

## Druck auf Privatkundengeschäft nimmt zu

### Studie sieht Ertragsrückgang im Retail-Segment deutscher Banken – Dramatische Entwicklung beim Einlagengeschäft

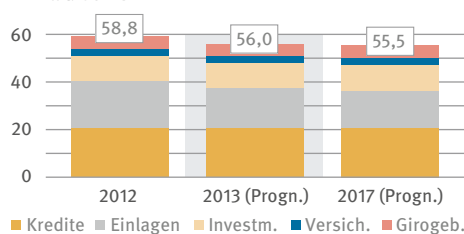
Das Geschäft mit Privatkunden wird immer schwieriger. Die operativen Kosten steigen, gleichzeitig sinken die Erträge. Die Unternehmensberatung Boston Consulting (BCG) erwartet für die deutschen Banken in 2013 einen Ertragsrückgang im Vergleich zum Vorjahr von beinahe fünf Prozent auf 56 Mrd. Euro. Der Abwärtstrend werde sich selbst bei unveränderten Rahmenbedingungen bis 2017 fortsetzen, sodass sich für die Zeitspanne von 2007 bis 2017 insgesamt ein Einbruch von beinahe 20 Prozent ergebe. Zu Beginn dieser Periode lagen die Erträge deutscher Banken noch bei 68,7 Mrd. Euro.

„Hauptursache für den Rückgang der Gesamterträge ist die dramatische Entwicklung im Einlagengeschäft“, erklärt Reinhard Messenböck, Retail-Banking-Experte und Partner bei BCG. Aus Mangel an Alternativen werde das Volumen bei kurzfristigen Einlagenprodukten wie Tagesgeld zwar weiterhin wachsen, dies reiche allerdings nicht aus, um die rasant sinkenden Margen in diesem Segment auszugleichen. Sie fallen infolge einer niedrigen und flachen Zinskurve in der Refinanzierungsmodellierung immer kleiner aus. Hinzu kommt, dass Sparprodukte mit langer Laufzeit wie mehrjährige Zinspro-

dukte aufgrund der geringen Erträge für die Kunden immer unattraktiver werden. Auch aus dem Kreditgeschäft ist keine Entlastung in Sicht. Vorkrisenkredite in der Baufinanzierung laufen aus und werden mehr und mehr durch Neugeschäft mit niedrigem Zins ersetzt. Einen Hoffnungsschimmer macht BCG aber beim Vertrieb von Wertpapierprodukten aus. Das Vertrauen der Kunden in Angebote mit Aktienmarktbezug kehre nach dem guten Börsenjahr 2012 vorsichtig zurück. Angesichts der sinkenden Erträge aus dem Retail-Banking und eines sich verstärkenden Verdrängungswettbewerbs sieht BCG die Notwendigkeit, dass sich Banken klar positionieren, neue Ertragsquellen erschließen und Kosten reduzieren. **DZB**

#### Gesamterträge im Retailbanking

in Milliarden €



## Erster Fonds für Mittelstandsanleihen

### BayernLB lanciert Anlagelösung für Privatanleger

Nachdem die WGZ Bank vor einem dreiviertel Jahr über die Monega bereits einen institutionellen Fonds für sogenannte Mittelstandsanleihen aufgelegt hat, bietet die BayernInvest jetzt die erste diversifizierte Lösung für das Boomsegment, die auch für kleinere Anlagebeträge zugänglich ist. Der Fonds ist als aktiv gemanagter ETF konzipiert und kann seit dem 2. April über die Börse Stuttgart gehandelt werden. Das anfängliche Musterportfolio enthielt knapp 40 Einzelpapiere, die in einem der vier Spezialsegmente für Anleihen von mittelständischen deutschen Unternehmen an den Börsen in Düsseldorf, Frankfurt, München und Stuttgart notiert sind. Das Anlagekonzept

sieht vor, dass nur Anleihen mit einem von einer externen Agentur vergebenen Mindestrating von B+ und einem ausreichendem Platzierungsvolumen aufgenommen werden. Darüber hinaus sollen bei der Depotzusammenstellung Klumpenrisiken bei einzelnen Emittenten und Branchen vermieden werden. Die Managementgebühr liegt zu Beginn bei 1,05 Prozent pro Jahr. Erträge werden ausgeschüttet (WKN: A1T6LL).

Der ebenfalls ausschüttende WGZ Mittelstandsfonds kommt inzwischen auf ein Volumen von 45 Mio. Euro und hat seit Auflegung im Juli einen Wertzuwachs von vier Prozent erzielt. Die Mindestanlage beträgt 100.000 Euro (WKN: A1JSWX). **DZB**

## Veranstaltungen

**DZB unterwegs & BayernLB**

### Vorankündigung

Roadshow mit Experten der BayernLB

- 03. September 2013 – Stuttgart
- 04. September 2013 – Düsseldorf
- 09. September 2013 – Berlin
- 10. September 2013 – Hannover
- 11. September 2013 – Hamburg
- 16. September 2013 – Frankfurt
- 17. September 2013 – München

Beginn ist jeweils 17.30 Uhr. Die Teilnahme ist für Abonnenten des **DZB** kostenfrei. Anmeldung und Informationen unter: [www.zertifikateberater.de/unterwegs](http://www.zertifikateberater.de/unterwegs)

**Fachseminare** Die WM Gruppe bietet ein Seminar zum „Honoraranlageberatungsgesetz“ an. Auch weitere (geplante) Neuerungen im Recht der Anlageberatung werden dabei besprochen. Das Seminar findet am 12. Juni im Mercure Frankfurt-Eschborn Helfmann-Park statt. Im Ramada Hotel Bad Soden wird am 25. Juni dann die „Indirekte Besteuerung von Finanzdienstleistungsinstituten“ durch die neue Finanztransaktionssteuer Thema sein. Weitere Infos und Anmeldung über [www.wm-seminare.de](http://www.wm-seminare.de)

**DZB Webinare** Der DZB bietet wieder kostenfreie Online-Schulungen an. Am 2. Mai heißt das Webinar-Thema „Regulierung und kein Ende – Welche Produkte eignen sich noch für den Vertrieb?“. Das Webinar „Zertifikate – So kommt das Vertrauen zurück“ am 4. Juni ist ein Angebot der **DZB Akademie** zur Vertiefung des Beitrags in dieser Ausgabe (S. 44/45). Besprochen werden Vorurteile gegenüber Zertifikaten und Tipps, wie man diese entkräften kann. Die Schulungen beginnen jeweils um 16 Uhr. Registrierung und Teilnahme auf: [www.zertifikateberater.de/webinar](http://www.zertifikateberater.de/webinar)

**Zertifikate Award Austria** In Wien werden am 13. Mai zum siebten Mal Awards an die besten Emittenten auf dem österreichischen Markt vergeben. Veranstalter sind das Zertifikate Forum Austria und das Zertifikate Journal. Für die Vergabe der Publikumspreise läuft noch bis zum 28. April eine öffentliche Abstimmung auf [www.zertifikateaward.at](http://www.zertifikateaward.at). Zu gewinnen sind zwei Übernachtungen für zwei Personen.

## Aktuelle Urteile

**Rückzahlungen an Schifffonds** ● In der Schifffahrtskrise der vergangenen Jahre wurden zahlreiche Anleger aufgefordert, bereits erhaltene Ausschüttungen wieder an die Fondsgesellschaft zurückzuzahlen. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat nun entschieden, dass gewinnunabhängige Ausschüttungen nur dann zurückgefordert werden können, wenn dies im Gesellschaftsvertrag vorgesehen ist (Az.: II ZR 73/11; II ZR 74/11). Das Urteil hat Signalwirkung und gibt auch vielen Anlegern bei ähnlich gelagerten Fällen Hoffnung. Selbst wenn diese der Rückzahlungsaufforderung bereits nachgekommen sind, besteht nun die Chance, die Ausschüttungen wieder zurückzubekommen.

**Bank muss nicht warnen** ● Gewährt eine Bank einem Kunden Kredit für ein Anlagegeschäft, darf sie für etwaige Risiken aus diesem Investment nicht haftbar gemacht werden. Das hat das OLG Hamm entschieden (Az.: I-34 U3/12). Im konkreten Fall hatte ein Anleger auf Anraten seiner Beraterin Immobilien gekauft und dazu ein Darlehen aufgenommen. Mit den Erlösen aus dem Immobilienverkauf konnte der Anleger den Kredit später aber nicht begleichen. Die Anlageberaterin war inzwischen insolvent. Den restlichen Darlehensbetrag wollte der Kläger nicht an die Bank zurückzahlen. Er meint, die Bank sei ebenfalls dafür verantwortlich, dass er den Kredit für ein unwirtschaftliches Geschäft aufgenommen habe. Das Gericht stellte jedoch fest, dass eine Bank nicht darüber aufklären muss, ob ein zu finanzierendes Geschäft rentabel ist.

**Anspruch verjährt** ● Eine beratende Bank muss einen Kunden über die genaue Höhe einer Rückvergütung bei einem Anlagegeschäft ungefragt aufklären. Laut einem Urteil des BGH (Az.: XI ZR 498/11) kann ein Anleger dennoch nicht den bloßen Umstand geltend machen, dass er die genaue Höhe der Provision nicht kannte, um eine Verjährungsfrist aufzuschieben. Im vorliegenden Fall hatte der Kläger 2003 eine Fondsbeteiligung gezeichnet. Der Schadensersatzanspruch wegen verschwiegener Rückvergütung ist damit zum Jahresende 2006 verjährt.

## Honorarberatung liefert Diskussionsstoff

Während die Politik noch debattiert, handeln Anbieter bereits

Ein völliges Verbot von Provisionen für Berater und Vermittler von Finanzprodukten ist in Deutschland nicht geplant. Die Regierung will aber die Beratung auf Honorarbasis stärken. Über die Art und Weise wird dabei heftig gestritten. Dies zeigte sich zuletzt wieder bei der Anhörung des Finanzausschusses zum Entwurf des „Honoraranlageberatungsgesetz“. Während der Berufsverband deutscher Honorarberater ein komplettes Provisionsverbot fordert, sehen die Fondsverbände BVI und VGF in dem Entwurf eine gute Maßnahme, die Honorarberatung neben dem Provisionsmodell zu etablieren. Für den Bundesverband der Vermögensberater ist dagegen nicht nachvollziehbar, dass die Honorarberatung überhaupt staatlich gefördert werden soll.

Beinahe zeitgleich zur Anhörung veröffentlichte die Fondsgesellschaft Axa IM eine Studie, die den Kritikern der Honorarberatung Wasser auf die Mühlen spült. „Das Interesse an einer Honorarberatung beim Kauf von Investmentfonds ist erheblich gesunken“, heißt es darin. Während 2010 noch mehr als die Hälfte der Deutschen für die Beratung direkt den Berater bezahlen wollten, sei jetzt nur noch rund ein Drittel dazu bereit. 42 Prozent bevorzugten dagegen die klassische Fondsgebühr, so die von TNS Infratest durchgeführte Untersuchung. Studieninitiator Axa räumte aber ein, dass

dies damit zusammenhängen könnte, dass die Vorteile der Honorarberatung noch nicht bekannt seien. Ähnliche Kritik kommt vom Verband Deutscher Honorarberater. Medienberichten folgend moniert der Interessenverband, dass in Umfragen dieser Art in der Regel nicht über die Unterschiede zwischen den Vergütungsmodellen aufgeklärt würde.

In Großbritannien gilt indes seit diesem Jahr ein komplettes Provisionsverbot. Dort betrifft die Regelung auch Versicherungen, während das deutsche Gesetz nur die Beratung zu Finanzinstrumenten regeln soll. Dies ist einer der wichtigsten Streitpunkte. Kritiker bemängeln, die Honorarberatung müsse am Bedarf des Kunden ausgerichtet sein und dürfe nicht bestimmte Produktgruppen ausschließen. Vor diesem Hintergrund und mit Blick auf die Entwicklung in anderen Ländern bereiten sich auch hierzulande die ersten Versicherer auf veränderte Bedingungen vor. Friends Provident will in Deutschland ab Herbst keine Tarife mit vorfinanzierter Abschlussprovision mehr anbieten und Standard Life hat angekündigt, die Beratungsangebote für die Vertriebspartner über die bloße Weiterbildung hinaus auszuweiten. Versicherer seien keine reinen Produktlieferanten mehr, sondern Berater der Makler, schreibt Sven Enger, CEO von Standard Life Deutschland in einem Pressebeitrag. *DZB*

## Auch Fondsmanager werden gedeckelt

EU-Parlament startet Gesetzesinitiative zur Managervergütung

Der Wirtschafts- und Währungsausschuss des Europäischen Parlaments hat am 21. März den Entwurf für ein Gesetz zur Begrenzung von Bonuszahlungen für Fondsmanager verabschiedet. Der Entwurf sieht ferner vor, dass neben dem Fondsmanager auch andere Angestellte erfasst werden, sofern sie Einfluss auf die Investmententscheidungen haben. Ziel ist die Stärkung des Anlegerschutzes. Die Boni-Begrenzung soll helfen, risikoreiche Spekulationen zu verhindern.

In diese Richtung zielt auch eine zweite Komponente des Entwurfs, in dem die Art der Fondsmanagerverschüttung genauer fest-

gelegt wird. Darin wird angeregt, dass die variable Vergütung – analog zur Regelung für allgemeine Banker-Boni – nicht höher sein dürfe als das Festgehalt. Zudem soll die Hälfte der variablen Gehaltsbestandteile in Anteilen des jeweiligen Fonds selbst erfolgen, damit die Interessen des Manager und des Anlegers miteinander in Einklang gebracht werden. Noch im April will das Europa-Parlament darüber entscheiden, ob auf Basis dieses Entwurfs Verhandlungen mit den anderen Gremien (Rat und Kommission) aufgenommen werden, um sich auf einen finalen Gesetzestext zu einigen. *DZB*