ISSN 1864-0664 | 9. Jahrgang

BANKINGNEWS

aktuell.unabhängig.institutsübergreifend.

Editorial

INHALTSVERZEICHNIS

Samstags? Inakzeptabel! ... 1

Banken sind innovativ beim Mobile Payment
Impressum ... 2

Buchrezension: Schlüsslereignisse der deutschen Bankengeschichte ... 3

Über Banker und andere bösen Buben
TopTermine ... 4

Kredit bei der Bank war gestern... ... 5

Samstags? Inakzeptabel!

Und wieder streiten sich Arbeitgeberverbände und verdi über Arbeitszeiten. Scheinbar vor allem für das eigene Image.

DISKUSSIONEN UND GESETZE

Die Diskussion über Arbeitszeiten und Arbeitstage hat hier in Deutschland sowieso juristische Grenzen. Und über diese könnte man vortrefflich nächtelang diskutieren. Aber was bringt es? Es soll Menschen geben, die gerne 3 Tage am Stück zwölf Stunden arbeiten möchten, dann wäre der Rest der Woche frei. Geht aber nicht. Da gibt es Gesetze und diese zu verändern, hat hier in Deutschland keine Lobby.

DER VIEL DISKUTIERTE SAMSTAG

Thorsten Hahn
Herausgeber
BANKINGNEWS

Und obwohl es Firmen gibt, wie der Ventilatorenhersteller EBM-Papst, die den Mitarbeitern freistellen, wann sie arbeiten, und diese es auch wollen, stößt die Diskussion immer wieder auf böses Blut. So nun auch die Forderung der Arbeitgeber aus dem Bankenlager, die gerne mehr Mitarbeiter am Samstag arbeiten lassen wollen. Und ohne, dass ich hier und jetzt eine Umfrage gestartet hätte. Vielleicht gibt es Mitarbeiter, die dies sogar gut finden.

DIE NICHT ZEITGEMÄSSE VER.DI

Arbeiten am Samstag, wie in der aktuellen Forderung als inakzeptabel abzustempeln, ist in jedem Fall nicht zeitgemäß. So sehen es jedoch die Vertreter von verdi. Ich frage mich bei dieser leidigen Dauerdiskussion, ob so ein verdi-Mann am Samstag auf Strom verzichten würde, auf ärztlichen Notdienst, auf jemanden, der sein Feuer löscht, ihm die Sauna aufschließt oder Brötchen verkauft. Und jetzt geht es nur um den Samstag. Die meisten der Leistungen gibt es völlig selbstverständlich auch am Sonntag, Weihnachten und Silvester. Nur denken wir darüber selten nach, wenn wir mal wieder wegen einer Falte im Kopfkissen nach der Nachtschwester klingeln.

Fakt ist, dass unsere Arbeitszeitgesetze nicht mehr zeitgemäß sind und, dass der öffentliche Kampf zwischen ArbeitgeberVERTRETER und ArbeitnehmerVERTRETER scheinbar nicht immer von Angesicht zu Angesicht zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern geführt wird.

Anzeige

Banken sind innovativ beim Mobile Payment

Banken werden oft belächelt wegen ihrer fehlenden Innovationen. Gerade im Mobile Payment gelten sie als ideenlos. Hinken Banken aber wirklich hinterher?

Wie oft ist die Bankenwelt gerade in dem Bereich Mobile Payment gescholten worden. Wer aber nur auf die Banken eindrischt, lässt sich doch vielmehr von Vorurteilen und dem schlechten Image beeindrucken, den Banken zurzeit haben.

Als Verteidigung führen Bankenvertreter gerne deren hohen Belastungen ins Feld, welche die staatlichen Regulierungen ihnen auferlegen. Diese Arbeitszeit darf nicht unterschätzt werden. Banken können nicht alles umsetzen, was sie wollen, zu sehr greift die Regulierung hier ein. Man denke nur an PSD I und II. Kartengebühren sind gedeckelt und dürfen einen absoluten Wert nicht überschreiten. Demnach sind hier natürlich gewisse Grenzen gesetzt. Diesen strengen Regularien unterliegen andere Mobile Payment Anbieter (noch) nicht. Demnach besitzen sie natürlich einen anderen Gestaltungsspielraum. Trotzdem haben sich Banken im Bereich des Mobile Payment gut positioniert. Man denke nur an die vielen Pilotprojekte in Deutschland, die häufig von Banken betrieben werden.

Zudem wird gerne vergessen, dass mobiles Bezahlen als bargeldloses Zahlen definiert wird. Also auch Zahlen mit einer Karte. Als Beispiel sei hier girogo genannt. Auch wenn diesem Projekt bisher der erhoffte Erfolg ausblieb, liegt dies nicht am mangelnden Engagement der Banken. Was bringt schließlich eine gute Idee, wenn sie nicht angenommen wird? Richtig, gar nichts. Wenn der Kunde neue Bezahlvorgänge nicht akzeptiert, ist dies nicht den Banken vorzuwerfen. Wenn der Endverbraucher diese neuen Zahlmethoden nicht annimmt, so reden die innovativen und trendigen Visionäre immer wieder, müsse man die Leute abholen. Als ob der Endverbraucher ein kleines Kind ist, das man an die Hand nehmen muss, um ihm die Welt zu zeigen. Man kann die Motive, bargeldloses Zahlen abzulehnen, zwar lächerlich und kindisch finden, aber das heißt nicht, dass eben diese Leute lächerlich und kindisch sind. Das Einzige, das man versuchen kann, ist, eben diesen Leuten die neue Technik zu zeigen. Vielleicht nehmen sie sie an, vielleicht auch nicht.

Für die endgültige Durchsetzung des Mobile Payments im realen Leben spricht derzeit nur, dass es hip und trendy ist. Dass Mobilfunkgesellschaften und Hersteller von mobilen Endgeräten als äußerst innovativ gelten, verwundert daher nicht. Die Menschen ohne Smartphones werden immer seltener. Mittlerweile kann man mehr mit dieser neuen Erfindung machen als nur Telefonieren, Textnachrichte schreiben und Musik hören. Es ist nun einmal ein tragbarer Computer, der problemlos in die Hosentasche passt. Dass viele Visionäre hier ihrer Phantasie freien Lauf lassen, ist nicht verwunderlich. Wenn ein Kunde mit seinem Smartphone zahlen möchte, holt er schließlich nicht seine EC-Karte heraus. So rückt das Bezahlmedium in den Mittelpunkt. Dass das Geld vom eigenen Girokonto per Lastschrift abgebucht wird, wird gerne vergessen. Ein Blick in die Geschichte bestätigt dieses Phänomen. Neue Erfindungen rufen immer Visionäre und Utopisten hervor. Aber soll man alles glauben, was sie verbreiten? In den 50er Jahren versprach man uns fliegende Autos. Auf sie warten wir immer noch.

Zwar mögen Banken zu Beginn des Internetzeitalters geschlafen haben und das profitable Feld Onlinebezahlens PayPal überlassen haben. Bei der Anwendung moderner Technik für die Revolutionierung der Bezahlvorgänge im realen Leben ist ihnen Ideenlosigkeit nicht vorzuwerfen.

Julian Achleitner
Redakteur
BANKINGNEWS

BANKINGCLUB PremiumPartner

CREALOGIX
ELAXY Add Experience
finanz informatik technologie service
hp
iGrafx
READSOFT
sas THE POWER TO KNOW.
SOLUTIONS for FINANCE
T-Systems

Impressum

Herausgeber
BANKINGCLUB GmbH
Dipl.-Kfm. Thorsten Hahn
Aachener Straße 382
50933 Köln

USt.-Idnr.: DE173444638

Kontakt
tel + 49 221 99 50 91 - 0
fax + 49 221 99 50 91 - 29

redaktion@bankingnews.de
www.bankingnews.de
www.bankingclub.de/mediadaten

Bildnachweis

Seite 2 - TPopova via istockphoto.de
Seite 4 - seriga via istockphoto.de

Herausgeber: D. Lindenlaub, C. Burhop, J. Scholtyseck

581 Seiten, gebunden
Euro 46,00
ISBN: 978-3-515-10446-3
Franz Steiner Verlag 2013

Schlüsselereignisse

Schlüsselereignisse der deutschen Bankengeschichte

Der bekannte schottische Finanz- und Wirtschaftshistoriker Niall Ferguson meinte einmal, es sei schade, dass so wenig Banker sich für Finanzgeschichte interessieren. Recht hat er. In der Finanz- und Wirtschaftsgeschichte wiederholt sich Geschichte in frappierender Häufigkeit. Außerdem hilft die Historie, heutige Bestimmungen und Entwicklungen besser nachvollziehen zu können. Der vorliegende Sammelband wird diesen Anforderungen mehr als gerecht.

Im Auftrag des Instituts für bankhistorische Forschung (ibf-Frankfurt) gaben die drei Historiker Dieter Lindenlaub, Carsten Burhop und Joachim Scholtyseck diesen Sammelband heraus. In 34 Aufsätzen untersuchen verschiedene Autoren einzelne Aspekte der Bankengeschichte. Der vorliegende Sammelband beschränkt sich nicht auf ein bestimmtes Ereignis oder Epoche. Er behandelt bankengeschichtlich relevante Vorkommnisse aus mehr als einem halben Jahrtausend. Im ersten Aufsatz thematisiert der Bamberger Historiker Mark Häberlein die Fugger'sche Anleihen von 1488 und im letzten stellt der Ökonom Bernd Rudolph die Finanzkrise 2007 dar und diskutiert mögliche Entwicklungen für die Zukunft. Neben historisch relevanten Themen werden folglich auch solche behandelt, die aktuelle Themen erörtern. Dieses interdisziplinäre Vorgehen entspricht dem Selbstverständnis der ibf-Frankfurt.

Die Autoren arbeiten in ihren Aufsätzen die entscheidenden Weichenstellungen heraus, welche die deutsche Bankengeschichte nachhaltig beeinflussten. Dieser Band wird zwei Arten von Lesern gerecht. Diejenigen, die sich nur über einzelne Ereignisse informieren wollen, werden genauso ihren Wissendurst befriedigen können, wie die, welche sich für Strukturmerkmale interessieren und die Schlüsselereignisse in einem größeren Kontext sehen möchten.

Der vorliegende Sammelband informiert nicht nur über bestimmte Ereignisse der Vergangenheit, sondern genauso über epochenübergreifende Strukturen. Problemstellungen der Vergangenheit lassen die Weichenstellungen nachvollziehen, die wir noch heute spüren.

„Schlüsselereignisse der deutschen Bankengeschichte" ist kein Buch, das nur Seminarbibliotheken haben sollten. Jeder Historiker, Ökonom und Mitarbeiter der Bank- und Finanzbranche sollte dieses Buch lesen.

Der Leser muss keine Angst haben, ein Wirrwarr voller Schachtelsätze vorzufinden. Die einzelnen Aufsätze sind klar strukturiert und gut formuliert. Auch sind sie nicht zu lang, so dass die wesentlichen Aussagen schnell auf den Punkt kommen und nicht erst lange um den heißen Brei herumgeredet wird.

Anzeige

Weitere Bücherempfehlungen finden Sie auch im BANKINGCLUB Bookstore auf amazon.de

Alle bisher verfassten Rezensionen finden Sie auch hier auf www.bankingclub.de

Über Banker und anderen bösen Buben

Nach dem Sechser im Lotto kam der Frust. Ein Ehepaar aus NRW wollte aus sehr viel noch mehr machen und verlor seinen Gewinn durch falsche Anlegerberatung. Wer hat Schuld?

Immer wieder dieselbe Leier! Wer ist schuld, wenn privat investiertes Geld verloren geht?

Der Banker natürlich, der aufgrund seiner mangelnden fachlichen Kompetenz und Beratung, Anleger in den Ruin treibt.

So lautet der Vorwurf eines mittelständischen Ehepaars aus Herne (NRW), die unverhofft 6,2 Millionen Euro im Lotto gewannen. Doch wie gewonnen, so zerronnen! Das Glück währte nicht lange, als das Ehepaar ihr Vermögen der Privatbank Merck Finck & Co anvertraute. Ein Großteil des auf Anraten ihres Gewinnberaters investierten Geldes ist verloren. Das wollte nun das Ehepaar nicht einfach so hinnehmen und verklagte die ehemalige Bank ihres Vertrauens auf Schadensersatz. Und sie haben gewonnen! Das Landgericht Münster verurteilte die Privatbank auf Schadensersatz in Höhe von 509.646,87 € neben Zinsen in Höhe von 5% über dem Basiszinssatz. Die Medien applaudierten über dieses Urteil. Die Bankkunden, die bei der Finanzkrise Geld verloren, haben den Glauben an die Gerechtigkeit wieder gewonnen. Endlich werden die Banken bestraft! Es gehören immer zwei dazu, besagt ein altes Sprichwort. Schauen wir uns dazu das Gerichtsurteil (Az. 114 O 110/12) an.

Das Ehepaar G. verbuchte eine Million Euro auf einem Festgeldkonto und investierte 5 Millionen in offene und geschlossene Fonds. Die Fonds sind gescheitert und die Beteiligungen wertlos. Das Ehepaar betonte, ausschließlich sichere Anlagen haben zu wollen. Sie seien nicht anlagegerecht beraten worden. Der Berater habe weder über das Totalverlustrisiko aufgeklärt noch sei das Verkaufsprospekt betrachtet worden. Harte Vorwürfe. Schließlich ist es der Job eines jeden Bankberaters, Anleger fachmännisch zu beraten. Dafür wird er bezahlt.

Die Privatbank Merck Finck und Co ließ die Vorwürfe nicht auf sich ruhen. Sicher seien die Eheleute in Kenntnis über Kapitalanlagen gesetzt worden. Aus dem Gerichtsurteil geht hervor, dass die Eheleute G. die Anlagestrategie weder mit Sicherheit noch konservativ verfolgt haben. Im Gegenteil! Sie haben die Anlagestrategie flexibel und dynamisch verfolgt. Da ist sie. Die Gier! Hohe Renditen sind erwünscht. Aber bitte ohne die damit verbundenen Risiken! Wo gibt es denn sowas? Je höher die Renditen, desto höher die Risiken. Dieses kleine Einmaleins der Anlagestrategie sollte doch jedem Anleger bewusst sein. Aber ganz so einfach ist es nicht. Aus dem Gerichtsurteil geht hervor, dass das Ehepaar Risikohinweise nicht gelesen, sondern an markierter Stelle unterschrieben habe. Da kann man nur mit der Stirn runzeln. Das Paar hat dem Berater vertraut, der mehr Feingefühl an den Tag hätte legen können. Es muss ihm doch nicht entgangen sein, dass er es nicht mit Anlegerprofis, sondern mit unerfahrenen Leuten zu tun hatte. Es ist nicht zu erwarten, dass ihnen die Risiken und Tücken des Anlegens bekannt sind. Wie denn auch? Der Finanzmarkt ist so komplex, dass selbst Bankberater nicht immer den Durchblick haben. Für den Bankberater gilt, nicht nur anlegergerecht, sondern auch idiotensicher zu beraten. Für das Ehepaar aus dem nordrhein-westfälischen Herne hätte gegolten: „Weniger ist mehr!"

Diana Jedoubbi
Redakteurin
BANKINGNEWS

TOPTERMINE

19.05. | DÜSSELDORF | 8. PRIVATE EQUITY-KONFERENZ

Unternehmer treffen Investoren: 8. Private Equity-Konferenz NRW Wer in erfolgversprechende Ideen investieren möchte oder selbst Kapitalgeber sucht, ist herzlich eingeladen zur diesjährigen Private Equity Konferenz rund um das Thema Beteiligungsfinanzierungen. Gemeinsam mit dem Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)...

02.06. | FRANKFURT | INFORMATIONSAUSTAUSCH IM BANKING

Cybersecurity ist schon immer ein essenzielles Thema für Finanzdienstleister. Mit PRISM und Tempora hat dieses Thema eine wichtige Dimension gewonnen. Viel wurde geschrieben über den ungewünschten Zugriff auf vertrauliche Informationen. Was muss und was kann geschützt werden? Diskutieren Sie unter anderem hierzu mit namhaften Experten.

04.06. | MAINZ | SAP-FORUM FÜR BANKEN 2014

Mehr Wert für den Kunden
Die Bankenlandschaft ist im Wandel.
Wie Ihr Unternehmen jetzt die richtigen Weichen stellt, möchten wir mit Ihnen auf dem SAP-Forum für Banken am 4. und 5. Juni in Mainz diskutieren. Entdecken Sie den Mehrwert unserer IT-Innovationen: für Geschäft und Kunden, IT...

26.06. | KÖLN | 4. KVK-MESSE

Versicherungs- und Finanzprofis treffen sich am 26. Juni 2014 bereits zum vierten Mal in der Koelnmesse. Zwei echte Branchenstars, „Mister Dax" Dirk Müller und Vertriebsprofi Martin Limbeck, bereichern das Vortragsprogramm. In über 70 weiteren Fachvorträgen und bei etwa 150 Ausstellern aus allen Versicherungs-, Kapitalanlage- und Finanzierungsbereichen...

09.09. | KÖLN | FRAUDMANAGEMENTFORBANKS 2014

Themen der Fachtagung sind u.a.
Definition: „Sonstige strafbare Handlungen" (Fraud)
Verzahnung: Geldwäsche / Terrorismusfinanzierung / sonstige strafbare Handlungen; Kompetenzcenter „Beauftragtenwesen"; Prozesse im Fraudmanagement: Planung / Erkennung / Prävention / Aufdeckung...

Kredit bei der Bank war gestern…

…so wollen es die Brüder Samwer sehen. Ihren Erfolg bei Zalando wollen sie bei der Online-Kreditvergabe wiederholen. Ob sie es schaffen?

KREDITVERGABE OHNE BANKEN

Bisher war es stets Gewissheit. Brauchte man einen Kredit, ging man zur Bank. Doch die Konkurrenz schläft nicht. Das Internet eröffnet Jungunternehmern ungeahnte Möglichkeiten, die es vor zwanzig, ja sogar vor zehn Jahren noch nicht gab. Dass sich die Banken diesem Trend anpassen müssen, ist allgemein bekannt.

Nun versuchen die Brüder Marc, Oliver und Alexander Samwer, die Zalando ins Leben gerufen haben, eine typische Bankendomäne anzugreifen. Lendico soll das neue Unternehmen heißen. Es soll Kredite von Privatleuten an Privatleuten vermitteln. Welch hehres unternehmerisches Ziel! Warum auch nicht, die Wirtschaft lebt von Leuten, die sich etwas trauen.

CROWDLENDIG, P2P, P2B

Das Prinzip dahinter ähnelt dem des Crowdinvesting. Nicht umsonst heißt es daher auch Crowdlending (frei übersetzt: schwarmfinanzierter Kredit). Wer Geld benötigt, so der Vorhaben, registriert sich und gibt die gewünschte Summe und die geplante private Anschaffung an. Hierbei kann es sich um das langersehnte Motorrad oder eine Reise handeln, aber auch um etwas Wichtiges, wie etwa das notwendige Geld für den Zahnersatz. Crowdlending lässt sich noch einmal aufsplittern. Die P2P-Finanzierung (Peer-to-Peer) kann man als Privat-zu-Privat-Finanzierung übersetzen. Hier leiht ein Privatmann einem anderen Geld. Anders bei der P2B-Finanzierung (Peer-to-Business). Bei diesem Modell sammeln Unternehmen Geld bei Privatleuten. Also eine Mittelstandsleihe light.

ANLAGE SCHON AB 25 EURO

Stellt ein Kreditsuchender seine Ansinnen, fragt Lendico bei der Schufa und anderen Auskunfteien nach, erstellt anhand dieser Daten eine Bonitätsklasse und legt den Zinssatz fest. Die Höhe des Zinssatzes korreliert mit dem Ausfallsrisiko. Lendico folgt hier einem einfachen marktwirtschaftlichen Gesetz. Sobald Lendico die Kriterien festlegt, veröffentlicht es die Anfrage auf seiner Seite. Anleger können frei wählen, ob sie dieses Unterfangen unterstützen möchten. Der Mindesteinsatz beträgt 25 Euro. Dieses Modell eignet sich daher auch für Kleinanleger. Das Risiko können sie streuen und müssen nicht ihr ganzes Geld auf ein einziges Pferd setzen. Sie können so ihr eigenes Ausfallrisiko auf ein Mindestmaß minimieren. So ist zumindest die Hoffnung.

ALTER WEIN IN NEUEN SCHLÄUCHEN

So neu, wie die Zalando-Brüder tun, ist dieses Geschäftsmodell nicht. Smava und Auxmoney versuchen sich schon seit 2007 in diesem Geschäftsfeld. Zencap ist seit Ende März diesen Jahres mit im Rennen. eLolly, der erste Anbieter dieser Art in Deutschland, ist schon pleite.

Online-Kreditunternehmen sind eine Konkurrenz zur Bank. Das steht außer Frage. Nur schaffen sie es wirklich, ihnen den Rang abzulaufen? Lassen wir mal die nackten Zahlen sprechen. Nach einer repräsentativen Umfrage des Kölner Markforschungsinstitutes YouGov schließen 21% der Kunden ihren Kredit über das Internet ab. Davon gehen 33%, insgesamt also 7%, nicht über die Bank, sondern über ein Online-Kreditunternehmen.

Jeder Interessierte, der Geld in diesem Modell anlegen will, muss sich aber stets gewiss sein, dass er ein hohes Risiko eingeht. Eine Einlagensicherung, wie es Banken vorweisen müssen, gibt es nicht. Was das im Ernstfall bedeutet, muss nicht weiter ausgeschmückt werden.

Außerdem, wenn einer einen Kredit benötigt, den er nur im Gegenzug zu einem hohen Zinssatz erhält, dann kann dies doch nur bedeuten, dass Banken ihm keinen Kredit gewähren. Sie tun dies nicht, weil böse Menschen einem potenziellen Kunden den Tag versauen wollen. Sie tun es, weil Sicherheiten nicht gewährleistet sind.

KONKURRENZ ZUR BANK, TROTZ PLEITEN?

Ob sich die Online-Kredite als ernsthafte Konkurrenz zu den Banken herauskristallisieren, wird die Zeit zeigen. Ich persönlich glaube es nicht. Bestenfalls wird es eine klitzekleine Ergänzung sein. Schaut man sich mal die Zahlen an, so bewegen sich diese Unternehmen im (ganz) unteren Bereich. Auxmoney konnte im letzten Jahr zwar einen Zuwachs von 80% verzeichnen, aber in absoluten Zahlen ausgedrückt sprechen wir hier von 36 Mio. Euro an vermittelten Krediten, nicht an Gewinn. Nicht großartig anders sieht es bei der Konkurrenz aus. Vergleichbare Anbieter wie eLolly oder SOS-Money sind bereits gescheitert. Smava ist aus dem P2P-Bereich so gut wie nicht mehr präsent. Es rentiert sich bisher nicht. Sie konnten im Geschäftsjahr 2012 zwar ihren Verlust verringern, machten aber immer noch Verluste. Der Düsseldorfer Marktführer Auxmoney ist im P2P-Bereich seit 2007 präsent. Er konnte seit diesem Zeitraum 86 Mio. Euro an Privatkrediten vermitteln. Aber der Gewinn blieb aus. Bis heute ist Auxmoney aber noch nicht in der Gewinnzone angekommen.

Was also wollen die Brüder Samwer anders machen? Sie erklären, die Bonität genau zu prüfen. Bisher lehnte Lendico 90% der Anfragen ab. Es ist daher auszugehen, dass viele willige Kreditnehmer auch einen Kredit bei ihrer Hausbank bekommen hätten. Beim Rest ist immer noch ein Restrisiko vorhanden. Nicht umsonst beträgt der Spitzenzinssatz über 15%. Wer in diese Menschen investiert, geht ein hohes Risiko ein. Lendico, genau wie alle anderen P2P-Plattformen, ist keine Bank. Sie vergeben ihn auch nicht. Sie vermitteln ihn nur. Das Insolvenzrisiko liegt alleine und ausschließlich beim Gläubiger. Durch die Bonitätsprüfung wird zwar verhindert, dass Hasardeure Kredite vermittelt bekommen, aber es kann das Ausfallrisiko nicht in Gänze ausschließen.

Wenn aber Lendico und andere Plattformen für Online-Kredite die Bonität nach dem jeweiligen Einzelfall ausrichten, gehen sie genau wie Banken vor. Ja, Lendico weist extra daraufhin, dass sie ehemalige Banker als Mitarbeiter engagieren und jedem einen Kredit geben, der auch bei einer Bank einen erhält. Warum also sollen Kunden ihren Kredit bei einer P2P-Plattform beantragen? Es gibt keinen vernünftigen Grund dafür.

Julian Achleitner
Redakteur
BANKINGNEWS