

Im Blickfeld

Im Grenzbereich

Der Umgangston zwischen Regierungen, Bürgern und Banken wird schärfer.

Jüngstes Beispiel: Die Deutsche Bank wird von der US-amerikanischen Regierung verklagt, weil sie Hypothekenkredite an US-amerikanische Staatsbürger vermittelt hat. Was ist passiert? Über ihre 2007 erworbene Tochter Mortgage-IT hat sich Deutschlands größtes Geldhaus munter auf dem Markt für Subprime-Hypotheken getummelt. Dabei bediente man sich der in Amerika üblichen Praxis, diese Ausleihungen über eines der Hypothekenversicherungsprogramme der Federal Housing Administration abzuschließen.

Das war von der amerikanischen Regierung vom Grundsatz her durchaus so gewollt, war es doch das Ziel, möglichst vielen Bürgern ein Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen, egal ob diese sich das auf Dauer leisten konnten oder nicht. Damit die Banken mitspielten, agierte der Staat als Lender of Last Resort. Das war ein gutes Geschäft für die Banken, die Hypotheken vergaben und diese schnell weiterverkauften. So strichen sie die Abschlussgebühren und Zinsen ein, während das Risiko woanders lag. Die Folgen dieser Politik muss man heute nicht mehr allzu breit diskutieren, sie waren Auslöser der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise.

Der Deutschen Bank wird nun vorgeworfen, sich mit falschen Angaben zu den vergebenen Krediten den Zugang zum staatlichen Schutzprogramm ermöglicht zu haben, ihre Treuhänderpflicht verletzt zu haben und grob fahrlässig gehandelt zu haben, da man sich nach Weiterverkauf der Kredite um die Hausbesitzer nicht mehr gekümmert habe. „Während Deutsche Bank und Mortgage-IT vom Wiederverkauf dieser staatlich garantierten Hypotheken profitierten, wurden Tausende Amerikaner mit Zahlungsverzug und Zwangsäumung konfrontiert, und die Regierung hat Hunderte von Millionen US-Dollar an Versicherungsansprüchen befriedigt“, so die Anklageschrift.

Zwischen 1999 und 2009 hat die Deutsche-Bank-Tochter dem Programm etwa 39 000 Darlehen mit einem Volumen von fünf Milliarden US-Dollar zugeführt. Bezogen auf die bisher zu leistenden

Versicherungszahlungen in Höhe von 386 Millionen US-Dollar entspricht das einer Ausfallrate von acht Prozent. Mancher Immobilienfinanzierer wäre froh, Krisen so glimpflich zu überstehen.

Nicht so der amerikanische Staat: Der will rund eine Milliarde US-Dollar an Schadenersatz von der Deutschen Bank. Kriegen wird er die nicht, das weiß man auch in Washington. Allerdings kalkulieren die Verantwortlichen jenseits des Atlantiks sicherlich ein, dass die Deutsche Bank sich nicht auf einen jahrelangen Rechtsstreit einlassen kann und will. Das wäre zu schlecht für das Image, was vor allem im neuen Wachstumsfeld Privatkundengeschäft Spuren hinterlassen würde. Also spekulieren die Amerikaner auf eine außergerichtliche Einigung mit einer ordentlichen Abschlagzahlung. Dafür spricht, dass ausgerechnet ein ausländisches Institut als erstes belangt werden soll, obwohl ähnliche Vorwürfe gegen zahlreiche amerikanische Banken ebenso im Raum stehen.

Empörung, egal in welche Richtung, egal über welches Verhalten ist fehl am Platze. Die Deutsche wie all die anderen Banken haben clever bestehende Aufsichts- und Regulierungslücken ausgenutzt – vorsätzlichen Betrug immer ausgeschlossen. Das ist durchaus legal, wenn auch nicht immer legitim und schon gar nicht moralisch. Doch am Anstand des Bankgeschäfts reibt man sich seit so vielen Jahrhunderten, dass es wohl auch nicht mehr darauf ankommt. In einem scharfen globalen Wettbewerb müssen sich die Institute zunehmend im Grenzbereich bewegen, um Margen zu erzielen, die am Ende des Tages ausreichen, die Ansprüche vieler Tausender Investoren und Anleger zu befriedigen. Das geht nicht mit Einlagen einsammeln und Krediten vergeben an kleine Unternehmer und Privatkunden, die man allesamt persönlich kennt. Das geht auch nicht mit Skrupeln. Das sollte man leider akzeptieren, auch wenn man es keineswegs schön oder gar richtig finden muss. P.O.

Spürbarer Zinseffekt

Sollte der Neugeschäftserfolg des Marktführers richtungweisend für die Entwicklung der Gesamtbranche sein, dann hat 2011 alle Voraussetzungen, ein exzellen-

tes Bausparjahr zu werden. Zumindest für das erste Quartal überzeugt die Bausparkasse Schwäbisch Hall mit beeindruckenden Absatzzahlen. Nachdem sie im vergangenen Jahr die Bausparsumme der neu abgesetzten Verträge bereits um mehr als 13 Prozent auf 28,7 Milliarden Euro gesteigert hat, nahm die Dynamik in den ersten drei Monaten dieses Jahres sogar noch zu. Rund 260 000 Neuverträge über eine Bausparsumme von fast zehn Milliarden Euro entsprechen einem Zuwachs um über 40 Prozent. Gleichzeitig stiegen die vermittelten Baufinanzierungen im ersten Quartal 2011 um 30 Prozent auf fast 1,8 Milliarden Euro.

Den respektablen Absatzerfolg schreiben die Haller vor allem dem merklich verbesserten Zinsumfeld zu. Seit dem Tiefpunkt im August 2010 kletterte beispielsweise die Umlaufrendite von 1,81 Prozent auf derzeit 3,11 Prozent. Vor allem der steigende Inflationsdruck nährt ebenso wie die Leitzinsanhebung durch die EZB die Erwartungen, dass Baugeld künftig wieder teurer wird. Darauf haben die Bausparkassen lange warten müssen. L.H.

Strukturelles Problem

In der Kfz-Versicherung gibt es seit Jahren einen „Schweinezyklus“: Rund zehn Jahre tobt der Preiswettbewerb, dann wird das Geschäft allzu defizitär und die Tarife steigen wieder an. Auch in der Wohngebäudeversicherung erwirtschaften die Anbieter bereits seit rund zehn Jahren keine Gewinne mehr. Anders als in der Kfz-Versicherung ist dies aber weniger einem Verfall der Prämien im Wettbewerb als vielmehr einem strukturellen Problem geschuldet.

Ursächlich dafür ist zum einen der überalterte Gebäudebestand in Deutschland, der etwa die Leitungswasserschadensversicherung zunehmend zur Reparaturkostenversicherung werden lässt. Der Klimawandel kommt in einer Zunahme der unwitterbedingten Schäden zum Ausdruck – bei der Allianz beispielsweise im Jahr 2010 um 170 Millionen Euro auf 399 Millionen Euro beziehungsweise von 2,3 auf 4,7 Prozent der verdienten Beiträge. Und die vergangenen beiden harten Winter, in deren Folge zahlreiche zugefrorene Leitungsrohre platzten,

taten ein Übriges, die Leistungen der Wohngebäudeversicherer im Jahr 2010 um stolze 18 Prozent steigen zu lassen, wie es der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) e.V., Berlin, hochgerechnet hat.

Allein 400 Millionen Euro kosteten die Wohngebäudeversicherer im ersten Quartal 2010 Leitungswasserschäden. Infolge des Wintersturms „Xynthia“ kamen sie für Schäden in Höhe von 350 Millionen Euro auf. Darüber hinaus verursachten die Hochwasserschäden an Neiße und Spree 100 Millionen Euro Schadensleistungen. Insgesamt zahlten die Wohngebäudeversicherer im vergangenen Jahr rund 1,6 Milliarden Euro für Naturereignisse. Und diese Zahlen begründen eine Schaden-Kosten-Quote (Combined Ratio) von 113 Prozent. Die Wohngebäudeversicherer erwirtschafteten somit auch 2010 ein versicherungstechnisches Minus.

Im Januar 2011 hat der GDV neue unverbindliche Musterbedingungen zur Hausrat- und Wohngebäudeversicherung formuliert, wonach die Gebäudeversicherung zukünftig automatisch inklusive eines Versicherungsschutzes vor Naturgefahren angeboten werden soll. Der Kunde muss die Elementarschadenversicherung also nicht mehr – wie bislang – aktiv einfordern, sondern sich umgekehrt bewusst gegen eine Elementarschadenversicherung entscheiden und sie im Zweifelsfall abwählen.

Dieser Paradigmenwechsel soll nicht nur in Hochwasserregionen umgesetzt werden, sondern die Bevölkerung in der Breite für einen Schutz gegen die Folgen von Sturm, Überschwemmung oder Starkregen sensibilisieren und ein klares Signal für mehr Eigenvorsorge setzen. Immerhin wären 98,5 Prozent der Haushalte in Deutschland schon heute gegen Naturgefahren versicherbar.

Am strukturellen Problem der Wohngebäudeversicherung ändert der verstärkte Vertrieb von Elementarschaden-Policen sicher nichts. Immerhin lässt sich aber das Potenzial für künftige Unzufriedenheit der Kunden minimieren, die erst nach einem Schadensfall feststellen, dass etwa das vom Sturm abgedeckte Dach nicht versichert ist. Und ein wachsendes Bewusstsein für die zunehmende Notwendigkeit einer Elementarschadenversicherung auch in gemäßigten Klimazo-

nen wie in Deutschland kann letztlich vielleicht auch ein Ansatzpunkt für eine wachsende Zahlungsbereitschaft sein. sb

Bausparer vergleichen mehr

Bausparkassen haben es schwer, sich von ihren Wettbewerbern abzusetzen. Eine strenge gesetzliche Regulierung sowie die Kontrolle und Genehmigung der Tarife durch die Aufsicht bedingen ein hohes Maß an Homogenität der Produkte. Dass sich die Anbieter dennoch hervorheben können, legt die aktuelle Marktstudie Kubus Bausparen von MSR Consulting nahe.

Demnach vergleichen Bausparinteressenten bestehende Angebote intensiver und umfassender als früher. Holte im Jahr 2010 jeder dritte Kunde vor Abschluss eines Bausparvertrags von mehreren Bausparkassen Informationen ein, so tat dies in den Vorjahren lediglich jeder Vierte. Besonders intensiv prüfen Neukunden, die ihren ersten Bausparvertrag über einen Außendienstberater einer Bausparkasse abschließen. Von diesen Kunden hatten sich im Jahr 2009 nur 28 Prozent mehrere Angebote machen lassen, während es im Jahr 2010 schon 37 Prozent waren. Werden Bausparverträge jedoch über die Bankberater vermittelt, vergleichen die Kunden weniger häufig. Dennoch stieg auch deren Anteil, wenn auch nur um vier Prozentpunkte. Als Grund nennt die Studie, dass Banken den Bausparvertrag häufiger als die Außendienstmitarbeiter der Bausparkassen als Komponente eines Gesamtfinanzierungskonzepts verkaufen.

Immer öfter nutzen angehende Bausparer das Internet zum Konditionenvergleich. Trotzdem stagniert der Anteil der Bausparer, die sich auch einen Online-Abschluss vorstellen können, auf niedrigem Niveau. Dass Bausparverträge in der Regel offline abgeschlossen werden zeigt, dass Konditionen für die Kunden nicht das alleinige Entscheidungskriterium sind. Eine wichtige Rolle spielen nach wie vor das Vertrauen zum Berater und die Qualität der Beratung. Für die Bausparkassen wird es daher wichtiger, sich den angehenden Bausparern online für die engere Wahl zu empfehlen, um anschließend im Beratungsgespräch zu überzeugen. LH

Datenfluch

Wieder einmal sorgt die Sammlung von Geodaten für helle Aufregung. Diesmal steht Apple in der Kritik, weil seine Technologie Standorte und Bewegungen der iPhone-Nutzer aufzeichnet. Eilig verneinte zwar das Unternehmen eine absichtliche Datenspeicherung. Die ohnehin misstrauischen Datenschützer hat es jedoch längst gegen sich aufgebracht, ist der Konzern doch schon in der Vergangenheit alles andere als sorgfältig mit Nutzerdaten umgegangen. Es ist naheliegend, dass aus den gesammelten Daten Bewegungsprofile der Kunden erstellt werden sollten. Warum sonst wird bei Backups und Gerätewechseln die Datenbank immer wiederhergestellt? Die Speicherung dürfte also nicht zufällig erfolgt sein.

Vielmehr könnte sie die Basis für eine Funktion sein, die künftig ortsbezogene Werbung ermöglicht. Für den Einzelhandel hätte dieses Wissen und die Möglichkeit des Kundenkontakts unzweifelhaft Vorteile. Aber es sind noch weitreichendere Einsatz- und Verwertungsmöglichkeiten denkbar. Makler und Vermieter könnten gezielt auf Wohnungsangebote hinweisen und gleich einen Besichtigungstermin vorschlagen. Anhand der Bewegungsdaten lassen sich aber auch Passantenfrequenzen hochrechnen und Rückschlüsse auf das soziale Niveau in Straßenzügen und Stadtvierteln ziehen – Informationen, auf die sicherlich auch Immobilienbewerber gerne zurückgreifen würden.

Untersuchungen aus den USA zeigen allerdings, dass die Kunden solche „Mehrwerte“ überwiegend ablehnen und sich um den Schutz ihrer Privatsphäre sorgen. Das freilich kümmert moderne Technologieunternehmen wenig. Apple ist da kein Einzelfall. Google fotografiert ungefragt Häuser und späht per Satellit in die Gärten. Auch andere Netzwerkarchitekten sind beim Schürfen und Verarbeiten von persönlichen Daten wenig zimperlich. Denn nicht mit den Leistungsangeboten für den Endverbraucher werden die Gewinne eingefahren, sondern mit dem Verkauf von Informationen. Dessen sollten sich die Nutzer bewusst sein. Doch auch für Unternehmen, die auf Dienstleistungen der Datensammler zurückgreifen, gilt es die damit verbundenen Risiken wie einen möglichen Imageschaden zu bedenken. LH