

## **b***m* -Blickpunkte

### Privatkundengeschäft

#### Sparda Hessen: SoFFin nicht missbrauchen

Peer Steinbrück hat bei Jürgen Weber, dem Vorstandsvorsitzenden der Sparda-Bank Hessen, einen Stein im Brett. Denn auf dem Höhepunkt der Vertrauenskrise des Kreditgewerbes nach der Lehman-Pleite war er einer der wenigen, die in der öffentlichen Diskussion um die Sicherheit von Bankeinlagen nicht nur von „Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken“ als Hort der Sicherheit sprachen, sondern die „Genossenschaftsbanken“ als Ganzes nann-

ten. Dass die Sparda-Banken durch diese Konzentration auf die VR-Banken in der Sicherheitsdiskussion immer ein bisschen zu kurz gekommen sind, wurmt Jürgen Weber. Allerdings räumt er ein, dass die Penetration des Begriffs Genossenschaftsbanken in der Öffentlichkeit nicht sonderlich hoch ist.

Auch ohne die besondere Nennung hat die Sparda-Bank Hessen vom emsigen Zustrom verunsicherter Kunden zu den Verbundinstituten ordentlich profitieren können. Rund eine Million Euro netto an Anlagenzuflüssen hat die Bank im Oktober pro Arbeitstag verzeichnet, bis die Maßnahmen

der Bundesregierung wieder für Beruhigung sorgten. Insgesamt hat das Institut 2008 rund 18 000 bis 19 000 neue Kunden gewonnen, davon 17 000 Mitglieder. Und dies ist kein bloßes Strohfeuer gewesen. Der Zustrom hält weiterhin an, berichtet Vertriebsvorstand Thomas Werner.

Aber: „Kaupthing ist 2009 schon wieder vergessen“, meint Jürgen Weber mit Blick auf die Wettbewerbssituation. Beim gebührenfreien Girokonto, dem wichtigsten Zugpferd aller Sparda-Banken, spürt man seit knapp zwei Jahren den Wettbewerbsdruck vor allem seitens der Großbanken. Und beim Tagesgeld wundert man sich über Angebote weit jenseits dessen, was der Markt hergebe. Wenn solche Konditionen von Wettbewerbern (oder deren Tochtergesellschaften) geboten werden, die auf staatliche Garantien zurückgreifen, empfindet Weber dies als Missbrauch des SoFFin. Schließlich sei der staatliche Rettungsschirm nicht dazu da, um angeschlagenen Häusern am Markt Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Sich beim Kunden zu Zinsen weit über Marktniveau Liquidität zu verschaffen, die man bei der EZB weitaus günstiger erhalten könne, spreche nicht eben für ein seriöses Geschäftsmodell.

Liquiditätsprobleme hat die Sparda-Bank Hessen nicht. Die „Kriegskasse“ für kritische Situationen habe 2008 nicht angegriffen werden müssen. Und die 2,3 Millionen Euro, die man bei 70 verschiedenen Instituten investiert hatte, habe man einschließlich Zinsen zu 100 Prozent zurückgehalten. Man gehöre deshalb zu denjenigen Instituten, die Geld haben und nach guten Investitionsmöglichkeiten suchen. Im vierten Quartal 2008 hatte man den Eigenhandel so gut wie eingestellt und nur noch in Staatstitel investiert. Weil der „Blutkreislauf“ innerhalb der Branche aber wieder in Schwung kommen müsse, wendet

man sich nun auch wieder dem Markt zu – setzt dabei aber zunächst nur auf staatlich garantierte Anleihen. **sb**

## Preispolitik

### Als wäre nichts gewesen

Die Phase des „Höher, schneller, weiter“ schien sich gerade leicht abzuschwächen. Nach und nach sind einige Anbieter von Tages- und Festgeldprodukten zu Beginn des Jahres 2009 den Senkungen des Leitzinses vorübergehend ein Stück weit gefolgt und haben ihre Konditionen gegenüber den Endkunden nach unten korrigiert. Die Volkswagen Bank reduzierte den Tagesgeldzins von 4,75 Prozent auf 4,0 Prozent, die ING-Diba blieb für neues Geld bei 4,0 Prozent, senkte aber für bestehende Guthaben auf 2,25 Prozent. Inmitten dieser Phase startete im Februar 2009 die niederländische NIBC Direct ein Direktbankangebot in Deutschland. Sie bietet 5,0 Prozent Zinsen.

Der Erfolg oder Misserfolg der NIBC hierzulande wird die Frage beleuchten, wie angekratzt das Vertrauen deutscher Kunden in ausländische Banken tatsächlich ist. Dabei dürfte insbesondere der Fall Kaupthing den Verbrauchern noch in Erinnerung sein. Nach den niederländischen Bestimmungen, die für die NIBC gelten, sind Kundeneinlagen freilich bis zu 100 000 Euro abgesichert, deutlich höher also als bei der isländischen Kaupthing Bank, deren rund 30 000 deutsche Kunden zudem schon seit Oktober des vergangenen Jahres auf die Auszahlung ihrer Guthaben warten.

Einen enormen Ansturm auf ihr Tagesgeld-Angebot mit einem Zinssatz von 4,5 Prozent vermeldete indessen die Mercedes Benz Bank. Sie setzte Anfang Februar die Bearbeitung von Kontoeröffnungen aus. Die offizielle Begründung: Das Service-Team sei trotz ständiger Aufstockung überlastet. Offensichtlich rechnete man nicht mit einem derartig großen Interesse. Dass bei der Schließung des Angebotes noch ein wei-

terer Faktor eine Rolle gespielt haben mag, liegt im Bereich des Möglichen. Der Bank mag das Geld schlicht zu teuer gewesen sein. Ein Schelm, wer Böses denkt! **Red.**

### Vertrauenskrise

## Singen im Dunkeln?

Die Begründung, mit der der Begriff „notleidende Banken“ zum Unwort des Jahres 2008 gewählt wurde, zeigt eindrücklich den Imageverlust, den das Kreditgewerbe erlitten hat: Dass ausgerechnet die Branche, die die Welt in eine Wirtschaftskrise gerissen hat, mit diesem Ausdruck als bedürftig umschrieben wird, empfinden die Menschen als Hohn. Immerhin 49 Prozent der Bundesbürger sind nach einer Online-Umfrage von TNS Infratest vom Dezember 2008 der Auffassung, die globale Finanzkrise werde noch mindestens ein Jahr andauern. 22 Prozent gehen sogar davon aus, dass die Auswirkungen länger als drei Jahre anhalten werden. Zwei Drittel der Deutschen befürchten als Folge der Bankenkrise eine Depression in Deutschland.

Ähnliche Skepsis zeigt auch eine zeitgleich im Januar veröffentlichte Studie des Kölner Marktforschungsinstituts Psychonomics, die ebenfalls auf einer bevölkerungsrepräsentativen Online-Befragung von 1 000 Personen beruht. Lediglich jeweils sechs Prozent der Gesamtbevölkerung bezeichnen hier ihr Vertrauen in die allgemeine Wirtschaftslage beziehungsweise den Bankenmarkt als groß oder sehr groß. Auffällig dabei ist die große Diskrepanz zwischen der Einschätzung von Experten aus der Finanzbranche und dem Rest der Nation. Denn die Banker demonstrieren nicht nur Vertrauen in die allgemeine Wirtschaftslage, das immerhin 27 Prozent als groß oder sehr groß bezeichnen. Noch optimistischer ist anscheinend ihre Einschätzung der eigenen Branche, zu der immerhin 73 Prozent der Banker großes bis sehr großes Vertrauen bekunden.

Nun hat sich zwar – zuletzt bei den Prognosen zum Ausgang der hessischen Landtagswahl – schon öfter gezeigt, dass die Aussagekraft von Online-Umfragen bisweilen höher ist als die klassischer Telefoninterviews. Dennoch stellt sich bei diesem Ergebnis die Frage, wie die Einschätzung der Banker zur Lage ihrer Branche wie auch der Gesamtwirtschaft zu verstehen ist. Verbirgt sich dahinter eine gewisse Trosthaltung wie beim „Mann, der sich ein Schnitzel brieft“ von Eugen Roth, der es – obwohl missraten – trotzdem mit Vergnügen isst, „um sich nicht selbst zu strafen Lügen“? Oder ist der zur Schau getragene Optimismus vielleicht nicht sehr viel mehr das berühmte Singen im Dunkeln, mit dem man sich (und anderen) in schwierigen Situationen Mut machen will?

Gar so falsch wäre letzteres vermutlich nicht. Denn allzu große Ängstlichkeit auf allen Seiten kann in der aktuellen Situation nur schädlich sein. Wie glaubwürdig und damit wirkungsvoll derzeit eine solche Ermutigung ausgerechnet von Seiten der Kreditwirtschaft sein kann, deren Prognosen selbst zur Lage des jeweils eigenen Hauses sich in letzter Zeit mehr als einmal als unzutreffend erwiesen haben, ist hingegen eine andere Frage. **sb**

### Personal

## Attraktive Insolvenz

Hierzulande sind es vor allem die regionalen Kreditinstitute in den Verbänden, die auch jetzt noch nach zusätzlichen Mitarbeitern suchen – leider nicht gerade solche, die in der Krise anderswo ihren Arbeitsplatz verloren haben. Investmentbanker, so etwa Jürgen Weber, der Vorstandsvorsitzende der Sparda-Bank Hessen, brauche man trotz des reichen Angebots am Markt leider nicht.

In den USA ist dagegen eine skurrile Entwicklung in Gang gekommen: Ausgerechnet Lehman Brothers gilt dort für viele Ar-

beit suchende Ex-Mitarbeiter von Bank of America, Citigroup oder Morgan Stanley momentan als attraktive Adresse. Für die Abwicklung der Bank, die etwa 18 bis 24 Monate dauern soll, werden derzeit wieder Mitarbeiter eingestellt. Und in der aktuellen Situation werden zwei Jahre schon als vergleichsweise hohe Arbeitsplatzsicherheit geschätzt. Ähnliches könnte die Einrichtung einer „Bad Bank“ in Deutschland bewirken. Deren mögliche Funktion als Auffanggesellschaft für vom Stellenabbau betroffene Banker ist aber in der aktuellen Diskussion zu Recht nicht als Argument in die Debatte geworfen worden. **Red.**

### Marktforschung

## Zustimmung für Ackermann

Spätestens seit dem unseligen Victory-Zeichen im Mannesmann-Prozess war Josef Ackermann ein Buh-Mann der Nation. Auch als er im Oktober 2008 mit der Äußerung zitiert wurde, er würde sich schämen, für sein Haus Staatsgeld anzunehmen, war der Aufschrei groß, das Medien-Echo mehrheitlich negativ. Mit dem Appell an das Schamgefühl der Banker, so der Vorwurf, torpediere er die Bemühungen der Bundesregierung um eine Stabilisierung des Bankensektors.

Doch wie wenige Sympathien der Deutsche-Bank-Chef in der deutschen Öffentlichkeit auch genießen mag, sei es nun persönlich, sei es in seiner Rolle als Galionsfigur des deutschen Kreditgewerbes, das schon vor der Krise in mancher Hinsicht schlecht beleumundet war: In diesem speziellen Fall gibt ihm des Volkes Stimme recht. 71 Prozent der Bundesbürger finden es gut, dass die Deutsche Bank weiterhin ohne das Geld des Steuerzahlers durch die Finanzkrise gehen will, so das Ergebnis einer repräsentativen telefonischen Befragung von 500 Bundesbürgern, durchgeführt vom Marktforschungsinstitut TNS Infratest am 6. und 7. Februar dieses Jahres, also an den beiden Tagen nach

der Bilanzpressekonferenz der Deutschen Bank. Mag auch so mancher Kommentator die Entscheidung als typische Arroganz verurteilen: Der Verbraucher sieht hierin offenbar eine angemessene Eigenverantwortung, die schließlich auch vom „mündigen Bürger“ stets erwartet wird. Die Deutsche Bank würde zumindest damit ihrer oft erwarteten Vorbildfunktion wieder einmal gerecht. **Red.**

avanciert ist, liegt vor allem daran, dass der Verbraucher hierzulande meist über einen Überziehungskredit auf dem Girokonto verfügt.

Hinzu kommt der Vorbehalt der Kunden vor vermeintlich unkontrolliert wachsendem Kredit. Gerade diese Ängste will die Team-Bank entkräften. Das Limit der Karte verringert sich um den Betrag, der in

einen Ratenkredit umgewandelt wurde, sodass der Kreditrahmen in der Summe immer bei maximal 15 000 Euro bleibt.

Das aber ist bei anderen Produkten genauso, zum Beispiel bei der World-Flex-Karte der Deutschen Bank. Je nach Bonität beträgt deren Rahmen höchstens 10 000 Euro, er verringert sich um bereits verbrauchten Kredit. **hm**

## Revolving Credit

### Ersatz für Kooperation am Point of Sale?

Für den Vertrieb von Konsumentenkrediten über Kooperationen am Point of Sale ist und bleibt die dezentrale Organisationsstruktur der beiden Finanzverbände ein Hemmschuh. Große – und mithin vor allem überregional tätige – Handelsunternehmen brauchen einen einzigen Ansprechpartner und einheitliche Entscheidungsstrukturen in der Partnerorganisation.

Die Genossenschaftsbanken möchten als Ersatz für ebensolche Kooperationen am PoS den Kredit per Karte nutzen. Zu diesem Zweck gibt die Team-Bank AG, Nürnberg, eine Revolving-Credit-Karte heraus, die zunächst in ihren 60 Shops, ab Ende des Jahres 2009 aber auch von den Partnerbanken vertrieben werden kann.

Die dahinterstehende Logik, dass für das Produkt nur der latente Bedarf des Konsumenten, nicht aber der Bedarfszeitpunkt ermittelt werden müsse, ist bestechend. Dennoch hat sie bisher in Deutschland nicht funktioniert. Die Deutsche Bank beispielsweise hat vor rund zwei Jahren begonnen, die World-Flex-Karte herauszugeben, die mit einer Jahresgebühr von zehn Euro vergleichsweise günstig ist. Bisher wurden aber nur etwa 50 000 solcher Karten vertrieben, bei einer Gesamtzahl von rund 14 Millionen privaten Kunden.

Dass das Produkt Revolving-Credit-Karte noch nicht zu einem Verkaufsschlager