

bm -Blickpunkte

Anlageberatung

Immer aufwendiger

„Politik auf dem Weg zum Provisionsverbot“. So titelte die Quirin Bank Ende November auf Basis dessen, was im Koalitionsvertrag der großen Koalition zum Thema Honorarberatung steht. Von einer „Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte“, wie es im Koalitionsvertrag heißt, bis zu einem kompletten Provisionsverbot ist es freilich ein weiter Weg. Und derzeit scheinen die Zeichen eher in Richtung eines Nebeneinanders beider Konzepte zu deuten.

So hat sich der europäische Gesetzgeber nach Abschluss der Trilogverhandlungen über die EU-Finanzmarktrichtlinie MiFID II für einen Erhalt der provisionsbasierten Beratung entschieden, was von der Deutschen Kreditwirtschaft ausdrücklich begrüßt wird, weil nur durch das Provisionsmodell eine Beratung aller Bevölkerungsschichten und in der Fläche ermöglicht werden könne.

Es wäre nun Sache des nationalen Gesetzgebers, darüber hinausgehende gesetzliche Regeln zu schaffen, wie es sie in den Niederlanden und Großbritannien bereits gibt. Und ob die große Koalition so weit gehen will, solange die Akzeptanz der Honorarberatung in weiten Bevölkerungskreisen dermaßen gering ist, wie es derzeit den Anschein hat, darf zumindest in Zweifel gezogen werden.

Auch der Bundesgerichtshof hat sich zuletzt in einer die Deutsche Bank betreffenden Entscheidung dahingehend geäußert, dass eine Rahmenvereinbarung für das Wertpapiergeschäft, mit deren Anerkennung der Kunde der Bank die

Vereinnahmung der vom Produktgeber gezahlten Provisionen zugestehet, der Inhaltskontrolle standhält, solange sie nur transparent genug ist. Es muss also nicht in jedem Einzelfall ein Provisionsverzicht vom Kunden unterschrieben werden.

So weit die positiven Nachrichten. Die Anlageberatung in Deutschland wird sich also vermutlich nicht von Grund auf wandeln müssen. Sie wird aber gleichwohl aufwendiger. Denn über kurz oder lang werden vermutlich alle Banken und Sparkassen optional ein Modell der Beratung auf Honorarbasis vorhalten müssen, selbst wenn diese in vielen Fällen nur von einem verschwindend geringen Teil der Kundschaft nachgefragt werden dürfte. Allein das lässt die Kosten einmal mehr in die Höhe steigen.

Weitaus mehr Sorgen machen der Deutschen Kreditwirtschaft jedoch die weiteren Dokumentationspflichten – insbesondere die Verpflichtung zur Sprachaufzeichnung. Ob diese wirklich von einer Mehrheit der Verbraucher abgelehnt wird, wird sich weisen müssen. Vielleicht werden sich die Kunden reibungsloser daran gewöhnen als gedacht. In jedem Fall ist eine solche Aufzeichnungspflicht indessen mit immensen Kosten verbunden – schließlich müssen die Aufzeichnungen auch gespeichert werden, selbstverständlich sicher, aber auch so, dass sie bei Bedarf ohne großen Aufwand abgerufen werden können.

Das kann die Beratung nur verteuern und droht den Wettbewerb zwischen beratenden und beratungsfrei arbeitenden Instituten weiter zu verzerren. Da mag es mancher Filialbanker direkt als beruhigend empfinden, dass auch die Direktbanken zunehmend in die telefonische Beratung eingestiegen sind, um

diesen Kostenblock also auch nicht herumkommen. **Red.**

Sepa

Der Druck hat gewirkt

Vielleicht wäre die von der EU-Kommission vorgeschlagene Fristverlängerung für die Sepa-Umsetzung gar nicht nötig gewesen. In jedem Fall scheint es richtig gewesen zu sein, damit erst kurz vor dem Stichtag herauszukommen. Denn Termindruck zeigt bekanntlich immer seine Wirkung. So hatte denn auch die Europäische Zentralbank am 20. Januar beträchtliche Fortschritte bei der Sepa-Migration im Dezember zu vermelden: Nach den letzten Zahlen lag der Anteil der Sepa-Überweisungen im Dezember 2013 bei 74 Prozent – nach 64 Prozent im November. Bei den Lastschriften waren es zwar erst 41 Prozent. Die Steigerung gegenüber dem Vormonat fiel jedoch mit 15 Prozentpunkten noch kräftiger aus.

Gezielt nach den Sorgenkindern, den kleinen und mittleren Unternehmen sowie den Vereinen gefragt, hat die EFis EDI Finance Service AG, Dreieich. Ihr zufolge gaben im Januar dieses Jahres 49 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen in Dreieich an, die Sepa-Umstellung entweder abgeschlossen zu haben oder keine Lastschriften (mehr) nutzen zu wollen. Bei den Vereinen waren es sogar 78 Prozent. Umgesetzt wurde die Umstellung primär mit Software-Inhouse-Lösungen (73 Prozent bei den Unternehmen, 59 Prozent bei den Vereinen). Bankenlösungen wurden von Vereinen mit 41 Prozent deutlich häufiger in Anspruch genommen als von den Vereinen (27 Prozent).

Auch diese Daten bestätigen also den Eindruck, dass die beginnende Torschlusspanik zu verstärkten Anstrengungen bei all

denen geführt hat, die sich dem Thema vielleicht zu zögerlich genähert haben beziehungsweise zu spät mit einer passenden Softwarelösung versorgt wurden.

Welche Quote an Sepa-gerechten Transaktionen tatsächlich ausreicht, um die Umstellung fristgerecht ohne Verlängerungsfrist für Nachzügler umzusetzen, diese Frage muss das Europäische Parlament beantworten. Bis zum Redaktionsschluss konnten sich die Parlamentarier nicht zu einer Entscheidung über den am 9. Januar bekannt gegebenen Vorstoß der EU-Kommission zu einer Gnadenfrist durchringen. Die Entscheidung soll Anfang Februar erfolgen. Das mag an der schwierigen Interpretation der vorliegenden Daten im Sinne einer Hochrechnung auf dem 1. Februar liegen beziehungsweise der Bewertung, ab welcher Quote nicht Sepa-gerechter Transaktionen von ernststen Störungen im Zahlungsverkehr auszugehen ist. Vielleicht wollen die Parlamentarier aber auch nur ihre Entscheidungshoheit dokumentieren und signalisieren, dass sie nicht alles im Hau-Ruck-Verfahren abnicken, was von der Kommission kommt.

Für Kreditinstitute ist die sich daraus ergebende Rechtsunsicherheit kurz vor dem Stichtag zweifellos unbefriedigend. Zehn Tage vor dem Stichtag wüsste man schon gern, wie man künftig mit solchen Kunden umzugehen hat, die dem Schlusspurt zum Trotz doch nicht mit den Vorbereitungen fertig geworden sind. Das könnten laut Ibi-Research acht Prozent der kleinen, neun Prozent der mittleren und sechs Prozent der großen Unternehmen sein. **Red.**

Kreditplattformen

Peer-to-Peer-Kredite ohne Durchbruch

An manchen Stellen ihres Geschäfts ist der Spruch „Banking is necessary, banks are not“ für Kreditinstitute mittlerweile zu einer ernststen Bedrohung geworden. In erster Linie gilt das für den Zahlungsverkehr.

Doch es scheint auch noch „Reservate“ zu geben, die weitgehend unangefochten den Banken vorbehalten bleiben. Das Firmenkundengeschäft ist in diesem Bereich bislang gleichsam eine Insel der Seligen.

Vor allem Kreditplattformen im Bereich des Crowd-Funding konnten sich bislang nicht zu einer echten Bedrohung für Banken und Sparkassen entwickeln. Zu diesem Ergebnis kommt der fünfte Sage Business Index 2013 auf Basis einer internationalen Umfrage unter mehr als 11 000 Mittelständlern. Demnach stehen zwar 34 Prozent der Entscheider in Deutschland dieser Alternative zur klassischen Kreditfinanzierung positiv gegenüber. Damit sind deutsche Unternehmen jedoch im internationalen Vergleich (42 Prozent positive Stimmen) auffallend zurückhaltend.

Das dies so ist, mag eine Reihe von Ursachen haben. Zum einen ist die Kreditabhängigkeit der Unternehmen insgesamt zurückgegangen. Und angesichts historisch niedriger Zinssätze gibt es nur wenig Anreize, auf alternative Finanzierungsformen umzusteigen. Zudem ist die Finanzierungssituation des Mittelstands hierzulande vergleichsweise gut, sehen es doch Genossenschaftsbanken und Sparkassen als ihre Aufgabe an, kleine und mittlere Unternehmen der Region vertrauensvoll auch durch Krisen zu begleiten. Wer hier gute Erfahrungen gemacht hat, der ist vergleichsweise treu und Experimenten gegenüber wenig aufgeschlossen. In Deutschland stimmen deshalb nur 41 Prozent der Unternehmen der Aussage zu, Unternehmen müssten sich nach alternativen Finanzierungsquellen umsehen – auch das ist im internationalen Vergleich der niedrigste Wert. Am höchsten ist er in Spanien mit 77 Prozent.

Es fehlen aber schlicht auch belastbare Erfahrungen mit dem Modell P2P-Kredite – etwa hinsichtlich der Frage, was passiert, wenn Unternehmen ihren Verpflichtungen nicht mehr nachkommen können. Auch an dieser Stelle werden sich die Plattformen jedoch vermutlich weiterentwickeln, und dann wird sich zeigen, inwieweit Ban-

ken und Sparkassen mit ihrer Beratungskompetenz punkten können. Ein Flaschenhals bleibt indessen wahrscheinlich auch dann der private Anleger: Schließlich mag nicht jeder der traditionell risikoscheuen deutschen Sparer auf diese Weise investieren. Auch im Privatkundengeschäft ist das Modell Kredit von privat an privat schließlich von einem echten Durchbruch noch weit entfernt: Der Sage-Studie zufolge haben weltweit erst vier Prozent der Bevölkerung einen solchen Kredit genutzt, in Deutschland ist es nur ein Prozent. **Red.**

Marktforschung

Trübe Erwartungen

Traditionell gelten die Deutschen im Vergleich mit anderen Nationalitäten als pessimistisch. Teilweise ist es wohl diese Grundhaltung, die Kreditinstitute in Deutschland derzeit skeptischer in die Zukunft blicken lässt als ihre Kollegen in anderen europäischen Ländern. Dem jüngsten Bankenbarometer der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Eschborn, zufolge erwartet aktuell nur noch gut jede dritte Bank in Deutschland (35 Prozent), dass sich ihre Geschäftslage im neuen Jahr verbessern wird – im Juni 2013 waren es noch acht Prozentpunkte mehr. Europaweit hat sich die Stimmung sogar verbessert. Hier erwarten 60 Prozent (im Juni 2013 waren es 53 Prozent) der Befragten eine Verbesserung.

Zunehmende Nachfrage prognostiziert die Bankbranche in Deutschland vor allem bei Immobilienkrediten (60 Prozent versus 55 Prozent europaweit). Wo allerdings ihre europäischen Kollegen beispielsweise auf Zuwächse bei Spar- und Einlagenprodukten und Konsumentenkrediten hoffen (jeweils 51 Prozent), sehen deutsche Banker hier nur wenig Wachstumspotenzial: 38 Prozent sind es bei den Konsumentenkrediten, 34 Prozent bei den Spar- und Einlagenprodukten. Insbesondere bei Letzteren machen diejenigen, die sogar mit einem Rückgang rechnen, mit 21 Prozent

einen Anteil aus, der deutlich über dem europäischen Schnitt von 14 Prozent liegt. Zahlen wie die zum Sparklima in Deutschland (siehe Seite 7) geben ihnen Recht.

Besonders skeptisch sind deutsche Banker im Hinblick auf das Firmenkundengeschäft. Zwar erwarten sie zwar zu 60 Prozent eine steigende Nachfrage nach Firmenkrediten und liegen damit im europäischen Durchschnitt von 61 Prozent. Für alle anderen Firmenkundenprodukte rechnen sie aber, anders als ihre Kollegen im übrigen Europa, unter dem Strich eher mit einer sinkenden Nachfrage, insbesondere für Börsengänge und Hedging-Produkte.

Die Konsequenzen, die die Bankbranche in Deutschland aus diesen Einschätzungen zieht, sind eine im Europa-Vergleich stärkere Betonung von Prozessoptimierung und Automatisierung sowie Kostensenkung. Investitionen in neue Vertriebskanäle und -technologien wie etwa mobile Lösungen, die Entwicklung und Einführung neuer Produkte sowie die Entwicklung von Partnerschaften mit Nicht-Banken spielen dagegen eine deutlich geringere Rolle als für die Kollegen aus andere Märkten. **Red.**

Privatkundengeschäft

Paradigmenwechsel bei der Sparda Hessen

Trotz des Niedrigzinsumfelds hat das Ergebnis der Sparda-Bank Hessen alle Planungen der Bank übertraffen. Das Teilbetriebsergebnis stieg um 23,5 Prozent auf 34,3 Millionen Euro, der Jahresüberschuss um 4,7 Prozent auf 11,2 Millionen Euro – trotz steigender Kosten, bei denen namentlich die regulierungsbedingten Posten mit rund drei Millionen Euro zu Buche schlugen. Die Verbesserung des Zinsergebnisses um 8,7 Prozent auf 85,4 Millionen Euro ist zwar zum großen Teil dem Eigengeschäft zuzuschreiben. Auffällig ist aber vor allem die Steigerung des Provisionsergebnisses um 13,7 Prozent auf 15,1 Millionen Euro. Die Erträge aus dem

Fondsgeschäft waren dabei als einzige um 2,2 Prozent auf 3,6 Millionen Euro rückläufig. Zweitstärkster Posten unter den Provisionserträgen waren die Erträge aus dem Vertrieb des Konsumentenkredit Easycard der Teambank AG, die um 9,3 Prozent auf 2,8 Millionen Euro zulegten, und auch die Erträge aus der Versicherungsvermittlung wuchsen allen Unkenrufen zum Trotz um 22,2 Prozent auf 1,2 Millionen Euro. Am stärksten zugelegt hat jedoch der Vertrieb von Bausparverträgen. Hier schlug mit 1,686 Millionen Euro ein Ertragsplus von 30,5 Prozent zu Buche.

Stolz ist der Vorstandsvorsitzende Jürgen Weber vor allem auf das Einlagenwachstum um 3,7 Prozent auf 4,49 Milliarden Euro „zu marktgängigen Konditionen“. Diese Entwicklung zeige, dass die Zinshopper mittlerweile in der Minderheit seien. Der Kreditbestand – nahezu ausschließlich Baufinanzierungen – stieg um 3,9 auf 2,32 Milliarden Euro. Man habe „Kredite vergeben wie schon lange nicht mehr“. Und dass es nicht noch mehr gewesen sei, begründet Weber vor allem mit der Vorsicht der Verbraucher, die in hohem Maße angespartes Vermögen herangezogen hätten. Das gilt auch für das Thema Renovierung, ergänzt sein Stellvertreter Hans-Joachim Hellhake nicht unzufrieden: Denn viele Kunden seien jetzt mit ihren angesparten Mitteln Renovierungen angegangen, die wiederum zur Wertsteigerung der Immobilie beitragen und damit die ohnehin schon historisch niedrige Risikosituation weiter verbessern.

In Sachen Mitgliedschaft hat die Bank im vergangenen Jahr einen Paradigmenwechsel vollzogen: Nach einer Satzungsänderung setzt die Eröffnung eines Girokontos nicht mehr die Mitgliedschaft voraus. Eingeführt wurde diese Änderung mit Blick auf den Internetvertrieb (der freilich nach wie vor eine untergeordnete Bedeutung für die Eröffnung neuer Konten hat). Denn unter den Online-Abschlusswilligen führte das Thema Mitgliedschaft zu Abbruchquoten von 40 Prozent, die mittlerweile auf unter zehn Prozent gesenkt werden konnten. Als

Folge der Satzungsänderung stieg die Zahl der neuen Mitglieder 2013 um 1,6 Prozent oder 11 713 (in den beiden Vorjahren 12 435 beziehungsweise 11 261 im Jahr 2011) auf 290 015, während sich die Zahl der Girokonten um 14,2 Prozent auf 15 127 erhöhte. **Red.**

Wettbewerb

Gefährliche Schwarzmalerei

Es ist keineswegs neu und auch keineswegs ungewöhnlich, dass vermeintliche Experten das Ende der deutschen Bankenstrukturen, insbesondere das Ende der Sparkassen und der Volks- und Raiffeisenbanken ausrufen. Das hat es immer gegeben und das wird es auch immer wieder geben. Aktuell sind es namhafte Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und eine Unternehmensberatung, die vielen Primärinstituten der beiden großen Bankenverbände die Zukunftsfähigkeit absprechen. Zu groß seien die regulatorischen Belastungen und vor allem die Konsequenzen für die Ertragsseite durch andauernd niedrige Zinsen. Das ist sicherlich nicht von der Hand zu weisen: Natürlich kostet die Erfüllung all der Informations- und Dokumentationswünsche der verschiedenen Aufsichtsbehörden viel Geld. Bei der Frankfurter Volksbank beispielsweise haben sich die Kosten in den vergangenen fünf Jahren auf einen mittleren einstelligen Millionenbetrag verdoppelt.

Und natürlich wird die Ertragsseite 2014 ff. stärker unter Druck geraten als bislang, schlicht und einfach, weil sich Konditionenrückgänge auf der Aktivseite sowohl im Eigenanlage- als auch dem Kundengeschäft nicht mehr so leicht auf der Passivseite durchholen lassen. Eine Kompensation über die Provisionsüberschüsse ist ebenfalls eher unwahrscheinlich, trotz boomender Börsen. Aber man sollte sich nicht darauf verlassen, aus den konservativen Deutschen in aller Kürze ein Volk der Aktienfreunde machen zu können. Es bleibt

also Handlungsbedarf, vor allem auf der Kostenseite. Das ist nicht von der Hand zu weisen. Und dass das Bankgeschäft in den kommenden Jahren nicht signifikant einfacher werden wird, ist inzwischen ebenfalls „common sense“.

Doch kommen diese Entwicklungen nicht überraschend, sondern die Häuser konnten sich nun schon seit geraumer Zeit auf die neuen Rahmenbedingungen einstellen. Und das offensichtlich nicht ganz ohne Geschick und Erfolg. Die Aufsicht hat mehrfach die Wirkung sowohl niedriger als auch steigender Zinsen auf die Stabilität der einzelnen Häuser und damit des gesamten Systems untersucht, konnte aber nichts wirklich Dramatisches feststellen. Eine Katastrophe wäre einzig und allein ein sprunghafter hoher Zinsanstieg. Doch daran ist in Zeiten anhaltend klammer Staatshaushalte nicht zu denken. Und auch die aktuellen Ergebnisse der laufenden Berichtssaison sind alles andere als eine Bestätigung für die Unkenrufer und Warner. Im Gegenteil: Gerade bei den Primärinstituten der genossenschaftlichen Finanzgruppe zeigen sich bislang Ergebnisse auf Vorjahresniveau oder lediglich knapp darunter. Ähnliches dürfte für den Sparkassen-Sektor gelten. Von einem spürbaren Ergebniseinbruch fehlt – noch – jede Spur. Solche Häuser sind sicherlich zukunftsfähig.

Sind die vorgelegten Studien also doch nicht mehr als Akquiseinstrumente? Schließlich könnte ja der ein oder andere zu nervöse Vorstand aufgrund der schlechten Zukunftsaussichten dringenden Beratungsbedarf erkennen. Das wäre allerdings aus Sicht der Verfasser solcher Papiere zu kurz gedacht. Eine noch breitere Vertrauenskrise in deutsche Banken, die zu beispielsweise Strukturen wie in UK führte, ließe nicht mehr allzu viele zu beratende Institute übrig. Banken brauchen ein besseres Image. Dazu haben sie selbst am meisten mit guten Zahlen und Verlässlichkeit beizutragen. Schwarzmalerei von Dritten hilft aber sicher nicht. **P.O.**