

die bank

16.01.2019

NEWSLETTER FÜR BANKPOLITIK UND PRAXIS

TOP-THEMA



© NadyaPhoto | istockphoto.com

Banken und Online-Finanzierungsplattformen

Besser kooperieren statt konkurrieren

Banken sollten Online-Finanzierungsplattformen nicht als Angreifer auffassen. Alex Bierhaus, Managing Director der Firma Compeon, erläutert in einem Gastbeitrag, wie beide Seiten von einer Zusammenarbeit profitieren können.

Die Devise lautet „kooperieren statt konkurrieren“. Statt die Finanzierungsplattformen als digitale Konkurrenz und Angreifer auf den Status Quo wahrzunehmen, sollten Banken auf Kooperation setzen. Das zeigt sich hierzulande bereits an namhaften Beispielen wie der Commerzbank oder der Deutschen Bank, die beide an unterschiedlichen Finanzierungsplattformen mit wirtschaftlichem Fokus beteiligt sind. Fakt ist: Für Banken sind die

Online-Finanzierungsplattformen als Partner besonders mit Blick auf das eigene Wachstum und die Steigerung der Profitabilität eine vielversprechende Option.

Auch wenn sich noch immer viele Geldhäuser mit Kooperationen schwertun, sind es gerade die aktuellen Herausforderungen, bei denen die Plattformen Unterstützung bieten. So wollen

Anzeige



Ist Ihre mobile Infrastruktur auch der Goldesel für Cyberkriminelle?

Schützen Sie sich vor Schadsoftware: Mit BlackBerry Workspaces bekommt mobile Sicherheit den Goldstandard. Was die weltweit sicherste Lösung für Ihr Unternehmen leisten kann, erfahren Sie hier:

[WHITEPAPER HERUNTERLADEN](#)



 BlackBerry®

Fachtagung

Compliance 2019

Donnerstag, 7. Februar 2019 in Köln

Eine Vielzahl Compliance-relevanter Vorgaben tritt Anfang 2019 in Kraft oder ist im neuen Jahr anzuwenden. Dies ist eine Herausforderung – nicht nur für die Compliance, sondern auch für die angrenzenden Bereiche.

Einen Überblick über die aktuellen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen sowie ausgewählte Umsetzungsschwerpunkte vermittelt Ihnen unsere

Fachtagung „Compliance 2019“

am Donnerstag, 7. Februar 2019, 09:30 bis 17:00 Uhr
in den Räumlichkeiten des Bank-Verlags in Köln.

Freuen Sie sich auf interessante Vorträge und einen spannenden Austausch, u. a. zu den folgenden Themen:

- Anforderungen an Product Governance nach BT 5 MaComp
- Neue MaDepot und Funktion des Single Officers
- Novellierungen zum GWG
- Transaktionsmonitoring unterstützt durch künstliche Intelligenz
- Regulierung virtueller Währungen
- Auslagerung an Cloud-Anbieter
- Automatisierung von Compliance-Kontrollen

Nähere Informationen zum Programmablauf finden Sie auf unserer Website:
www.compliance-fachtagung.de.

Anmeldung und Information:

Stefan Lödorf, Telefon: 0221/5490-133 oder events@bank-verlag.de

Bank-Verlag GmbH | Wendelinstraße 1 | 50933 Köln | www.compliance-fachtagung.de



Jetzt
anmelden
[events@
bank-verlag.de](mailto:events@bank-verlag.de)

derzeit zahlreiche Institute ihr Kreditgeschäft ausweiten. Gleichzeitig versuchen sie, Kosten einzusparen und sind immer auf der Suche nach Zusatzerträgen, weil durch die niedrigen Zinsen Einnahmen wegbrechen.

Effiziente Neukundenakquise und profitablere Kundenbasis

Während viele Banken beim Thema Wachstum und Neukundenakquisition an hohe Kosten und viel zeitlichen Aufwand denken, können digitale Plattformen dabei helfen, die eigenen Ambitionen deutlich kosteneffizienter und schneller voranzutreiben. Dabei macht es grundsätzlich keinen Unterschied, ob eine Bank im Privat- oder Firmenkundengeschäft wachsen möchte. Die Möglichkeiten, mit denen die Kundenbasis ausgebaut werden kann, sind hier vielfältig.

Plattformen unterstützen die Banken jedoch nicht nur bei der Gewinnung neuer Kunden oder der Ausweitung des Kreditvolumens. Auch die bereits bestehende Kundenbasis kann von Plattform-Kooperationen profitieren – und bereits existierende Beziehungen können noch profitabler gestaltet werden.

Angebotsausweitung durch Finanzierungsplattformen

Denn durch die Zusammenarbeit mit Finanzierungsplattformen können Banken ihren Bestands- und Neukunden Lösungen anbieten, die das eigene Produktportfolio bislang nicht hergab. Gleichzeitig bedeutet dies auch, dass sich die Geldhäuser weiter auf ihr Kerngeschäft fokussieren und die Kunden auch ohne eigene Angebotsausweitung ganzheitlich durchdringen können.

So ist es möglich, dass Banken Plattformen zum Beispiel auch dazu nutzen, um situativ zu agieren und für bestimmte Produkte Spezialanbieter hinzuziehen – ein enormer Vorteil, der für das Bankgeschäft zunehmend an Bedeutung gewinnt. Das zeigt beispielsweise ein Blick auf die Mittelstandsfinanzierung. Finanzierungsformen wie Leasing, Factoring, Finetrading oder Alternativen rund um Mezzanine-Kapital (Finanzierungsarten, die eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen) und Private Debt (Kredite, die nicht von Banken vergeben werden, sondern von Fonds, Versicherern oder Pensionskassen) verzeichnen immer größeren Zulauf und lassen das Produktangebot für mittelständische Unternehmen immer fragmentierter werden.

Banken kann es Mithilfe einer Plattform-Kooperation gelingen, mit Kunden Provisionserlöse erzielen, die nicht über ihr eigenes Produktportfolio abbildbar sind. Das ist ein weiterer Vorteil, der auf mehr Wachstum und mehr Profitabilität einzahlt und zusätzlich die Kundenbindung stärkt, da der bekannte Bankberater weit mehr Finanzierungslösungen anbieten kann.

Ob Universalbank, Spezialanbieter mit Fokusprodukt oder spezieller Kundengruppe oder Privatkundenbank, die auch die gewerbliche Sphäre ihrer Kunden ausschöpfen möchte: Kooperationen mit Plattformen bieten viele Möglichkeiten. An der Beschaffenheit der Finanzierungsplattformen selbst liegt es, dass Banken dabei stets flexibel sind und mit Anbietern kooperieren, statt sich langfristig oder fest zu binden.

So läuft eine Kooperation ab

Entschließt sich eine Bank zu einer Kooperation mit einer digitalen Plattform, legen sie gemeinsam fest, welche Produkte aus dem Leistungsspektrum der Bank über die Plattform angeboten werden sollen und in welchem Umfang eine digitale Anbindung und Abwicklung möglich ist. Über sogenannte White-Label-Reverse-Lösungen (Produkte oder Dienstleistungen einer Firma, die nicht unter der eigenen Marke angeboten werden) kann etwa auch eine direkte Anbindung über die Online-Präsenz im eigenen Look-and-Feel geschaffen werden.

Der Vorteil für die Bank: In der Regel übernimmt der Plattformanbieter das gesamte Fullfilment für den Partner und stellt sich, aufgrund der eigenen Erfahrung mit der Anbindung des Angebots, auf die digitale Struktur der Bank ein.

Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten – Bank, Plattform und Kunden – ist geschaffen.

Autor:



© Compeon

Alex Bierhaus ist Managing Director und Chief Technology Officer (CTO) von Compeon.



© Peopleimages | istockphoto.com

Studie

Beim E-Mail-Marketing sehen Banken schlecht aus

Kaum eine Firma verzichtet auf den regelmäßigen Newsletter an den Kunden. Allerdings hinkt jede zweite Firma bei der mobilen Optimierung der E-Mails einer Studie zufolge der Entwicklung hinterher. Besonders schlecht schneiden Banken ab.

Im deutschsprachigen Raum betreiben 95 Prozent der 5.000 Top-Unternehmen aktiv E-Mail-Marketing. Die Banken schneiden jedoch im Branchenvergleich unterdurchschnittlich ab und belegen den vorletzten Platz der Finanzbranche. Das ergab eine Studie der Unternehmensberatung absolut. 5.037 Firmen aus neun Branchen wurden untersucht – darunter 236 Banken. Während sich unter den besten 500 Unternehmen noch 15 Banken befänden, sei es unter den 100 Besten nur noch eine. Im Schnitt seien nur 34 Prozent der Maximalpunktzahl erreicht worden.

Laut Studie ist ein Hauptgrund dafür die mobile Optimierung der versendeten Mails. Jedes zweite Unternehmen hinke hier der Entwicklung hinterher und könne die Mindestanforderungen nicht erfüllen. Darüber hinaus gäben nur zwei von drei Betreffzeilen einen ausreichenden Hinweis auf den Inhalt des Newsletters. Die Gefahr, dass diese Mails somit ignoriert oder gelöscht würden, sei entsprechend hoch. Erfreulich sei jedoch,

dass rund 90 Prozent der Landingpages für das Lesen über mobile Endgeräte optimiert seien.

Firmen tun sich mit persönlicher Ansprache schwer

Der Untersuchung zufolge heißen gerade einmal zwei von zehn Unternehmen neue Leser mit einer Begrüßungsmail willkommen. Eine mehrstufige Begrüßungskampagne setzten weniger als 1 Prozent um. Anlassbezogene Trigger-Mails gehören nur bei 18 Prozent zum Marketing-Mix – und das, obwohl 43 Prozent mit einem professionellen Versanddienstleister zusammenarbeiteten – also bereits die Grundvoraussetzungen zur automatisierten Kundenansprache besäßen. Zugleich täten sich auch viele Unternehmen mit der persönlichen Ansprache des Lesers schwer. Zwar fragten 73 Prozent bei der Anmeldung mindestens nach dem Namen des Interessenten, genutzt würden diese Daten aber nur von 61 Prozent.

„Viele Unternehmen müssen langsam begreifen, wie wichtig es ist, Kunden in Zeiten der Informationsflut individuell anzusprechen, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben zu können“, erklärte absolut-Inhaber Thorsten Schwarz.



© Shutterstock | istockphoto.com

Blick auf das Bankenjahr 2019

Starker Fokus auf Konsolidierung

2019 wird für die Banken und Sparkassen Marktanalysen zufolge das Jahr der Konsolidierung. Zwar hätten die Institute in Deutschland seit 2015 massiv in die Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle investiert. Dieses Niveau werde sich vor dem Hintergrund der abschwächenden Konjunktur im neuen Jahr jedoch nicht halten lassen. Hierbei gehe es vor allem auch dar-

um, liegen gebliebene Hausaufgaben zu erledigen. Das zeigen Untersuchungen des auf Finanzdienstleister spezialisierten Beratungsunternehmens Cofinpro.

„Lediglich die Nachzügler unter den Instituten wie etwa die Spezialbanken werden die Digitalisierung mit erheblichen Investitionen weiter vorantreiben und digitale Plattformen aufbauen“, erklärte Cofinpro-Vorstand Gerald Prior. „Alle anderen werden nicht zuletzt infolge einer zu erwartenden wirtschaftlichen Abschwächung ihre Budgets senken.“ Der Blick der Institute wandere stattdessen wieder stärker nach innen. So gehe es etwa darum, die Learnings aus den Pilotprojekten der letzten Jahre in die gesamte Organisation zu übertragen und dort nachhaltig zu verankern.

Den Analysen zufolge stehen weitere zentrale Themen auf der Agenda der CIO. So hätten die zahlreichen Digitalisierungs- und Regulierungsprojekten der letzten Jahre zu einer Insellandschaft geführt und lösten nun ganzheitliche Optimierungen der Prozesse aus. Dabei gelte es, etablierte, modernisierte und neue Geschäftsmodelle wieder unter Effizienzgesichtspunkten unter einen Hut zu bringen. Hinzu kämen Maßnahmen zur Verbesserung der IT-Sicherheit, wie sie auch von den Regulierern eingefordert würden, um Risiken der stark wachsenden Onlinewelt aktiv zu begegnen. Da gleichzeitig der Druck auf die Budgets stark zunehme, werde das Jahr zu einem schwierigen Spagat für die IT-Abteilungen.

Niedrigzinspolitik

Bankenverbandspräsident attackiert EZB

Der Präsident des Bundesverbandes deutscher Banken (BdB), Hans-Werner Peters, hat die anhaltende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) scharf kritisiert. Die Notenbank ignoriere weiter alle Mahnungen und verzögere somit auf lange Sicht den Ausstieg aus den Negativzinsen.

Das sei das falsche Signal. Den deutschen Sparern mache Peters kaum Hoffnungen auf eine Trendwende für 2019: „Das Zinsumfeld dürfte sich nur wenig verändern“, sagte Peters, der auch Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter der Privatbank Berenberg aus Hamburg ist, im Interview mit der Funke-Mediengruppe. An die Institute richtete er zugleich die Forderung, dass sie noch wettbewerbsfähiger gegenüber der internationalen Konkurrenz werden müssten. Schwachstellen und of-

fenkundige Übertreibungen der Regulierung seien zu reduzieren, ohne dass deswegen Abstriche an der Stabilität gemacht werden müssten.

Beschäftigung: Historische Höchststände erwartet

Peters rechnet den Angaben zufolge für die deutsche Wirtschaft in diesem Jahr mit einem Wachstum von 1,5 Prozent. Das entspricht aus seiner Sicht der Schulnote „Befriedigend“. Der Bankenverbandspräsident lag damit unter der Prognose der Bundesregierung, die aktuell von 1,8 Prozent ausgeht. Für den Arbeitsmarkt seien die Nachrichten positiv. Das Beschäftigungswachstum werde historische Höchststände erreichen. „Die Zahl der Arbeitslosen könnte 2019 im Durchschnitt auf rund 2,2 Mio. sinken“, betonte Peters. Im Jahr 2018 lag der Durchschnittswert bei rund 2,35 Mio.

Ebenfalls optimistisch äußerte sich der Bankenverbandspräsident in Bezug auf die Finanzmärkte. Nach dem Einbruch des Aktienmarktes sieht er Chancen für steigende Kurse. Für den DAX erwartet Peters ein Ende der Abwärtsspirale: „Bei einer Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung könnte er im nächsten Jahr daher wieder an Boden gewinnen.“ Die Aktienanleger müssten jedoch starke Nerven haben, da die Unsicherheiten die Finanzmärkte unter Druck setzten.



© sborisov | fotolia.com

Analyse zur Lage der Kreditwirtschaft

Deutschlands Banken weiter in der Renditefalle

Die Hauptertragsquelle der Banken, der Zinsüberschuss, ist immer noch rückläufig – mit negativen Folgen für die Bilanzen. Nur jedes zwölfte Institut verdient seine Eigenkapitalkosten, wie aus einer Studie hervorgeht. Die Geldhäuser sollten ihre Geschäftsmodelle daher weiter optimieren und die Zusammenarbeit mit Partnern intensivieren.

Die anhaltende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) sowie der unverändert harte Wettbewerb hinterlassen immer tiefere Spuren in den Bilanzen der deutschen Banken. Ihre Hauptertragsquelle, der Zinsüberschuss, ist rückläufig. Unterm Strich belief sich 2017 die durchschnittliche Eigenkapitalrendite nach Steuern auf gerade einmal 2 Prozent. Nur jede zwölfte Bank verdiente ihre Eigenkapitalkosten. Das sind die Ergebnisse einer Studie der internationalen Managementberatung Bain & Company. Untersucht wurde, wie die verschiedenen Institutsgruppen mit den schwierigen Rahmenbedingungen zurechtkommen und wie es ihnen gelingt, ihre Schwächephase zu überwinden.

„Deutschlands Banken stecken weiter in der Renditefalle“, betont Walter Sinn, Bain-Deutschlandchef und Co-Autor der Studie. „Die rückläufigen Erträge sowie zunehmenden IT- und Regulierungskosten verhindern, dass sich ihre Sparanstrengungen in steigenden Renditen niederschlagen.“ Allein 2017 sei die Zahl der Filialen um 2.000 auf 26.000 gesunken und die der Beschäftigten um 17.000 auf 573.000. Zugleich hätten sich 71 Banken aus dem Markt verabschiedet oder seien in größeren Einheiten aufgegangen.

Der Analyse zufolge präsentieren sich die einzelnen Institutsgruppen allerdings in unterschiedlicher Verfassung. Hohe Renditen erwirtschaften demzufolge vor allem die Automobil- und Direktbanken mit ihren fokussierten Geschäftsmodellen. Bei den beiden zahlenmäßig größten Institutsgruppen, den Kreditgenossenschaften und den Sparkassen, erschwere eine Besonderheit in ihrer Bilanzierung den Renditevergleich. Sie stärkten ihre Eigenkapitalbasis auch über Zuführungen zum Sonderposten für allgemeine Bankrisiken. Allein 2017 hätten sie hierfür einen Aufwand von mehr als 8 Mrd. Euro verbucht. Werde dieser Aufwand außen vorgelassen, hätten die genossenschaftlichen Banken im vergangenen Jahr eine Eigenkapitalrendite von 7 Prozent erzielt. Bei den Sparkassen seien es 6,5 Prozent.

Eigenkapitalquote auf historischem Höchststand

Wie es weiter heißt, setzten andere Institutsgruppen dagegen auf eine direkte Stärkung des Eigenkapitals. Mit durchschnittlich 6,5 Prozent habe die Eigenkapitalquote der deutschen Banken 2017 einen neuen Höchststand erreicht. „Viele Banken sind auf dem richtigen Weg, indem sie ihr Eigenkapital stärken und ihre Kostenbasis straffen“, stellt Studien-Co-Autor Wilhelm Schundt fest. „Doch die bisherigen Anstrengungen reichen nicht aus, die Renditen bleiben zu niedrig.“

Die Untersuchung legt den Geldhäusern nahe, die Geschäftsmodelle weiter zu optimieren, die Zusammenarbeit mit Partnern zu intensivieren und größere Einheiten zu schaffen. Walter Sinn erwartet weitere Fusionen und Übernahmen: „Angesichts des

hohen Wettbewerbs- und Profitabilitätsdrucks dürfte die Konsolidierung in der deutschen wie internationalen Bankenlandschaft weiter an Dynamik gewinnen.“ Zunächst aber werde der Alltag der Kreditinstitute davon bestimmt sein, das volle Potenzial im eigenen Haus auszuschöpfen sowie Partnerschaften auf- und auszubauen. „Wenn Banken das richtig anpacken, werden sie in Zukunft schneller, stärker und vor allem rentabler sein“, erklärt Sinn.



© STEEX | istockphoto.com

Trendstudie

Was die Deutschen von den Banken erwarten

Ungeachtet der Finanzkrise haben die Banken ihre Existenzberechtigung bei den Deutschen nicht verloren. 75 Prozent der Bundesbürger würden ihre Bank vermissen, wenn sie morgen vom Markt verschwindet. Damit die Institute auch im Jahr 2030 noch als relevant wahrgenommen werden, fordern die Kunden Verbesserungen in vielen Leistungsbereichen. Das sind Ergebnisse der aktuellen Trendstudie „Banking der Zukunft“, die das Meinungsforschungsinstitut YouGov im Auftrag der Direktbank RaboDirect durchgeführt hat.

Vor allem in drei Bereichen sehen die Befragten demnach Nachholbedarf bei den Geldhäusern: in der Sicherheit der Produkte (59 Prozent), bei der Qualität der Beratung (47 Prozent) und in der Kommunikation zwischen Bank und Kunde (45 Prozent). Erst danach folge die Rendite der Produkte (44 Prozent). Überraschend viele, 40 Prozent, wünschten sich zudem, dass die Bank ihrer Wahl für Nachhaltigkeit eintrete und für soziale Verantwortung stehe – hier zeige sich ein wesentlich höherer Bedarf als nach technischen Innovationen (34 Prozent). Dies verdeutliche, dass immer mehr Kunden wissen wollten, wofür die Banken ihre Einlagen verbräute und welche gesellschaftlichen Ziele unterstützt würden.

Keine Abstriche in puncto Datensicherheit

Banken müssen sich demnach auch gesellschaftlich positionieren, um relevant zu bleiben. Das wird durch ein weiteres Ergebnis der Umfrage untermauert: Zwar sei die Treue zu den Banken mit 75 Prozent recht stark ausgeprägt. Doch nur 60 Prozent der Deutschen seien der Meinung, dass die Institute, so wie sie heute aufgestellt sind, auch in Zukunft noch gebraucht würden. 26 Prozent der Befragten schließen demzufolge nicht aus, zu einem US-Anbieter wie Amazon, Google oder Apple zu wechseln, wenn dieser ein attraktives Angebot habe. Allerdings dürfe es dabei keinerlei Abstriche in puncto Datensicherheit geben: 90 Prozent der Deutschen lehnten das Speichern ihrer Daten auf US-Servern kategorisch ab.

Ein weiteres Resultat: Mit zunehmender Digitalisierung steigt das Bedürfnis nach mehr Datensicherheit. Insgesamt 62 Prozent der Bundesbürger seien der Meinung, dass die Daten bei der Bank geschützt sind. Für neue, innovative Dienstleistungen seien viele auch bereit, ihrer Bank persönliche Daten zur Verfügung zu stellen. Dies gäben 42 Prozent der Deutschen an. Unter denjenigen, die mehr als 5.000 Euro monatlich verdienen, seien es sogar 74 Prozent. Die Mehrheit der Befragten (59 Prozent) erwarte jedoch auch, dass die Banken angesichts der zunehmenden Digitalisierung Anstrengungen unternähmen, um die Datensicherheit weiter zu verbessern.

Neue Marktteilnehmer wachsen stark

Direktbanken auf Kundenjagd

Die deutschen Direktbanken versuchen immer stärker, in die Rolle der Hausbank zu gelangen. Vor allem ING und DKB fahren eine Strategie mit besonderen Konditionen für Hausbankkunden oder Kooperationen mit attraktiven Partnern und werden dafür mit hohem Kundenwachstum belohnt, zeigt die Direktbankenstudie der Frankfurter Managementberatung Investors Marketing (IM). Im Jahr 2017 sei die Kundenreichweite der Direktbanken im Vergleich zum Vorjahr um zusätzliche 800.000 auf rund 19 Mio. angestiegen. „Diese Zahl dürfte bis 2020 weiter auf 22 Mio. wachsen“, glaubt IM-Vorstandschef Oliver Mihm. Das entspricht einem Zuwachs von rund 5 Prozent pro Jahr.

Die drei Marktführer – zur ING mit gut 8,5 Mio. Kunden und DKB (3,7 Mio. gesellt sich auch die Comdirect (2,3 Mio. Kunden) – hätten 2017 jeweils über 200.000 Kunden hinzugewinnen können. Sie vereinten über 75 Prozent der Direktbankkunden

auf sich. Auch Anbieter wie Fidor und N26 hätten die Kundenzahl merklich steigern können, während sie bei den Autobanken stagnieren, so IM.

Das Wachstum werde von zwei wesentlichen Faktoren begünstigt: Während die meisten Filialbanken ihre Preise erhöht haben, bieten die Direktbanken durch die Bank Basiskonto und Karte ohne Gebühren an. Darüber hinaus punkten die Direktbanken im Segment Kundenzentrierung. Bei der Befragung von 2.000 Bankkunden hatte IM in diesem Jahr bereits herausgefunden, dass Kunden der Direktbanken ihre Hausbank für besonders innovativ, komfortabel und fair halten. Im Hinblick auf Kompetenz und Service stünden Direktbanken traditionellen Banken nicht nach. Sie schaffen es zumindest genauso gut, den Kunden das Gefühl zu vermitteln, sie seien ihnen wichtig. „Starke Kundenbeziehungen sind inzwischen nicht mehr vom Vertriebsmodell abhängig“, sagt Oliver Mihm.

IM geht davon aus, dass in den kommenden Jahren alle Direktbanken versuchen werden, mehr Hausbankkunden zu binden. Weiteres Wachstumspotenzial machen die Berater vor allem bei jungen Kunden unter 30 Jahren aus. Signifikante Marktanteile hätten die Direktbanken vor allem im Einlagen- und Wertpapiergeschäft erreicht. Nach Berechnungen von Investors Marketing verwalten sie inzwischen Einlagen in Höhe von rund 290 Mrd. Euro sowie ein Depotvolumen von rund 140 Mrd. Euro. Außerdem führen sie fast 8 Mio. Girokonten.

Prognose

Banken planen weniger Filialschließungen

Nach Ansicht des Hauptgeschäftsführers des Bundesverbands deutscher Banken (BdB), Andreas Krautscheid, wollen die privaten Banken vorerst nicht mehr so viele Filialen schließen wie in den letzten Jahren. „Mein Eindruck ist, dass da ein erster Durchgang erledigt ist“, sagte Krautscheid einem Medienbericht zufolge in Berlin. Anders als vor wenigen Jahren spreche niemand mehr von einem „Ende der Filiale“. Für bestimmte Kunden bleibe der persönliche Kontakt weiter sehr wichtig. Die privaten Banken hatten in den vergangenen zehn Jahren mehr als jede zehnte Filiale geschlossen. Krautscheid rechnet zudem 2019 nicht mit einer Erhöhungswelle bei den Gebühren. Der BdB vertritt rund 180 Kreditinstitute, darunter die Branchenriesen Deutsche Bank und Commerzbank.

Ausfalldefinition nach CRR

BaFin konsultiert Rundschreiben

Die BaFin hat den Entwurf eines Rundschreibens zur Anwendung der Ausfalldefinition gemäß Artikel 178 der Eigenmittelverordnung (CRR) zur Konsultation gestellt. Dabei geht es auch um die Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit (Probability of Default) und die Schätzung der Verlustquote (Loss Given Default). Schriftliche Stellungnahmen sind bis zum 1. Februar 2019 bei der Finanzdienstleistungsaufsichtsbehörde einzureichen.

Hintergrund sind Leitlinien der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde EBA. Die BaFin will deren Leitlinien zur Anwendung der Ausfalldefinition gemäß CRR (mit Ausnahme der Absätze 25 und 26) sowie die Leitlinien für die PD- und LGD-Schätzung und die Behandlung von ausgefallenen Risikopositionen in ihre Verwaltungspraxis übernehmen, um Kompatibilität mit der Vorgehensweise der EBA zu gewährleisten.

Die EBA hatte bereits Konsultationsverfahren zu beiden Leitlinien durchgeführt und die Ergebnisse veröffentlicht. Nun möchte die BaFin die Informationen auch auf ihrer Seite darstellen. Bei der Konsultation dürfe es im Wesentlichen also nur um etwaige Fehler im Rahmen der Übersetzung gehen.

Umfrage

Nachhaltige Kapitalanlagen immer bedeutsamer

Das Thema nachhaltige Kapitalanlagen kommt immer stärker in der Mitte der Gesellschaft an. Knapp 40 Prozent der Deutschen erwarten eine wachsende Bedeutung nachhaltiger Anlagen. Gleichzeitig will mehr als die Hälfte zukünftig Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen. Besonders hohe Relevanz hat das Thema bei jüngeren Personen unter 40 Jahren sowie Vermögenden. Das sind die Ergebnisse einer Umfrage des Marktforschungsinstituts Toluna im Auftrag der European Bank for Financial Services (ebase) aus Aschheim bei München.

Auch die Politik habe die Bedeutung der Thematik erkannt. So habe seit der Veröffentlichung des Aktionsplans „Financing Sus-

tainable Growth“ der Europäischen Kommission im letzten Jahr die Diskussion über eine nachhaltige Ausgestaltung des Finanzsystems an Fahrt aufgenommen. Dabei gehe es unter anderem darum, wie institutionelle Anleger Nachhaltigkeitskriterien in ihren Anlageentscheidungen berücksichtigen sollten und wie entsprechende Faktoren, ergänzend zu den MiFID-II-Anforderungen, in der Kundenberatung gewürdigt werden sollten.

N26 sammelte 300 Mio. Dollar ein

Mit frischem Geld in die USA expandieren

300 Mio. US-Dollar, umgerechnet über 261 Mio. Euro, hat die Internetbank N26 im Rahmen ihrer Series D-Finanzierungsrunde unter der Führung von Insight Venture Partners eingesammelt. Neben der amerikanischen Risikokapitalgesellschaft habe sich GIC, ein Investmentfonds des Staats Singapur, als Geldgeber beteiligt, wie die Bank mitteilte. Das Investment stelle die größte Private-Equity-Finanzierungsrunde der letzten Jahre für ein europäisches FinTech-Unternehmen dar. Die Bewertung von N26 liege damit nun bei 2,35 Mrd. Euro (2,7 Mrd. Dollar).

Insight Venture Partners-Boss Harley Miller hält N26 für den „Marktführer im Mobile Banking in Europa; das Unternehmen ist bestens gewappnet, um in diesem Jahr auf den US-Markt zu expandieren und eine der führenden digitalen Marken weltweit aufzubauen.“ Die weitere Expansion ist erklärtes Ziel der Berliner Direktbank, die „erste globale mobile Bank“ werden möchte. Bis jetzt ist N26 in 24 Märkten in Europa aktiv und zählt 2,3 Mio. Kunden. Mit dem frischen Geld will CEO Valentin Stalf nun vor allem den amerikanischen Markt ins Visier nehmen. Die N26-App soll noch im ersten Halbjahr 2019 in den USA eingeführt werden. Für die nächsten Jahre lautet das Ziel, den weltweiten Kundenstamm auf 100 Mio. Kontoinhaber zu steigern.

Insight Venture Partners investierte bislang als VC- und PE-Partner über 20 Mrd. US-Dollar in mehr als 300 Technologie- und Softwareunternehmen weltweit. GIC verwaltet seit 1981 die Währungsreserven Singapurs. Als Value-Investor finanziert GIC in vielfältigen Anlageklassen in Fonds und Unternehmen in über 40 Ländern.

Phishing

Polizei warnt vor falschen Banken-Mails

Die Polizei in Niedersachsen hat vor einer neuen Phishing-Welle im Namen der Landesbank Berlin (LBB) und der Sparkassen gewarnt. Nutzer würden im Falle der falschen Mails der LBB dazu aufgefordert, ihr Kreditkartenkonto für den „neuen mTan-Dienst“ zu aktivieren. Die Mail sei unpersönlich gehalten („Sehr geehrter“...). Wer dem Link in der Mail folge, lande jedoch auf einer falschen LBB-Seite, teilte die Polizei mit. Wer hier seine Daten eingabe, übermittele sie Betrügern. Die Polizei forderte Betroffene dazu auf, unter keinen Umständen dem Link zu folgen und Zugangsdaten einzugeben. Falls Kunden doch in die Falle getappt seien, sollten sie Ihr Kreditinstitut informieren und die Karte sperren lassen.

Im Falle von Phishingmails im Aussehen der Sparkasse würden die Empfänger auf verschiedene Weise angeschrieben: mal persönlich mit Namen, mal in Großschreibung oder Kleinschreibung, mal lediglich mit „Guten Tag“. Die Täter behaupten laut Polizei, dass das Konto temporär deaktiviert sei, da ein Bestätigungsprozess noch nicht durchlaufen sei. In einer anderen Mail heiße es, dass man versucht habe, den Kunden telefonisch zu erreichen. Im Endeffekt würden die Empfänger auch hier dazu aufgefordert, einen Link anzuklicken, der auf eine gefälschte Login-Seite im Aussehen der Sparkassen-Webseite führe.

Kriminelle versuchen Mithilfe von Phishing-Mails regelmäßig, an sensible Daten zu gelangen. Die Sparkasse gibt auf ihrer Internetseite Hinweise, um verdächtige Mails zu erkennen. Demnach solle man etwa auf Rechtschreib- und Grammatikfehler im Text achten. Banken verlangten außerdem nie, einem Link zu folgen, um Daten auf einer Webseite einzugeben. Kunden, die eine Phishing-Mail erhielten, sollten die Nachricht sofort löschen.

BaFin

Digitroniq kein zugelassenes Institut

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) erteilt der Firma Digitroniq keine Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften oder Erbringen von Finanzdienstleistungen im Inland. Das teilte die Behörde in Frankfurt am Main mit. Sie handelt hierbei gemäß § 32 des Kreditwesengesetzes (KWG), in dem das Betreiben von Bankgeschäften geregelt ist. Das Unternehmen untersteht nicht der Aufsicht der BaFin.

Unter der anonym registrierten Domain digitroniq.online behaupte Digitroniq in deutscher Sprache, „für seine Nutzer die genaueste und erfolgreichste Forex-Handelsplattform, die es online gibt“, zu sein, erklärte die BaFin. Die Firma gebe weder ihre Rechtsform noch ihren Sitz an. Bei Digitroniq handelt es sich offenbar um eine automatisierte Gratissoftware für den Handel auf den Finanzmärkten wie Forex. Das Handelssystem ist angeblich in der Lage, für den Anwender an einem Tag 7.500 Dollar zu verdienen. Rezensionen im Internet setzen sich kritisch mit dem Programm auseinander und raten von einem Kauf ab.

AUS UNSERER MARKENWELT

Europäische Banken vor Brexit gelassen

Geldmarkt-Teilnehmer rechnen nicht mit Verwerfungen infolge des Austritts von Großbritannien aus der EU. Britische und europäische Institute hätten bereits Liquiditätsreserven gebildet. Zudem stehe die Bank of England bereit, dem Markt notfalls Liquidität zur Verfügung zu stellen. (...)

[Den vollständigen Text finden Sie [hier](#).]



Mehr unter: www.risiko-manager.com

Autobanken büßen für Kartellbildung

Italiens Wettbewerbsaufsicht hat mehrere Automobilhersteller und ihre Banktöchter in dem Land mit einer Geldstrafe von insgesamt rund 678 Mio. Euro belegt. Sie ahnde damit ein mehr als zehn Jahre währendes Autofinanzierungskartell, teilte die Behörde mit. Das Kartell soll zwischen 2003 und 2017 aktiv gewesen sein. Beteiligt waren laut Wettbewerbsaufsicht BMW, Daimler, Fiat Chrysler Automobiles, Ford, General Motors, Renault, Peugeot, Toyota Motor, Volkswagen sowie zwei Wirtschaftsverbände und die Santander Consumer Bank SpA.

Die Untersuchung, die nach einem Kronzeugenantrag von Daimler aufgenommen wurde, ergab nach Angaben der Behörde eine „komplexe und anhaltende Vereinbarung über den Austausch sensibler Informationen über aktuelle und zukünftige Mengen und Preise“ über Kredite und andere Kfz-Finanzierungsprodukte. (...)

[Den vollständigen Text finden Sie [hier](#).]



Mehr unter: www.info-bank-compliance.de

Kontoführung – Entgelte – Bareinzahlung für Münzgeld

Die in dem Preis- und Leistungsverzeichnis der beklagten Bank enthaltene Klausel

„Bartransaktion
Bareinzahlung für Münzgeld 7,50 €“

unterliegt der Inhaltskontrolle anhand der §§ 307 bis 309 BGB, obwohl sie eine Hauptleistungspflicht der Beklagten bepreist. Denn die Klausel verstößt gegen die – auch auf Finanzdienstleistungen anwendbare – gesetzliche Preisregelung des § 312a Abs. 4 Nr. 2 BGB, was im Verbandsklageweg über § 1 UKlaG geltend gemacht werden kann, ohne dass es darauf ankommt, dass es sich nicht um eine Preisnebenabrede handelt.

(OLG Karlsruhe, Urt. v. 26.6.2018, Az. 17 U 147/17, ZIP 2018, S. 1773 ff.)

Das OLG Karlsruhe bestätigte in dieser Entscheidung das erstgerichtliche Urteil des LG Karlsruhe vom 27.10.2017, Az.: 10 O 222/17 (vgl. Monatsbrief Nr. 05, Mai 2018), wonach die streitbefangene Klausel gegen § 312a Abs. 4 BGB verstoße, da der Verbraucher durch sie verpflichtet werde, ein Entgelt dafür zu zahlen, dass er für die Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten ein bestimmtes Zahlungsmittel nutzt. In Übereinstimmung mit dem Erstgericht ging das OLG davon aus, dass die Klausel ihrem Wortlaut nach auch den Fall erfasse, dass ein Kunde sein bei der Beklagten geführtes und im Soll befindliches Girokonto durch die Bareinzahlung von Münzgeld wieder ausgleiche. (...)

[Den vollständigen Text finden Sie [hier](#).]



Mehr unter: www.info-bub.de

UNSERE NÄCHSTEN VERANSTALTUNGEN AUF EINEN BLICK

TITEL	TERMIN	ORT
1. Forum Bankaufsichtsrecht	30. Januar 2019	Köln
Fachtagung „Compliance 2019“	7. Februar 2019	Köln
Webinar „Individuelle Datenverarbeitung (IDV): Regulatorische Anforderungen und ihre Umsetzung in der Praxis“	18. Februar 2019	
Fachkonferenz „Zahlungsverkehr der Zukunft 2019“	20. Februar 2019	Köln
Workshop „Risikokultur gemäß der 5. MaRisk-Novelle“	26. Februar 2019	Köln
Webinar „Risikoprofiling mit Anlegern“	19. März 2019	
Zertifikatslehrgang „Datenschutzbeauftragte/r für Kreditinstitute“	26. bis 27. März 2019	Köln
SAVE THE DATE: Intensivseminar „CRR II und Basel IV“	10. April 2019	Köln
Zertifikatslehrgang „Informationssicherheitsbeauftragte (ISB) für Kreditinstitute“	7. bis 10. Mai 2019	Köln
SAVE THE DATE: OpRisk Forum	15. Mai 2019	Köln
Zertifikatslehrgang „Geldwäschebeauftragte/r“	20. bis 23. Mai 2019	Köln
Intensivseminar: „Embargo und Finanzsanktionen in der aktuellen Bankpraxis“	24. Mai 2019	Köln
SAVE THE DATE: RepRisk Forum	13. November 2019	Köln

WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG



Stefan Lödorf
Telefon: 0221/5490-133



E-Mail: events@bank-verlag.de

Impressum

Verlag und Redaktion:

Bank-Verlag GmbH
Postfach 450209, 50877 Köln
Wendelinstraße 1, 50933 Köln
Tel. 0221/54 90-0
Fax 0221/54 90-315
E-Mail: medien@bank-verlag.de

Geschäftsführer:

Wilhelm Niehoff (Sprecher),
Michael Eichler,
Matthias Strobel

Bereichsleitung Medien:

Bernd Tretow

Mediaberatung:

Katrin Frese
Tel. 0221/54 90-327
E-Mail: katrin.frese@bank-verlag.de

Layout & Satz:

Cathrin Schmitz
Tel. 0221/54 90-132
E-Mail: cathrin.schmitz@bank-verlag.de

Redaktion:

Anja U. Kraus
Tel. 0221/54 90-542
E-Mail: anja.kraus@bank-verlag.de

Dogan Michael Ulusoy

Tel. 0221/54 90-519

E-Mail: dogan-michael.ulusoy@bank-verlag.de

Erscheinungsweise: mindestens 1 x pro Monat

Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt werden. Unter dieses Verbot fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf Datenträgern. Die Beiträge sind mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt, die Redaktion übernimmt jedoch kein Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der abgedruckten Inhalte. Mit Namen gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder. Empfehlungen sind keine Aufforderungen zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren sowie anderer Finanz- oder Versicherungsprodukte. Eine Haftung für Vermögensschäden ist ausgeschlossen. Für die Inhalte der Werbeanzeigen ist das jeweilige Unternehmen oder die Gesellschaft verantwortlich.

die bank



1. Forum Bankaufsichtsrecht

Mittwoch, 30. Januar 2019, in Köln

Weitere Informationen zu den Referenten und zum Programmablauf finden Sie auf unserer Website:

www.die-bank-trainings.de