Prozent der Genossenschaftsbanken mit einer Sparkasse, bei weiteren 3 Prozent ist es beabsichtigt. Ob man bei 7 Prozent der Institute – immer vorausgesetzt, die 3 Prozent mit entsprechenden Plänen setzen diese auch um – noch von „seltenen Fällen" sprechen kann, sei einmal dahingestellt. Davon, nahezu zum Standard in der Fläche zu werden, sind die Gemeinschaftsfilialen jedoch weit entfernt.

Das ist auch durchaus gut so. Schließlich waren sie dazu auch nie gedacht – geht es doch letztlich nur darum, gemeinsam in der Fläche Präsenz zu erhalten, wo es sich allein nicht mehr rechnet. Die Kooperation ist kein Ziel per se. Wenn Ingmar Rega, der Vorstandsvorsitzende des Genossenschaftsverbands, zum Thema Gemeinschaftsfilialen sagt: „Ich denke, das wird mit gutem Grund zurückhaltend gehandhabt, denn nicht nur persönliche Beratung und Service, sondern auch der Wettbewerb in der Fläche ist ein zentraler Aspekt", dann hat er sicher Recht. Aufhorchen lässt jedoch Nachsatz „Zudem ist öffentliche Daseinsvorsorge keine Aufgabe von Genossenschaftsbanken."

Sachlich gesehen, ist das zweifellos richtig. Hier sehen die Sparkassengesetze die Sparkassen in der Verantwortung. Das heißt aber nicht, dass sich Genossenschaftsbanken nach Belieben aus dem ländlichen Raum zurückziehen und dort Bankeninfrastruktur abbauen könnten – zumindest dann nicht, wenn sie die immer wieder betonte regionale Verantwortung ernst nehmen. Dennoch ist die Anzahl der personenbesetzten Zweigstellen der Genossenschaftsbanken im Verbandsgebiet des Verbands 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 223 oder 5,5 Prozent auf 3 866 gesunken, die Anzahl der SB-Stellen um 68 oder 2,8 Prozent auf 2 400.

Eine andere Möglichkeit zur Bündelung von Ressourcen neben der Kooperation sind Fusionen. Und diese Möglichkeit haben die Mitglieder des Genossenschaftsverbands erneut rege genutzt. Nach 15 Fusionen verbleiben 335 Institute mit einer durchschnittlichen Bilanzsumme von 1,7 Milliarden Euro, nach 1,5 Milliarden Euro im Jahr zuvor. Mit Blick auf die unveränderten Herausforderungen durch Negativzinsen, Regulatorik und Digitalisierung, aber auch angesichts der Transformationsbestrebungen zu einer nachhaltigen Wirtschaft erwartet Rega, dass sich das Fusionskarussell auch weiterhin drehen wird. 24 Prozent der vom Genossenschaftsverband befragten Bankenvorstände halten eine Fusion des eigenen Instituts innerhalb von fünf Jahren für wahrscheinlich, weitere 13 Prozent bejahen dies ausdrücklich und noch einmal 7 Prozent haben dieses Vorhaben bereits kommuniziert. Der Verband hat deshalb das Leistungsportfolio „Fusionsmanagement 360" entwickelt, um diesen Prozess weiter zu begleiten. Red.

Genossenschaftsverband: Konzentration und Straffung des Filialnetzes geht weiter



Anzahl der Mitgliedsinstitute im Genossenschaftsverband sowie ihrer Zweigstellen und SB-Standort 2018 bis 2021

Quelle: Genossenschaftsverband

NACHHALTIGKEIT

IT-Unterstützung für die EU-Taxonomie

Natürlich ist die EU-Taxonomie für nachhaltige Investitionen umstritten. Sie ist aber das Maß, an dem sich die Finanzbranche orientieren muss, um wenigstens eine gewisse Einheitlichkeit bei den Bewertungen bieten zu können. Schwierig genug ist das. Das Hauptproblem dabei liegt in der Komplexität der technischen Evaluierungskriterien.

Dafür haben der Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB), die VÖB-Service GmbH und die Dydon AG jetzt mit dem Taxo-Tool eine Softwarelösung auf den Markt gebracht, die Anwender KI-gestützt bei der Datensammlung und Dokumentenerfassung unterstützen und ein automatisiertes Verfahren zur Bewertung von Finanzierungsprojekten oder Finanzprodukten auf Konformität zur EU-Taxonomie ermöglichen soll. Genau das ist wichtig, wenn die Kosten für diese Prozesse nicht

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

in schwindelerregende Höhen steigen sollen. Es wäre ja auch absurd, ausgerechnet beim Abklopfen von Produkten und Investitionsvorhaben auf ihre Nachhaltigkeit hin, die Digitalisierung außen vor zu lassen, die an anderer Stelle für mehr Nachhaltigkeit sorgen soll.

Die Nutzung des Taxotools erfolgt im Cloud-Computing-Verfahren (Software as a Service, SaaS) oder als On-Premise-Lösung. Dem „Going live" ging ein mehrmonatiges Pilotprojekt voraus, an dem die LBBW, die Sparkasse Bremen AG sowie die österreichische 3-Banken-Gruppe mit den Instituten Bank für Tirol und Vorarlberg, BKS Bank AG und die Oberbank AG beteiligt waren. Die Praxistauglichkeit sollte damit gegeben sein. Dass nach der Version 1.0 schon für das laufende Jahr mehrere weitere Releases angekündigt sind, um die Software an die stetigen Veränderungen der EU-Taxonomie-Regulierung anzupassen, darf wohl als Indiz dafür gesehen werden, wie dringlich es ist, bei dieser Thematik auf IT-Unterstützung zu setzen. Red.

SOLARIS BANK

Wachstumspläne trotz Ukraine-Krieg

Erst im September letzten Jahres hat die Solaris Bank einen neuen Tech-Hub in Kiew eröffnet. Durch die lokale Präsenz ihrer 100-prozentigen Tochtergesellschaft Solaris Tech erhoffte sie sich direkten Zugang zu dem großen Pool an Tech-Talenten in der Ukraine, die das Wachstum und die europäische Expansion des Unternehmens weiter vorantreiben sollten. „Wir glauben, dass der ukrainische Markt das ideale Umfeld für den Ausbau unseres Tech-Teams bietet" so Hima Mandali, der CTO der Solaris Bank damals. Laut AIN und einem Bericht des Technologieunternehmens Beetroot gebe es derzeit mehr als 200000 Softwareentwickler in der Ukraine, und ihre Zahl könne bis 2025 auf 250000 steigen. Aus diesem Talentpool hoffte die Bank, Experten für sich zu gewinnen.

Zumindest in dieser Hinsicht dürfte der Krieg in der Ukraine den Wachstums- und Expansionsplänen der Bank einen dicken Strich durch die Rechnung machen. Denn wenngleich sie einen Remote-First-Ansatz verfolgt, bleibt es doch – abhängig vom Fortgang des Krieges und vom Schicksal der Spezialisten unklar, inwieweit der ukrainische Tech-Hub arbeitsfähig bleibt. Den Expansionsplänen der Bank scheint das indessen keinen Abbruch zu tun: Seit dem 1. März beschäftigt sie einen eigenen Chief Growth Officer (siehe Personalien). Ob dabei die Intervention der BaFin eine Rolle spielt, ist unklar. Es mag sich aber durchaus als vorteilhaft erweisen, wenn eine Person alles rund um die Expansionspläne der Bank koordiniert und dabei dafür sorgt, dass die Bank nicht schneller wächst, als sie es im Blick auf die Compliance verantworten kann. Red.

VERWAHRENTGELTE

Sparkassen im Erklärungsmodus

EZB-Schelte ob der dauerhaften Niedrigzinspolitik ist auf den Jahrespressekonferenzen deutscher Banken und Sparkassen und ihrer Verbände schon seit einigen Jahren ein fester Bestandteil der Agenda. So auch in diesem Jahr. Denn natürlich kommt es den Verantwortlichen darauf an, der Öffentlichkeit deutlich zu machen, dass es bei den Verwahrentgelten, mit denen die Branche schon so viele Negativschlagzeilen gemacht hat und weiter macht, nicht darum geht, die Erträge zu maximieren, sondern, dass ihre Einführung eine nicht mehr aufschiebbare Folge der EZB-Zinspolitik war. „Die Sparkassen haben sieben bis acht Jahre lang Kunden vor Verwahrentgelt abgeschirmt. Dauerhaft kann aber kein Kreditinstitut geldpolitische Vorgaben wegnivellieren", sagte etwa Wolfgang Zender, Verbandsgeschäftsführer des Ostdeutschen Sparkassenverbands.

Auch Prof. Liane Buchholz, Präsidentin des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe, übt sich zum einen in Rechtfertigung: Die Freibeträge für die Institute reichten bei Weitem nicht aus. So hätten sich die von den westfälisch-lippischen Sparkassen an die EZB zu zahlenden Negativzinsen im vergangenen Jahr nahezu verdreifacht. Dennoch seien zum Jahresende 2021 lediglich 5,6 Prozent der privaten Einlagen überhaupt mit einem Verwahrentgelt belegt gewesen. Trotzdem sieht sie die Berater in den Sparkassen in Erklärungsnot: „Präsidentin Lagarde ist 2019 angetreten, um die Geldpolitik besser zu erklären, negative Folgen und Nebeneffekte genauer in den Blick zu nehmen und auch die Sorgen der Menschen zu beachten. Es fällt ihr jedoch sichtlich und hörbar schwerer, ihre Maßnahmen überhaupt zu begründen. Wie sollen es dann unsere Sparkassen-Berater ihren Kunden erklären, wenn es zum Beispiel um das Thema Zinsen geht?", sagte sie am 21. Februar dieses Jahres.

Ein großer Teil der Pressekonferenzen, auf denen mehr oder weniger deutlich Kritik an der Einschätzung der Inflation durch die EZB geübt wurde, fand natürlich vor dem russischen Einmarsch in die Ukraine statt. Und es liegt auf der Hand, dass der Krieg und all seine Folgen eine Trendwende in der Zinspolitik nicht einfacher machen wird. Am grundsätzlichen Problem, das sich durch die hohen Inflationsraten noch weiter verschärft, ändert das jedoch nichts. Denn natürlich hat dieses Umfeld das Wertpapiersparen in Deutschland befeuert und Banken und Sparkassen damit steigende Provisionserträge beschert. Das ist allerdings kaum mehr als ein Trostpflaster. Und so signalisieren die Unternehmen immer häufiger: Wir würden gern wieder Zinsen zahlen, wenn uns die EZB nur lässt. Red.

Verwahrentgelt bei Direktbanken am weitesten verbreitet

Durchdringung des Verwahrentgelts in den Bankgengruppen, in Prozent; Stand: 16. Februar 2022

Quelle: Biallo

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