

bm -Blickpunkte

Investment

„Zukunftsfeste“ Immobilienfonds

Als im Oktober 2010 die Abwicklung des Immobilienfonds Degi Europa angekündigt wurde, hatte der BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V., Frankfurt am Main, sich optimistisch gegeben. Weitreichende Reaktionen der Anleger nicht betroffener Fonds seien nicht zu erwarten, hieß es damals. Vielmehr machten die anhaltenden Mittelzuflüsse in Offene Immobilienfonds deutlich, dass die Anleger grundsätzlich weiterhin Vertrauen in die Produktart hätten.

Die Mitteilung wirkte schon damals wie Zweckoptimismus. Wenn die schlechte Nachricht über den wichtigsten echten Publikumsfonds der Assetklasse die Anleger nicht beeindrucken würde, wozu braucht es dann überhaupt das kommunikative Eingreifen des Branchenverbands, so konnte man sich schließlich fragen.

Dass man sich der grundsätzlichen Akzeptanz der Offenen Immobilienfonds beim privaten Anleger wie auch in der Politik wohl doch nicht ganz so sicher ist, zeigt die Initiative, die der BVI vor der öffentlichen Anhörung im Finanzausschuss des Deutschen Bundestags am 1. Dezember 2010 ergriffen hat. Denn Ziel der Stellungnahme ist es, die Produktgattung „zukunftsfest“ zu machen.

Im Kern geht es darum, private Anleger künftig besser zu schützen. Dafür sollen separate Fonds für institutionelle und private Anleger eingeführt werden, wodurch die Privaten vor den Folgen massiven Kapitalabzugs seitens der Professionellen geschützt wären. Letztere sollen künftig überdies Kündigungsfristen von einem

Jahr einhalten müssen. Im Fall der wiederholten oder längeren Aussetzung der Anteilrücknahme soll zudem ein Teilungsmodell greifen, das zwischen rückgabe- und bleibewilligen Anlegern differenziert, damit eine Minderheit Rückgabewilliger nicht einer Mehrheit von Anlegern, die den Fonds fortführen möchten, dessen Auflösung aufzwingen kann.

Wichtiger noch als diese Maßnahmen ist aber vermutlich noch die Bedienung von Auszahlplänen auch bei eingefrorenen Produkten. Denn nur wenn sich die Offenen Immobilienfonds hier als verlässlich erweisen, können sie das nachhaltige Vertrauen der Anleger als Altersvorsorgeinstrument behalten, so der BVI. Ein großer Teil dieses Vertrauens dürfte ohnehin zumindest schon ins Wanken geraten sein. Und das heißt: Auch wenn das neue Anlegerschutzgesetz die Position der Privatanleger nachhaltig verbessert, wird der Vertrieb zumindest vor einer nicht beträchtlichen Kommunikationsaufgabe stehen, um die Neuerungen zu erklären. **Red.**

Konsumentenkredite

Die „S-Verbraucherkredit-Bank“

Die deutsche Sparkassen-Organisation sucht nach Lösungen, mitunter schon etwas länger. Bei den Landesbanken beispielsweise glaubt bald keiner mehr an eine nachhaltige Konsolidierung. Auch die Fülle an öffentlichen Versicherern wirft hinsichtlich der Schlagkraft mehr Fragen auf, als sie Antworten gibt. Und während der größte Wettbewerber, die genossenschaftliche Finanzgruppe, mit der Teambank (früher Norisbank) schon viele Jahre lang einen zentralen Dienstleister für das Konsumentenkreditgeschäft ihr Eigen nennen darf, lassen die Sparkassen dieses so

wichtige Geschäftsfeld brachliegen. Weder die WestLB-Tochter Readybank noch die Initiative der Landesbank Berlin haben hier Nennenswertes geschafft.

Das soll sich nun ändern. Auf Initiative der Deutschen Leasing bündeln die Leasingtochter und die LBB ab Anfang dieses Jahres ihre Kräfte in einem gemeinsamen Angebot für alle Kunden am Sparkassen-Point-of-Sale, sprich in der Filiale. Ob die Readybank ebenfalls noch dazu stößt, ist indessen fraglich, meint man in Bad Homburg und Berlin für das Joint-Venture doch lediglich Teile dieses Instituts gebrauchen zu können.

Doch was soll die WestLB, die von der EU die Auflage zum Verkauf der Readybank bekommen hat, mit den dann bei ihr verbleibenden Bruchstücken anfangen? Rund 70 Mitarbeiter der Deutschen Leasing werden von ihrem bisherigen Arbeitgeber zum Joint-Venture wechseln, das spätestens im Sommer in eine richtige „S-Verbraucherkredit-Bank“ münden soll. Während sich die Leasinggesellschaft um den Vertrieb kümmern soll, stellt die Landesbank die technische Infrastruktur sowie die Abwicklungsexpertise.

Das Startvolumen der neuen Spezialbank ist durchaus ansehnlich: Die Deutsche Leasing bringt den S-Autokredit mit einem Volumen von rund 300 Millionen Euro jährlich, das Autogeschäft mit Privatkunden mit rund 150 Millionen Euro sowie die Händlereinkaufsfinanzierungen aus dem laufenden Geschäft – insgesamt ein Volumen von rund 500 Millionen Euro zuzüglich der Privatkredite der Landesbank Berlin mit.

Diese Schritte sind überfällig. Viel zu lange schon hat die Sparkassen-Finanzgruppe das Konsumentenkreditgeschäft Töchtern wie der 1822 direct oder der Deutschen

Kreditbank überlassen. Und auch die Leuchtturmprodukte haben sich alles andere als durchgesetzt. Mit einem zentralen Dienstleister werden nun endlich auch alle rechtlichen Probleme wie beispielsweise die einheitliche, überregionale Werbung angegangen.

Kommt die Initiative zu spät? Herrscht im Sparkassenlager wirklich die Einigkeit, die man für ein solches Vorhaben braucht oder überwiegen doch wieder Partikularinteressen? Man wird es beobachten müssen. Das Umfeld ist günstig. Die Teambank verliert ihren langjährigen Vorstandsvorsitzenden Theophil Graband an die VR Leasing und der Markt brummt. Inzwischen zahlt mehr als jeder dritte Haushalt größere Anschaffungen nicht mehr bar, sondern nutzt die vielfältigen Finanzierungsmöglichkeiten. Das geht aus einer Studie der GfK Finanzmarktforschung im Auftrag des Bankenfachverbandes hervor.

Allerdings werden diese Kredite verstärkt am Point of Sale des Handels wahrgenommen. Hier müssen die Sparkassen noch eine Lösung finden. Und auch Streitereien, wem der Kunde nun gehört – der Ortsbank oder dem zentralen Dienstleister – dürfen in Zukunft keine Rolle mehr spielen, will man die Kunden in der S-Finanzgruppe halten. **P.O.**

Auskunfteien

Schufa rückwärts

Üblicherweise sind es Unternehmen, die bei der Schufa Auskünfte über private Verbraucher oder – seit kurzer Zeit – auch über kleine Unternehmen, darunter Selbstständige oder Freiberufler einholen. Der Verbraucher selbst konnte bisher lediglich die über ihn gespeicherten Informationen einsehen, für eine Selbstauskunft etwa gegenüber Vermietern nutzen oder gegebenenfalls korrigieren lassen, nicht aber aktiv Dienstleistungen nutzen. Diese „Einbahnstraße“ dürfte nicht unwesentlich zum trotz aller Bemühungen immer noch

eher negativ geprägten Image der Auskunftfei in der Öffentlichkeit beigetragen haben.

Seit Ende November können indessen auch Privatpersonen erstmals Bonitätsinformationen über Unternehmen einholen, mit denen sie in eine Geschäftsbeziehung eintreten wollen. Als Beispiel wird der Hausbau genannt, wo durch die Schufa-Unternehmensauskunft Bauherren helfen soll, abzuschätzen, ob etwa Bauunternehmen das halten können, was sie versprechen. So könnten die durchschnittlichen Kosten, die für Bauherren durch insolvente Baufirmen entstehen, sowie ärgerliche Bauverzögerung vermieden werden.

Genauso alltäglich wie die Schufa-Auskunft über Privatpersonen wird die Unternehmensauskunft aber bis auf Weiteres wohl nicht werden. Dafür sorgt zum einen der Preis für die Bonitätsauskunft, die nur nach Registrierung auf dem Portal meine.schufa.de (einmalig 18,50 Euro) für eine Gebühr von 28,50 Euro erteilt wird. Zudem braucht es den Nachweis eines berechtigten Interesses des Auskunftssuchenden an den Bonitätsinformationen. Und diese Hürde macht die Auskunft wohl nur für vergleichsweise wenige Geschäftsvorfälle interessant. **Red.**

Insolvenzstatistik

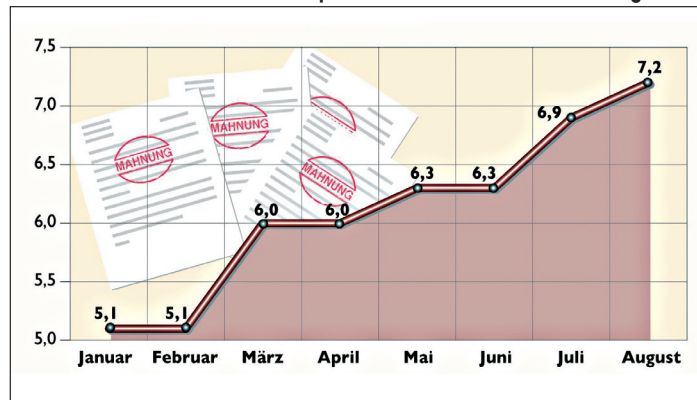
Risiken im Privatkundengeschäft

Die von der Creditreform Wirtschaftsforschung vorgestellte Insolvenzstatistik für das Jahr 2010 wartet mit einer positiven und einer negativen Überraschung auf. Zuerst die gute: Die Zahl der Unternehmens-

Beilagenhinweis

Dieser Ausgabe liegt ein Prospekt der msgGillardon AG, Bretten, bei.

Verbraucherinsolvenz: Rückfallquoten nach Restschuldbefreiung



insolvenzen in Deutschland ist 2010 – entgegen der Prognose – erstmals seit 2007 wieder gesunken. Mit 32 100 unternehmerischen Insolvenzen ist die Zahl der Konkurse gegenüber dem Vorjahr um 830 Fälle oder 2,5 Prozent zurückgegangen. Im Vorjahr war die Zahl noch um 11,3 Prozent angestiegen.

Dass somit das Anziehen der wirtschaftlichen Entwicklung erstmals direkt auf das Insolvenzgeschehen durchzuschlagen scheint, erklärt Vorstand Prof. Dr. Wilhelm Rödl mit einem gestiegenen Bewusstsein der Unternehmen für das Eigenkapital, wodurch die Unternehmen die Krise leichter stemmen konnten. Der Anteil der Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote unter zehn Prozent liegt 2010 „nur“ noch bei 31,0 (Vorjahr 33,1) Prozent. 27,1 (nach 24,5) Prozent kommen auf eine Eigenkapitalquote von über 30 Prozent.

Rödl rechnet deshalb auch nicht mit einer Bugwelle an Insolvenzen, die in den kommenden Jahren auf die Wirtschaft zurollen wird. Entgegen der These, dass den Unternehmen oft gerade im Aufschwung das Geld ausgeht, rechnet Creditreform auch für 2011 mit einem weiteren Wachstum der Firmenzusammenbrüche.

Freilich weist Rödl auch auf weiter bestehende Risiken hin. Hier hat das Zahlungsverhalten der Kunden an Bedeutung verloren. Auch die vom Ifo-Institut ermittelte Kredithürde war im Oktober so niedrig wie seit drei Jahren nicht mehr. Zum Problem

könnte für größere Mittelständler dagegen die Mezzanine-Finanzierung werden, dann nämlich wenn die Rückzahlung der Investitionsbeträge ansteht.

Das Privatkundengeschäft birgt die schlechte Nachricht. Anders als

erwartet, ist die 2008 kräftig gesunkene und 2009 nur leicht gestiegene Zahl der Verbraucherinsolvenzen 2010 wieder kräftig in die Höhe geschneift (plus 6,7 Prozent). Mit 111 800 Fällen wurde der bisherige Höchstwert aus dem Jahr 2007 (105 300 Fälle) klar übertroffen.

Insgesamt haben seit der Einführung der Restschuldbefreiung weit mehr als 700 000 Personen ihre Zahlungsunfähigkeit erklärt – das ist etwa ein Prozent der Erwachsenen in Deutschland. Und die Zahl der überschuldeten Personen hat dem Creditreform Schuldneratlas 2010 zufolge gegenüber 2009 um rund 300 000 zugenommen. Damit weist fast jeder zehnte Erwachsene nachhaltige Zahlungsstörungen auf.

Die Ursachen dafür liegen nicht nur bei der gestiegenen Arbeitslosigkeit im Krisenjahr 2009, die sich zeitverzögert auswirkt. Daneben schlägt die zunehmende Zahl sogenannter prekärer Arbeitsverhältnisse, aber auch das wieder gelockerte Ausgabeverhalten der Konsumenten negativ zu Buche.

Bedenklich stimmt mit Blick auf die Verbraucherinsolvenzen vor allem die Tatsache, dass die Zahl der „Wiederholungstäter“ deutlich zuzunehmen scheint. Ende August 2010 wiesen in der Creditreform Consumer Datenbank bereits 7,2 Prozent aller Privatpersonen, die schon einmal ein Entschuldungsverfahren durchlaufen haben, nach Ablauf der „Wohlverhaltenspha-

se“ wieder neue Negativeinträge auf. Diese Quote hat im Jahresverlauf kontinuierlich zugenommen. Zu Jahresbeginn hatte sie noch bei 5,1 Prozent gelegen. Eine grundsätzliche Aussage lässt sich aus diesen Daten noch nicht ableiten. Dafür ist die Datenbasis noch zu gering. Eben darum aber kommen aktuelle Bestrebungen des Gesetzgebers, die Wohlverhaltensphase von sechs auf drei Jahre zu verkürzen, wohl auch zu früh. **sb**

dem Bundesgerichtshof erstritt, dass die Erhebung einer Abschlussgebühr für ihre Bausparverträge rechtens ist, zahlt die Bayerische Landesbausparkasse mit dem Bonus faktisch ihre bei Vertragsabschluss

L.H.

Konditionen

Bonus für junge Bausparer

Schon seit längerem versuchen Finanzinstitute, neue Kunden mit mehr oder weniger üppigen Boni zu locken. Da sind auch die Bausparkassen keine Ausnahme, vor allem wenn es um die Bindung junger Menschen geht. Seit November 2010 gewährt auch die LBS Bayern ihren Nachwuchsbausparern unter 16 Jahren in allen aktuellen Tarifen einen speziellen Junior-Bonus. Dieser ist nach der Höhe der Bausparsumme gestaffelt und beträgt bei 10 000 Euro einmalig 100 Euro, bei 20 000 Euro entsprechend 200 Euro und bei 30 000 Euro maximal 300 Euro.

„Dies soll junge Menschen ermuntern, früh mit der Vorsorgeplanung zu beginnen“, begründet die Bausparkasse ihr neues Angebot. Denn gutgeschrieben wird der Bonus erst, wenn seit Abschluss wenigstens sieben, aber maximal 15 Jahre fleißig und regelmäßig auf den Vertrag gespart wurde, das Mindestsparguthaben und die Mindestbewertungszahl erreicht wurde.

Aber natürlich hat man auch Großeltern, Paten und Verwandte der Kinder im Fokus, die gerade zu Jahresende immer auf der Suche nach einer Geschenkidee sind. Bemerkenswert ist der Zeitpunkt der Markteinführung und die Staffelung des Bonus aber auch vor dem Hintergrund der jüngsten Gebührendiskussion. Während nämlich die Bausparkasse Schwäbisch Hall vor