

### Inhalt KW 16/2017

<b>ibi aktuell</b> .....	<b>2</b>
• Wenig zu meckern: Checkout meist kundenfreundlich umgesetzt.....	2
<b>Makroökonomische Themen</b> .....	<b>3</b>
• Schäuble für raschen Aufbau eines Europäischen Währungsfonds .....	3
<b>Unternehmensmeldungen</b> .....	<b>3</b>
• Kreditbanken bauen ihr Geschäft in 2016 weiter aus .....	3
• Mastercard enthüllt die nächste Generation der biometrischen Karte .....	5
• Einigung bei Tarifverhandlungen zur Samstagsarbeit bei der Deutschen Bank .....	6
<b>Umfragen / Studien</b> .....	<b>6</b>
• Vertrauen in die Sicherheit von Onlinebanking gestiegen .....	6
• Die Deutschen und die Bankgeschäfte .....	7
<b>Statistik</b> .....	<b>8</b>
• Geldvermögensbildung und Außenfinanzierung in Deutschland im vierten Quartal 2016 .....	8
<b>Meinung</b> .....	<b>10</b>
• Niedrige Kerninflation bestärkt EZB-Kurs.....	10
• DSGVO: „Anlageberatung auf Provisionsbasis sichert breiten Zugang zur Vermögensbildung“ .....	11
<b>Sonstiges</b> .....	<b>12</b>
• Marketing in der Blockchain: Was ist ein fairer Preis für Kundendaten? .....	12
• Verbraucherschützer klagen wegen Geldautomaten .....	14

Sehr geehrte Abonnementin,  
Sehr geehrter Abonnent,

im Folgenden lesen Sie unseren aktuellen Newsletter.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

Mit freundlichen Grüßen



**ibi research an der Universität  
Regensburg GmbH**  
Galgenbergstraße 25  
93053 Regensburg

**Kontakt:**  
Andrea Rosenlehner  
E-Mail: [andrea.rosenlehner@ibi.de](mailto:andrea.rosenlehner@ibi.de)  
Tel.: 0941 / 943 - 1921

### Wenig zu meckern: Checkout meist kundenfreundlich umgesetzt

Datum: 19.04.2017

**In einer ibi-Mystery-Shopping-Studie wurden 150 Online-Einkäufe getätigt und anhand eines strukturierten Kriterienkatalogs analysiert. Ziel war es, festzustellen, wie der Einkaufsprozess im deutschen Online-Handel ausgestaltet ist und ob es Unterschiede zwischen großen und kleinen Shops gibt bzw. ob Unterschiede in den verschiedenen Produktkategorien existieren. In der Kaufphase unterscheiden sich kleine und große Online-Shops kaum. Verbesserungspotential gibt es jedoch in der Kaufphase.**

Bei vielen der untersuchten Händler ist der eigentliche Kaufprozess sehr kundenfreundlich gestaltet. So bieten beispielsweise gut zwei Drittel der Händler einen Gast-Checkout an, der es den Kunden ermöglicht, Einkäufe auch ohne Anlegen eines Kundenkontos durchzuführen. Bei den Top-10-Shops ist ein Gast-Checkout nur in 4 von 10 Fällen möglich. 91 % der Händler ermöglichen es dem Kunden außerdem, während des Kaufabschlusses ein Kundenkonto anzulegen. Will man bei den anderen 9 % ein Kundenkonto anlegen, muss man das – für den Kunden oft umständlich – separat erledigen und kann dies nicht während des Bestellprozesses tun.

Betrachtet man die einzelnen Produktkategorien, unterscheiden sich diese hinsichtlich der Nutzung eines Gast-Checkouts oder des Themas 'Anlegen eines Kundenkontos' nur unwesentlich voneinander. Auffällig ist, dass im Bereich 'Home & Living' alle untersuchten Shops

das Anlegen eines Kundenkontos im Checkout ermöglichen und die Nutzung von Diensten wie Login mit Amazon (29 %) bzw. PayPal Express (50 %) hier am stärksten von allen Kategorien vertreten ist.

Im Schnitt waren 3,2 Schritte im Checkout notwendig, um den Kauf abzuschließen. Besonders schnell geht es bei einigen Modehändlern, die den Checkout im Durchschnitt mit zwei Klicks ermöglichen. Über dem Durchschnitt liegen hier die Kategorien Elektronik, Home & Living sowie Sport & Freizeit. In 93 % der Online-Shops wurde der Checkout zusätzlich durch eine Fortschrittsanzeige visualisiert. Mittlerweile eher unüblich, vermutlich auch bedingt durch häufig negativen Einfluss auf die Konversionsrate, sind Pop-up-Fenster, die sich im Verlauf des Checkouts öffnen. Lediglich in 2 % der Fälle war dies zu verzeichnen.

Beim Blick auf die Bezahlungsmethoden wurden wenige Überraschungen aufgedeckt. Am häufigsten wird auf der Startseite mit der Kreditkarte und dem Bezahlen per PayPal geworben. Die TOP-3-Zahlverfahren, die im Checkout angeboten werden, sind die Kreditkarte, PayPal und die Vorkasse. Aber auch die Rechnung wird von knapp 50 % angeboten. In diesen Fällen wird die Rechnung meistens als erstes Zahlungsmittel genannt.

Für weitere Informationen können Sie die komplette Studie 'ibi-Mystery-Shopping-Studie 2016' kostenlos herunterladen unter:

[www.ibi.de/mystery-shopping](http://www.ibi.de/mystery-shopping)

Quelle: ibi research

### Makroökonomische Themen

#### Schäuble für raschen Aufbau eines Europäischen Währungsfonds

Datum: 20.04.2017

**WASHINGTON (dpa-AFX) - Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble (CDU) hat sich für einen zügigen Aufbau eines Europäischen Währungsfonds ausgesprochen. Auf die Frage, ob dieser in nächster Zeit kommen sollte, sagte Schäuble am Donnerstag in Washington: 'Ich denke ja.' Es sei Zeit, ein europäisches Rettungsprogramm aufzubauen. Davon habe er auch Kanzlerin Angela Merkel (CDU) überzeugt. Diskutiert werde, den Euro-Rettungsfonds ESM zu einem solchen Fonds auszubauen. Die EU-Kommission werde nicht begeistert sein.**

Die Bundesregierung plant schon länger für künftige Krisen in der Eurozone ohne den Internationalen Währungsfonds (IWF). An dessen Stelle solle ein eigener Europäischer Währungsfonds treten, der aus dem bestehenden Rettungsschirm ESM hervorgehen sollte. Dieser

würde zusätzliche Kompetenzen erhalten. Sie könnte so die volkswirtschaftliche Analyse von Krisenstaaten vornehmen, Rettungsprogramme erstellen, Fortschritte bewerten und im Zweifel auch Sanktionen vorschlagen, hieß es in der Vergangenheit. Der Europäische Währungsfonds solle eine Art Frühwarnsystem werden.

Die Debatte, den ESM auszubauen, gibt es schon länger. Zumal der IWF zuletzt in Europa im Vergleich zu den Euroländern geringere Summen beigesteuert hat. Am dritten Griechenland-Rettungspaket ist der IWF bisher gar nicht beteiligt.

Mit Blick auf Griechenland sagte Schäuble, er glaube, dass Athen nach Abschluss des aktuellen dritten Rettungsprogramms im Sommer 2018 wieder Zugang zu den internationalen Finanzmärkten haben werde. Wenn wenigstens die Hälfte der Reformen oder ein wenig mehr umgesetzt werden, könne sich Griechenland wieder selbst frisches Geld an den Märkten beschaffen./sl/DP/mis

Quelle: [dpa-AFX Wirtschaftsnachrichten](#)

### Unternehmensmeldungen

#### Kreditbanken bauen ihr Geschäft in 2016 weiter aus

Datum: 20.04.2017

**Die auf Finanzierungen spezialisierten Banken haben im vergangenen Jahr ihre Kreditvergabe an Unternehmen und Verbraucher erneut gesteigert und ihre Marktstellung ausgebaut. Sie verliehen neue Kredite im Wert von insgesamt 141,3 Milliarden Euro und haben damit das Vorjahr um 9,2 Prozent über-**

**troffen. Dies erklärte Jan W. Wagner, Vorstandsvorsitzender des Bankenfachverbandes, vor Journalisten in Frankfurt.**

Die höchsten Zuwächse verzeichneten die Verbandsmitglieder bei Privatkrediten, die online angebahnt werden, mit einem Plus von 22,9 Prozent. Die Kreditbanken nutzen mit Kredit-Apps und der Kundenidentifizierung per Videoident neue Mittel, um die steigenden Bedürfnisse der Verbraucher zu erfüllen. 'Die Digitalisierung bietet gute Wachstumschancen für Anbieter von Fi-

## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

finanzierungen', sagte Wagner. Entsprechend haben die Kreditbanken die Zahl ihrer Filialen um fünf Prozent auf 1.900 reduziert und ihre Belegschaft um elf Prozent auf über 45.000 Personen vergrößert. Im Hinblick auf die Gesamtmärkte der Finanzierung verwies Wagner auf eine eher stabile Entwicklung.

### **Gesamtmarkt für Privatkredite bleibt konstant**

Ende 2016 lag der bundesweite Bestand an Krediten für Privatpersonen ohne Baufinanzierungen bei 231,2 Milliarden Euro. Dieser Wert ist seit über zehn Jahren stabil mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 0,1 Prozent. 'Die Privatverschuldung bewegt sich auf konstantem Niveau', erläuterte Wagner und ergänzte: 'Konsumkredite werden aber zunehmend von spezialisierten Instituten vergeben'. Knapp die Hälfte der privaten Finanzierungsdienstleistungen wird inzwischen von Kreditbanken erbracht. Vor zehn Jahren lag dieser Anteil bei lediglich einem Viertel.

### **Kreditbanken wachsen in allen Geschäftsfeldern**

Zuwächse sahen die Kreditbanken nicht nur bei privaten Finanzierungen, die insgesamt um 12,2 Prozent anstiegen, sondern auch bei gewerblichen Krediten mit einem Plus von 7,0 Prozent. Die wichtigsten Finanzierungsgüter sind nach wie vor privat sowie gewerblich genutzte Kraftfahrzeuge vom Motorrad bis zum Lkw. Die Kreditbanken finanzierten im vergangenen Jahr insgesamt 1,9 Millionen Kfz per Kredit, darunter 1,1 Millionen Gebrauchtwagen.

### **Entspannte Risikosituation kompensiert Margendruck**

Mit Sorge schaute Wagner auf die anhaltende Niedrigzinsphase. 'Die Margensituation ist zwar weiterhin angespannt, aber das Risiko liegt auf historisch niedrigem Niveau', so der Verbandschef. Rund 98 Prozent aller Konsumkredite werden ordnungsgemäß zurückgezahlt. Die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt und die weiterhin rückläufige Zahl der Verbraucherinsolvenzen sorgen für geringe Kreditausfälle. Im gewerblichen Kreditgeschäft und in der Kfz-Finanzierung liegen die Ausfallraten sogar deutlich unter einem Prozent. 'Die Risikosituation ist entspannt', sagte Wagner.

### **Neues Gesetz erschwert Konsumfinanzierungen**

Eine gesetzliche Neuregelung könnte bald den Abschluss von Verbraucherkrediten erschweren – insbesondere am Point of Sale. Gemäß dem Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz, das Ende April verabschiedet werden soll, müssen Banken künftig für alle Konten die Steuer-Identifikationsnummer ihrer Kunden erfassen. Da auch Kreditkonten als Konten gelten, müssten künftig alle Verbraucher, die im Handel eine Ware finanzieren wollen, ihre Steuer-ID parat haben. 'Das im Ansatz sinnvolle Gesetz trifft die Falschen', kritisierte Wagner. Im Visier sind eigentlich Briefkastenfirmen in Steueroasen. 'Wer eine Waschmaschine finanziert, plant damit keine Steuerumgehung', so Wagner. Der Bankenverband fordert daher, Kreditkonten von der geplanten Neuregelung auszunehmen.

Quelle: [www.bfach.de](http://www.bfach.de)

### Mastercard enthüllt die nächste Generation der biometrischen Karte

Datum: 20.04.2017

**Mastercard hat heute die nächste Generation der biometrischen Karte vorgestellt. Dabei kombiniert Mastercard Chip-Technologie mit Fingerabdrücken, um Karteninhabern einen einfachen und sicheren Authentifizierungsprozess in Geschäften zu ermöglichen.**

Die weiterentwickelte Technologie hat ihre ersten globalen Testphasen in Südafrika abgeschlossen – in Kooperation mit Pick n Pay, einer führenden Lebensmitteleinzelhandelskette, und der Absa Bank, einer Tochtergesellschaft der Barclays Bank Afrika.

Die neue Karte setzt auf die Technologie des Fingerabdruck-Scans, die bereits für mobile Bezahlvorgänge genutzt wird, und verwendet neue biometrische Leser. Dadurch entsteht eine dünnere, flexiblere Karte, die weltweit an allen Bezahlterminals eingesetzt werden kann.

„Verbraucher erleben zunehmend mehr Komfort und Sicherheit durch Biometrie“, sagt Ajay Bhalla, President, Enterprise Risk and Security bei Mastercard. „Ob beim Entsperren des Smartphones oder beim Einkauf online, der einzigartige Fingerabdruck verhilft Verbrauchern zu mehr Sicherheit.“

#### Vorteile

Eine Zahlung mit biometrischen Daten zu verifizieren – in diesem Fall mit dem Fingerabdruck – ermöglicht einzig und allein dem Karteninhaber

mit der Karte zu bezahlen. Händler haben die Möglichkeit das Einkaufserlebnis ihrer Kunden zu verbessern, denn die Karte kann in jedem Kartenterminal verwendet werden und benötigt keine zusätzliche Hardware oder Softwareupdates.

Kartenherausgeber hilft die Technologie Betrug zu entdecken und vorzubeugen, Zahlungsbestätigungen zu erhöhen, Betriebskosten zu senken und die Kundenbindung zu stärken. Außerdem wird eine zukünftige Version der Karte auch kontaktlos einsetzbar sein und das Bezahlerlebnis noch komfortabler und einfacher gestalten.

#### So funktioniert es

Der Karteninhaber registriert sich bei seinem Finanzdienstleister für die biometrische Kartennutzung. Anschließend wird der Fingerabdruck in eine verschlüsselte digitale Form umgewandelt und auf der Karte gespeichert. Danach ist die Karte weltweit bei allen Kartenterminals einsatzbereit.

Während des Einkaufs und Bezahls in einem Geschäft funktioniert die biometrische Karte wie jede andere Chipkarte. Der Karteninhaber führt seine Karte in das Kartengerät ein, legt den Finger auf den integrierten biometrischen Sensor, sodass der Fingerabdruck mit dem gespeicherten biometrischen Abdruck in der Karte abgeglichen werden kann. Stimmen die Abdrücke überein, wird die Transaktion von der Bank des Karteninhabers bestätigt. Während des gesamten Ablaufs gibt der Karteninhaber seine Karte nicht aus der Hand.

Quelle: [www.mastercard.com](http://www.mastercard.com)



### Einigung bei Tarifverhandlungen zur Samstagsarbeit bei der Deutschen Bank

Datum: 13.04.2017

**Die Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di) hat sich mit der Deutschen Bank auf Regelungen zur Arbeit am Samstag in den regionalen Beratungszentren geeinigt. Für die Beschäftigten konnten zum Ausgleich eine Verkürzung der Arbeitszeit und Schutzregelungen ausgehandelt werden.**

Die Vereinbarung sieht eine Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit auf bis zu 36 Stunden für Beschäftigte vor, die an Samstagen arbeiten. Darüber hinaus können sich Beschäftigte beim Vorliegen wichtiger privater Gründe, wie zum Beispiel der Betreuung von Kindern, beruflichen Weiterbildungsmaßnahmen oder ehrenamtlichen Engagements von der Arbeit an Samstag befreien lassen. „Der Tarifabschluss macht deutlich, freie Wochenenden haben für uns einen hohen Stellenwert und die Arbeit an Samstagen hat einen hohen Preis“, betont ver.di-Verhandlungsführer Jan Duscheck.

Aus Sicht von ver.di bietet der Tarifabschluss der Deutschen Bank die Möglichkeit, ihr digitales Beratungsangebot an Samstagen bis Ende 2019 auszuprobieren und trägt gleichzeitig den berechtigten Interessen und privaten Verpflichtungen der Beschäftigten Rechnung.

„Die Themen Arbeitszeitverkürzung und die Mitsprache der Beschäftigten bei der Arbeitszeitgestaltung sind für uns gerade im Zuge der Digitalisierung wichtige tarifliche Zukunftsthemen“, so Duscheck.

Der geltende ver.di-Tarifvertrag für die Bankenbranche lässt die Arbeit an Samstagen nur in wenigen Ausnahmefällen zu. Daher war hier eine spezielle tarifliche Regelung notwendig. Der Deutschen Bank wird es damit möglich, die Samstagsarbeit in ihren regionalen Beratungszentren in Berlin, Essen, Hamburg, Leipzig, Mainz, Mannheim, München und Wuppertal probeweise einzuführen. Der Tarifvertrag und die Möglichkeit zur Samstagsarbeit sind bis Ende 2019 befristet.

Quelle: [www.verdi.de](http://www.verdi.de)

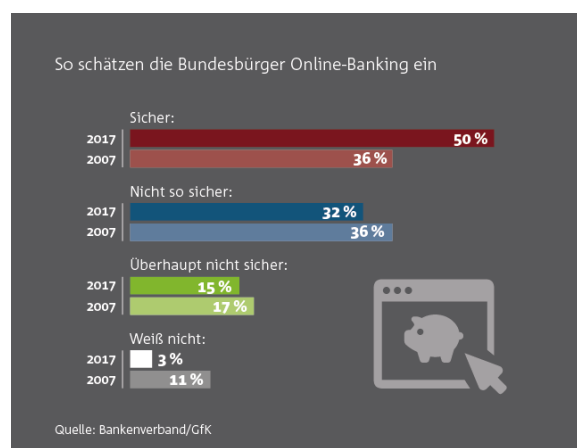
## Umfragen / Studien

### Vertrauen in die Sicherheit von Onlinebanking gestiegen

Datum: 13.04.2017

**Fast jeder zweite Deutsche nutzt mittlerweile Onlinebanking zur Erledigung der Bankgeschäfte. Dabei ist das Vertrauen in die Sicherheit der Technik mit der Zeit gewachsen. Hielt vor zehn Jahren nur rund ein Drittel (36%) der Bundesbürger Onlinebanking für sicher oder sehr sicher, so ist es heute bereits die Hälfte (50%), wie eine aktuelle Umfrage der GfK**

### Marktforschung im Auftrag des Bundesverbandes deutscher Banken ergab.



## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

Knapp ein Drittel der Befragten hält Onlinebanking für nicht so sicher, 15 Prozent für gar nicht sicher (siehe Grafik).

Der Bankenverband weist darauf hin, dass für ein sicheres Onlinebanking der Kunde seinen PC, sein Tablet und auch sein Smartphone vor Phishing und Schadsoftware gut schützen muss.

Für den PC sind ein aktueller Virensch scanner und eine Firewall zwingend erforderlich. Für alle Geräte gilt, dass die Software stets aktuell sein sollte. Auch mit persönlichen Daten und Zugangsdaten wie PIN und TAN müssen Bankkunden generell sehr sorgfältig umgehen.

Quelle: [www.bankenverband.de](http://www.bankenverband.de)

---

### Die Deutschen und die Bankgeschäfte

Datum: 19.04.2017

**Die beliebtesten Bankprodukte der Bundesbürger sind das Girokonto, das Spargbuch und die Kreditkarte. Welches zu den Favoriten zählt, hängt ab von Einkommen, Alter und Geschlecht des Nutzers. Dies hat eine aktuelle Postbank Umfrage ermittelt.**

Wie viele Bankprodukte braucht der Mensch? Rein rechnerisch 3,5. So viele Konten, Karten und Anlagen nutzt durchschnittlich jeder Deutsche, um seine Geldgeschäfte zu managen. Das zeigt eine aktuelle TNS-Emnid-Umfrage im Auftrag der Postbank. Je mehr Geld vorhanden ist, desto mehr Bankprodukte besitzt der Durchschnittsbürger. Während Befragte mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von unter 1.000 Euro nur 2,2 Produkte abgeschlossen haben, verwenden Befragte mit Einkünften von über 3.500 Euro doppelt so viele. Ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Wer sich für Finanzthemen interessiert, hat im Schnitt mehr Bankprodukte als jene Befragten, die sich nicht über Geldanlagen informieren. Knapp vier Produkte nutzt der Interessierte und nur knapp drei derjenige, der kein Interesse an Finanzen hat. Dreh- und Angelpunkt von Geldgeschäften und Zahlungsverkehr ist das Girokonto. Und deshalb hat es auch fast jeder. 95 Prozent aller Befragten nutzen es. Der anhaltenden Niedrigzinsphase zum Trotz landet das klassische Sparkonto mit dreimonatiger Kündigungsfrist auf Platz zwei der

populärsten Bankprodukte (46 Prozent). Vor allem junge Befragte platzieren hier ihre Ersparnisse: Jeder zweite 18- bis 29-Jährige (52 Prozent) verfügt über ein Spargbuch, entsprechend ist es unter Schülern, Studenten und Azubis sehr beliebt. Auf Platz drei folgt mit 43 Prozent die Kreditkarte. Mit 48 Prozent findet sie sich häufiger in den Geldbörsen der männlichen als der weiblichen Befragten (38 Prozent). „Männer haben eine größere Affinität zu Geldgeschäften als Frauen und beschäftigen sich häufiger mit Finanzthemen“, erklärt Stefan Haag von der Postbank. „Entsprechend nutzen sie öfter Kreditkarten und investieren auch eher Geld in Wertpapiere.“ Die Lebensversicherung landet mit 39 Prozent auf dem vierten Platz. Sie ist unter den 40- bis 49-Jährigen (54 Prozent) und den 50- bis 59-Jährigen (53 Prozent) besonders beliebt. Auf Rang fünf findet sich die private Rentenversicherung mit 35 Prozent. Jeder zweite (51 Prozent) 30- bis 39-Jährige sorgt vor. „Überraschend ist, dass nur jeder vierte Befragte mit Volks- oder Hauptschulabschluss sich für eine private Rentenversicherung entschieden hat. Unter den Befragten mit mittlerem Bildungsabschluss oder Abitur legen jeweils rund 41 Prozent Geld für das Alter zurück“, sagt Stefan Haag. „Altersvorsorge ist offenbar auch eine Frage der Bildung.“ Auf den weiteren Plätzen landen Bausparvertrag (31 Prozent), Wertpapiere (25 Prozent), Tagesgeldkonto (24 Prozent) und Festgeldkonto (11 Prozent).

Quelle: [www.postbank.de](http://www.postbank.de)

### Statistik

#### Geldvermögensbildung und Außenfinanzierung in Deutschland im vierten Quartal 2016

Datum: 13.04.2017

**Das Geldvermögen der privaten Haushalte stieg gegenüber dem dritten Quartal 2016 spürbar um 98 Mrd € oder 1,8 % und belief sich zum Ende des vierten Quartals auf 5 586 Mrd €.**

Zum Anstieg trugen kräftige Bewertungsgewinne in Höhe von gut 53 Mrd € beim gehaltenen Geldvermögen bei, darunter insbesondere bei Aktien und Anteilen an Investmentfonds. Die auf Transaktionen beruhende Geldvermögensbildung fiel ähnlich kräftig aus wie in den beiden Vorquartalen und belief sich auf etwa 45 Mrd €. Der beobachtete Aufwärtstrend der vergangenen drei Jahre schwächte sich damit jedoch etwas ab. Die bereits seit einiger Zeit vorherrschende Präferenz für liquide und risikoarme Anlagen hielt insgesamt an. Der weitaus größte Teil der Mittel floss abermals in Bargeld und Einlagen, wo die Zuflüsse den zweithöchsten Wert seit 1999 erreichten. Hingegen fiel das in den Vorquartalen noch starke Engagement in Aktien und Anteilen an Investmentfonds spürbar schwächer aus. Im gleichen Zeitraum wuchsen die Verbindlichkeiten der privaten Haushalte um knapp 9 Mrd € an. Das Nettogeldvermögen erhöhte sich damit gegenüber dem Vorquartal um 90 Mrd € oder 2,3 % auf 3 915 Mrd €. Das Nettogeldvermögen der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften stieg zeitgleich um 62 Mrd € oder 3,4 % auf minus 1 750 Mrd € zum Ende des vierten Quartals.

Private Haushalte: Aufwärtstrend der Geldvermögensbildung leicht abgeschwächt bei gleichzeitig kräftiger Außenfinanzierung

Die transaktionsbedingte Geldvermögensbildung der privaten Haushalte in Deutschland war im vierten Quartal 2016 mit 45 Mrd € weiterhin hoch. Der seit Ende 2013 anhaltende Aufwärtstrend schwächte sich jedoch leicht ab. Mit per saldo 45 Mrd €, dem zweithöchsten Wert seit dem Jahr 1999, floss der Großteil der Mittel in Bargeld und Sichteinlagen. Termin- und Spareinlagen sowie Sparbriefe blieben weitgehend unverändert. Vor dem Hintergrund des Niedrigzinsumfelds der vergangenen Jahre hielt die Präferenz der privaten Haushalte für besonders liquide Einlagen somit an. Auch Ansprüche gegenüber Versicherungen und Pensionseinrichtungen, die ähnlich den Bankeinlagen typischerweise als risikoarm wahrgenommen werden, wurden mit knapp 20 Mrd € in deutlichem Umfang aufgebaut. Der Aufbau entsprach dabei in etwa dem Vorjahreswert.

Das Engagement der privaten Haushalte an den Kapitalmärkten hingegen war verglichen mit den Vorquartalen eher verhalten: Aktien und sonstige Anteilsrechte wurden per saldo im Umfang von fast 1 Mrd € verkauft, was insbesondere börsennotierte Aktien inländischer Kapitalgesellschaften betraf. Börsennotierte Aktien aus dem Ausland verzeichneten gleichzeitig leichte Mittelzuflüsse, was für ein gewisses Renditebewusstsein spricht, da ausländische Anlagen typischerweise als riskanter wahrgenommen werden und folglich in Erwartung höherer Renditen erworben werden. Schuldverschreibungen verzeichneten auch im vierten Quartal 2016 Abflüsse, die mit 3 Mrd € ähnlich ausfielen wie zuvor. Diese Mittelabflüsse dürften vor dem Hintergrund des schwachen Renditeumfelds zu sehen sein. Nur etwas schwächer als zuvor war mit Zuflüssen von gut 5 Mrd € hingegen der Erwerb von Anteilen an Investmentfonds, darunter primär Aktien- und gemischte Wertpapierfonds. Angesichts des



## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

im vierten Quartal insgesamt geringen Engagements an den Kapitalmärkten blieb die Risikoaversion im Berichtszeitraum weiter bestehen. Sie scheint sich im Jahr 2016 insgesamt aber erneut verringert zu haben, da das Kapitalmarktengagement über das gesamte Jahr eher stark ausfiel.

Das im Berichtsquartal günstige Kapitalmarktumfeld bescherte den privaten Haushalten in Deutschland zusätzlich zur transaktionsbedingten Zunahme des Geldvermögens merkliche Bewertungsgewinne, die für sich genommen das gehaltene Geldvermögen um 53 Mrd € erhöhten. Hiervon waren neben börsennotierten Aktien aus dem Ausland vor allem auch börsennotierte Aktien inländischer Emittenten sowie Anteile an Investmentfonds betroffen. Auch im Jahresverlauf trugen die Bewertungsänderungen bei Aktien und Investmentfondsanteilen insgesamt positiv zum Anstieg des Geldvermögens bei. Die transaktions- und bewertungsbedingten Änderungen führten im vierten Quartal zusammen zu einem deutlichen Anstieg des Geldvermögens um etwa 98 Mrd € oder 1,8 % auf 5 586 Mrd € zum Ende des Quartals. Der Anstieg gegenüber dem vierten Quartal 2015 betrug 4,6 %.

Im Rahmen der Außenfinanzierung nahmen die privaten Haushalte Mittel in Höhe von etwa 9 Mrd € – und damit weniger als im starken Vorquartal – in Anspruch; auf Jahressicht nahm die Außenfinanzierung aber leicht zu. Insgesamt setzte sich der seit Mitte 2013 anhaltende Aufwärtstrend damit fort. Diese Mittel wurden im vierten Quartal 2016 überwiegend von inländischen Banken vergeben. Es handelte sich dabei vor allem um Wohnungsbaukredite. Die Verbindlichkeiten stiegen damit um knapp 9 Mrd € oder 0,5 % auf 1 671 Mrd €. Zusammen mit der Entwicklung des Geldvermögens führte dies zu einem Anstieg des Nettogeldvermögens um 90 Mrd € oder 2,3 % auf 3 915 Mrd €. Da das Wachstum des nominalen Bruttoinlandsprodukts im Berichtsquartal stärker ausfiel als der Anstieg

der Verschuldung, sank die Verschuldungsquote, definiert als Anteil der gesamten Verbindlichkeiten am nominalen Bruttoinlandsprodukt (gleitende Vierquartalsumme), leicht um 0,1 Prozentpunkte und lag somit zum Quartalsende bei 53,3 %. Gegenüber dem Vorjahreswert ergab sich damit ein Rückgang um 0,2 Prozentpunkte.

### **Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften: Geldvermögensbildung kräftig, Außenfinanzierung schwach**

Bei den nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften war die transaktionsbedingte Geldvermögensbildung im vierten Quartal 2016 mit gut 51 Mrd € relativ kräftig. Vor allem wurden Aktien und sonstige Anteilsrechte erworben (33 Mrd €), darunter insbesondere börsennotierte Aktien aus dem In- und Ausland. Auch Bargeld und Einlagen wurden aufgebaut, darunter mit knapp 16 Mrd € maßgeblich Sichteinlagen (einschl. Bargeld). Mit Zuflüssen von 14 Mrd € stiegen auch die Kreditforderungen nichtfinanzieller Kapitalgesellschaften, insbesondere gegenüber dem Ausland. Deutliche Abflüsse von 9 Mrd € per saldo traten dagegen bei den sonstigen Forderungen auf, worunter auch Handelskredite und Anzahlungen fallen. In geringerem Umfang gab es auch bei Schuldverschreibungen Abflüsse, die bei der Geldvermögensbildung jedoch insgesamt keine bedeutende Rolle spielten.

Die Außenfinanzierung der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften betrug im Berichtsquartal 15 Mrd € und war damit merklich schwächer als im dritten Quartal, überstieg den Vorjahreswert gleichzeitig aber bei Weitem. Die bedeutendste Finanzierungsquelle waren sonstige Verbindlichkeiten, darunter primär Handelskredite und Anzahlungen, die im Umfang von 25 Mrd € in Anspruch genommen wurden. Auch die Finanzierung über Schuldverschreibungen aus dem In- sowie dem Ausland schlug mit insgesamt 6 Mrd € stärker zu Buche als im Vorquartal. Die Mittelzuflüsse aus der Emission von Aktien und

## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

sonstigen Anteilsrechten beliefen sich per saldo auf 1 Mrd €. Darunter wurden Verbindlichkeiten in Form börsennotierter Aktien gegenüber anderen Kapitalgesellschaften im Inland um knapp 19 Mrd € ausgeweitet, während jene gegenüber privaten Haushalten und dem Ausland gleichzeitig um 18 Mrd € verringert wurden. Verbindlichkeiten in Form von Krediten wurden insgesamt im Umfang von 3 Mrd € getilgt.

Neben dem transaktionsbedingten Anstieg von Geldvermögen und Verbindlichkeiten gab es spürbare Bewertungsänderungen, die nicht nur das Geldvermögen um 121 Mrd €, sondern auch die Verbindlichkeiten um 96 Mrd € erhöhten. Das

Nettogeldvermögen stieg damit im vierten Quartal um insgesamt 62 Mrd € und erreichte minus 1 750 Mrd €. Die Verschuldungsquote, definiert als Anteil der Summe von Schuldverschreibungen, Krediten und Pensionsrückstellungen am nominalen Bruttoinlandsprodukt (gleitende Viertelsumme), lag am Ende des vierten Quartals bei 61,5 %. Da das nominale Bruttoinlandsprodukt kräftiger wuchs als die Verschuldung, sank die Verschuldungsquote gegenüber dem Vorquartal um 0,3 Prozentpunkte. Im Vergleich zum Vorjahreswert kam es hingegen zu einem Anstieg von 0,5 Prozentpunkten.

Quelle: [www.deutsche-bank.de](http://www.deutsche-bank.de)

### Meinung

#### Niedrige Kerninflation bestärkt EZB-Kurs

Datum: 20.04.2017

**Der Brexit-Prozess schreitet voran, in Frankreich steht die nächste Schicksalswahl vor der Tür, doch die Stimmungsindikatoren zeugen von Optimismus bei europäischen Unternehmen. „Die lockere Geldpolitik der EZB kommt allmählich in der Realwirtschaft an und tobt sich nicht mehr nur an den Finanz- und Häusermärkten aus“, sagte Commerzbank-Chefvolkswirt Jörg Krämer am Donnerstag in Frankfurt. Zudem sei weltweit eine stärkere Nachfrage zu verzeichnen. Dieser stünden allerdings ungelöste Probleme in Schwellenländern gegenüber. Die Commerzbank-Volkswirte rechnen dieses Jahr im Euroraum mit einem Wirtschaftswachstum von 1,8% und liegen damit leicht über dem Konsens.**

Für die französischen Präsidentschaftswahlen erwarten die Bank-Volkswirte einen Sieg Emmanuel Macrons. „Aber Macron ist kein Heilsbringer“, gibt Krämer zu Bedenken. Nennenswerte

Reformen seien von ihm nicht zu erwarten. Für Deutschland sieht Krämer eine Fortsetzung des konsumgetriebenen Aufschwungs. Zwar seien mehr und mehr Fehlentwicklungen zu beobachten, wie das Zurückdrängen der Schröder-Reformen. Bis auf Weiteres werde sich der Aufschwung jedoch fortsetzen. Die Commerzbank-Volkswirte prognostizieren für 2017 ein Wirtschaftswachstum von 1,6% und zeigen sich damit etwas optimistischer als die führenden Wirtschaftsinstitute.

Aufgrund einer anziehenden Inflation stieg zuletzt der Druck auf die Europäische Zentralbank (EZB), früher aus der expansiven Geldpolitik auszusteigen. Dieser dürfte nachlassen, wenn die Inflationsrate im Jahresverlauf weiter sinkt. Die Analysten prognostizieren im Jahresdurchschnitt einen Anstieg der Verbraucherpreise um 1,4%. Die Kerninflationsrate dürfte dabei wie bereits im Vorjahr nur um 0,9% zulegen. Vor diesem Hintergrund wird die EZB nach Ansicht der Commerzbank-Experten die Zinsen vorerst nicht anheben. Im Verlauf des kommenden Jahres wird sie allerdings allmählich ihre Anleihekäufe zurückfahren, da andernfalls selbst gesetzte

## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

Grenzen überschritten würden. „Das erzwungene Ende der Anleihekäufe sollte man jedoch nicht als Ende der lockeren Geldpolitik fehlinterpretieren“, so Krämer.

Währenddessen hat die US-Notenbank die Normalisierung ihrer Geldpolitik eingeleitet. „Die US-Wirtschaft entwickelt sich ungefähr so, wie von der Fed erwartet“, stellt Krämer fest. Die Commerzbank-Analysten rechnen dieses Jahr mit zwei weiteren Zinserhöhungen – im Juni und im Dezember. Allerdings Sorge der protektionistische Kurs des US-Präsidenten weiterhin für Unsicherheit. Die Volkswirte der Bank erwarten, dass die US-Regierung insbesondere schwächere Handelspartner wie Mexiko angehen wird. „Mit den großen Handelsmächten wie China und der EU wird sich Donald Trump aber nicht anlegen“, so Krämer. „Würden zum Beispiel die Chinesen als Vergeltung amerikanische Agrar-

importe mit Zöllen belegen, träfe das die Farmer im Mittleren Westen schwer. Viele sind aber Wähler von Trump.“

Die von der OPEC und einigen Nicht-OPEC-Ländern vereinbarten Produktionskürzungen haben den Ölpreis zuletzt unterstützt. Die Commerzbank-Analysten erwarten aber weiterhin, dass der Ölpreis der Sorte Brent bis Ende des Jahres wieder unter 50 US-Dollar je Barrel fällt. „Die Vereinbarungen der OPEC-Länder werden bröckeln, sobald sie ihre Marktanteile durch andere Förderländer ernsthaft bedroht sehen“, begründet Krämer die Skepsis. Auch beim DAX halten die Commerzbank-Experten an ihrem Jahresendziel von 11.700 Punkten fest, obwohl der Index aktuell darüber liegt. „Der Markt ist für uns etwas zu weit gelaufen“, warnt Krämer.

Quelle: [www.commerzbank.de](http://www.commerzbank.de)

---

### DSGV: „Anlageberatung auf Provisionsbasis sichert breiten Zugang zur Vermögensbildung“

Datum: 20.04.2017

**Als „bewährte und beliebte Beratungsform, die einen breiten Zugang zur Vermögensbildung sichert“ bezeichnete der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) die Provisionsberatung in Deutschland. Der DSGV widerspricht damit der Forderung der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv), die Wertpapierberatung in Deutschland nach dem britisch-angelsächsischen Modell der Honorarberatung auszurichten.**

Eine deutliche Mehrheit der Kunden in Deutschland schätzt die Möglichkeit, eine qualifizierte Anlageberatung ohne gesonderte Vergütung in Anspruch zu nehmen. Denn Honorarberatung ist kostspielig. Die Stundensätze im deutschen Markt für Wertpapierberatung auf Honorarbasis

liegen regelmäßig im dreistelligen Euro-Bereich. Hinzu kommen Transaktionskosten und Mehrwertsteuer. Anbieter in diesem Marktsegment bieten häufig erst eine Honorarberatung für Kunden ab einer Anlagesumme von 50.000 Euro. Honorarberatung geht somit an den Bedürfnissen der allermeisten Menschen in Deutschland vorbei und ist im Wesentlichen eine Dienstleistung für vermögende Individualkunden.

Die Kunden der Sparkassen in Deutschland zählen mehrheitlich nicht zu dieser Kategorie: Vier von fünf Sparkassenkunden liegen mit ihrem Depotvolumen deutlich unter 50.000 Euro. Die durchschnittliche Größe eines Depots eines „normalen“ Privatkunden der Sparkasse liegt bei rund 10.000 Euro. Die Sparerinnen und Sparer in Deutschland würden durch ein verpflichtendes Honorarmodell mehrheitlich aus der Wertpapierberatung ausgegrenzt und in Fragen des Vermögensaufbaus alleine gelassen.

Das belegt auch eine Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte aus dem Jahr 2014 zu

## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

den Auswirkungen des britisch-angelsächsischen Modells der Honorarberatung auf den Beratungsmarkt im Vereinigten Königreich. So haben die dortigen Großbanken ihr Engagement im Retail-Markt seit Einführung des Provisionsverbots zum Teil komplett eingestellt. Infolgedessen ist der Anteil von Kleinanlegern und Retailkunden an Beratungsdienstleistungen signifikant zurückgegangen (sog. Advice Gap). Hingegen nehmen seitdem vor allem wohlhabendere Schichten mit einem Jahreseinkommen von mindestens 70.000 Pfund Honorarberatungsdienstleistungen in Anspruch.

„Die Provisionsberatung ermöglicht breiten Kundengruppen Zugang zu qualitativ hochwertiger und persönlicher Beratung in der Fläche – nicht nur in Ballungszentren, sondern auch an weniger ‚lukrativen‘ Standorten. Deswegen sollten

die Rahmenbedingungen dafür erhalten und weiter verbessert werden“, so Dr. Henning Bergmann, Leiter Kapitalmarktrecht beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV). „Europäische Regelungen sollten die Stärken der verschiedenen nationalen Märkte berücksichtigen.“

Frühere repräsentative Umfragen ergaben, dass die Mehrheit der Bundesbürger (82 Prozent) eine Honorarberatung als unsozial ablehnen. Das ergab eine repräsentative Umfrage, die das Wirtschafts- und Finanzmarktforschungsinstitut icon im Auftrag des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) im Jahr 2011 durchgeführt hat. Im „Vermögensbarometer 2011“ halten 82 Prozent der deutschen Verbraucher einen Honorarzwang auf Anlageberatung weder für sinnvoll noch für sozial gerecht.

Quelle: [www.dsgv.de](http://www.dsgv.de)

### Sonstiges

#### Marketing in der Blockchain: Was ist ein fairer Preis für Kundendaten?

Datum: 20.04.2017

**Von Versicherungen bis zum Management von Logistikketten: Die Blockchain-Technologie verspricht die bisherigen Geschäftspraktiken auf den Kopf zu stellen – manchmal auf ganz überraschende Art und Weise. Selbst vor dem heutigen Marketing macht die Blockchain-Revolution nicht Halt. In der letzten Folge der SAP-Internet-Radioserie Coffee Break with Game-Changers diskutierten drei führende Branchenexperten mit Moderatorin Bonnie D. Graham, wie sich die Blockchain-Technologie auf das Marketing auswirken könnte.**

Während der Show mit dem Titel Blockchain Technology: Turning Marketing on its Head entstand eine angeregte Diskussion rund um die zentrale Frage: Was ist, wenn der Kunde von Marketingabteilungen Geld für den Zugriff auf seine Daten in der Blockchain verlangt?

Für Marketingleute, die lange nach einem einheitlichen Kundenprofil gesucht haben – dieser „Heiligen Kuh“ des Marketings, die aus zahlreichen Marketingdaten ein ganzheitliches Bild des Kunden liefert –, ist das eine Frage, über die es sich ernsthaft nachzudenken lohnt. Was sie für die Zukunft des Marketings bedeutet, brachte Diskussionsteilnehmer Jeremy Epstein, CEO bei Never Stop Marketing, auf den Punkt: „In der Welt der Blockchain werden sich Marketingfachleute die Erlaubnis der Kunden zum Werbe- oder Informationsversand auf eine vollkommen neue Art und Weise „verdienen“ müssen. Die Identität wird von den Usern kontrolliert werden.“



## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

### **Der Wunsch nach einem einheitlichen Kundenprofil bringt neue Herausforderungen**

Unter Blockchain-Technologie versteht man im Allgemeinen die Infrastruktur, die der Kryptowährung Bitcoin zugrunde liegt. Bitcoin selbst wird als technologisches Wunderwerk gefeiert und derzeit höher gehandelt als eine Unze Gold. Eine Blockchain besteht aus einem dezentralisierten Netzwerk aus Computern und Protokollen. Es sorgt dafür, dass alle darin befindlichen Daten besser geschützt und sicherer sind. Durch die Verschlüsselung der Blockchain liegt die Kontrolle über den Zugriff auf persönliche Daten voll und ganz in der Hand des einzelnen Users. „In der Blockchain-Welt wird es eine gemeinsame weltweite Datenebene geben, in der Informationen in eine Blockchain eingebracht und dort verwahrt werden“, erklärte Epstein. „Die Kontrolle über diese Informationen wird aber bei jedem Einzelnen von uns verbleiben. Und ich als Kunde gebe oder entziehe beispielsweise einem bestimmten Unternehmen Zugriff auf meine persönlichen Daten nach dem Need-to-Know-Prinzip.“

Dieses Konzept unterscheidet sich grundsätzlich von der derzeitigen Vorgehensweise im Marketing, bei der Kundendaten gesammelt, in Datenbanken gespeichert, ausgewertet und eventuell an Dritte verkauft werden. „Es stellt das bisherige Modell buchstäblich auf den Kopf“, sagte Joel Monegro, Investment-Analyst bei Union Square Ventures. „Das Internet funktioniert heute so, dass man sich unterschiedliche Informationen über verschiedene Services beschaffen muss: Um Nachrichten abzurufen oder Informationen über Dinge zu finden, muss man zu Google gehen; Informationen über Freunde erhält man bei Facebook. Und wenn man etwas über Produkte wissen will, die man kaufen möchte, muss man bei Amazon nachschauen.“

„Mit Blockchains entsteht dagegen eine Architektur, bei der Services zum User kommen, um

Informationen über ihn zu erhalten. Die Blockchain schafft ein umfassendes Bild des Users, das sich ganz auf ihn bezieht und von ihm kontrolliert wird.“

### **Wie viel sind meine Daten wert für Dich?**

„Der User wird eine Blockchain-basierte Identität haben“, erklärte Amanda Gutterman, Chief Marketing Officer bei ConsenSys. „Man wird all die verschiedenen Reputations- und Datenattribute kontrollieren, die mit dieser Identität verknüpft sind. Man kann selektiv Zugriff darauf erteilen oder auch nicht – oder sie verkaufen.“

In dieser neuen Marketingwelt könnte ein Markenhersteller einem Kunden das Angebot machen, seinen wöchentlichen Newsletter zu erhalten. Das ist auch heute schon oft der Fall, wenn man bei einem neuen Anbieter etwas online bestellt. Neu daran wird sein, dass der Kunde dem Unternehmen hierfür einen Preis nennen kann, den er für das Lesen des Newsletters verlangt. Wie in der Radiosendung diskutiert, könnte er beispielsweise auf das Angebot antworten: „Wenn Ihr wollt, dass ich mir Eure E-Mail überhaupt ansehe, kostet das den Mikropreis von 0,003 Cents.“ Das Unternehmen könnte sich dann überlegen, ob diese Interaktion mit dem Kunden es wert ist, hierfür zu bezahlen. Falls ja, würde es eine Zahlung in Form einer Kryptowährung, wie beispielsweise Bitcoin, veranlassen. Schon heute ist es im Marketing üblich, die Bedeutung von Kundeninteraktionen zu bewerten. Allerdings wird der Kunde in der Regel dafür nicht bezahlt.

„Mit Blockchain kann man sehr ausgefeilte Mikrozahlungsstrukturen und Kontrollstrukturen schaffen. Dadurch wird es möglich, eine Art Staffeltarif für Medien einzuführen. Das heißt, je nachdem, um wessen Interessen es geht, zahlt man entweder für die Nutzung von Medien oder man wird dafür bezahlt“, sagte Gutterman.

Der Markenhersteller kann dann von Fall zu Fall entscheiden, ob er den Kunden weiter bezahlt. Der Kunde wiederum hat die Möglichkeit, seine



## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

Preise zu erhöhen, beispielsweise wenn er von anderen Anbietern mit Marketinginformationen zugeschüttet wird, die um seine Gunst buhlen.

„Es wird also eine Art Verhandlung über Ihre Aufmerksamkeit und Ihre Daten geben – also um das, was für Marketingabteilungen wichtig ist. Wenn diese Dinge für das Marketing nicht interessant wären, würde man nicht versuchen, sie

zu bekommen und auszuwerten“, erklärte Epstein. Letztendlich bedeutet dies, dass Marketingleute gefordert sind, mit Kunden auf eine neue Art und Weise umzugehen – und den Wert der Kundenbeziehung ständig neu überprüfen müssen.

Quelle: [www.sap.com](http://www.sap.com)

---

### Verbraucherschützer klagen wegen Geldautomaten

Datum: 20.04.2017

**Frankfurt/Main (dpa) - Gebühren, die einige Finanzhäuser von eigenen Kunden fürs Geldabheben am Bankautomaten verlangen, sorgen für Ärger: Verbraucherschützer ziehen vor Gericht.**

«Wir haben klare Belege, dass drei Institute ihre Kunden vorher nicht ausreichend über die Preisänderung informiert haben», sagte Finanzmarktwächter Kay Görner von der Verbraucherzentrale Sachsen der Deutschen Presse-Agentur. «Ein Verfahren gegen eine Berliner Genossenschaftsbank läuft bereits vor dem Landgericht Halle.»

Görner zufolge müssen Banken und Sparkassen ihre Kunden zwei Monate vor geplanten Preisänderungen informieren und sie auf ihr Kündigungsrecht aufmerksam machen. «Bei den drei Instituten fehlte der korrekte Verweis auf das fristlose und kostenfreie Kündigungsrecht.» Bei einem weiteren Geldhaus gebe es entsprechende Hinweise.

Nach Recherchen des Finanzportals Biallo verlangten zuletzt rund 40 Sparkassen und ersten Ergebnissen zufolge ungefähr 150 Volksbanken von einem Teil ihrer Kunden - je nach Kontomodell - Gebühren fürs Abheben von Bargeld. Die Höhe ist sehr unterschiedlich. Manche gewähren ihren Kunden im Monat bis zu fünf kostenlose Abhebungen. Andere kassieren gleich beim

ersten Mal. Einige Institute haben allerdings schon seit Jahren Kontomodelle, bei denen Barabhebungen Geld kosten.

Der «Frankfurter Allgemeinen Zeitung» (Donnerstag) zufolge habe einige Sparkassen und Volksbanken das Entgelt inzwischen aber wieder abgeschafft, zum Teil auch, weil es sich aus Sicht der Institute nicht gelohnt habe.

Besonders ärgerlich ist aus Sicht von Verbraucherschützer Görner, wenn Kunden am Automaten nicht auf die Gebühr hingewiesen werden. Zwar seien die Finanzhäuser dazu nicht grundsätzlich verpflichtet. «Im Einzelfall kann aber Irreführung des Verbrauchers vorliegen. Dann können wir dagegen vorgehen.»

Görner mahnte: «Wir sehen die Institute in der Pflicht, ihre Kunden transparent zu informieren.» Zwar müssen Banken und Sparkassen ein Preisverzeichnis veröffentlichen. Das helfe Verbrauchern allerdings wenig, wenn die Informationen nicht im Internet zu finden seien. «Die Kunden müssen in diesem Fall in der Filiale nachfragen. Doch wer macht das schon», argumentierte Görner.

Der Deutsche Sparkassen- und Giroverband und der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken hatten darauf hingewiesen, dass das Abheben für ihre Kunden grundsätzlich nach wie vor kostenlos sei. Nur wer ein entsprechendes Kontomodell wähle, zahle Gebühren. Ein im Gegenzug preiswertes Konto könne sich für Kunden lohnen, die nicht oft Bargeld abheben.

## Branchenticker für Führungskräfte aus der Finanzwirtschaft

Bei den Mitgliedern der sogenannten Cash Group - Commerzbank, Deutsche Bank, Hypovereinsbank und Postbank - ist die Bargeldversorgung am Automaten für eigene Kunden und Cash-Group-Kunden nach wie vor kostenlos. Commerzbank-Privatkundenchef Michael Mandel betonte, sein Institut wolle seinen Kunden weiterhin keine Gebühren abknöpfen. «Da

sind wir sehr klar: Wir werden nicht unseren Kunden erklären, warum unsere Kunden von ihrem Konto ihr Geld abheben und dafür Geld bezahlen. Das finde ich völlig absurd.»

Quelle: [dpa-AFX Wirtschaftsnachrichten](#)

### Über ibi online

In unserem **Branchenticker ibi online** sammeln und filtern wir für Sie relevante Informationen aus der Finanzwelt.

Sie erhalten einen fundierten Überblick über das Wichtigste der aktuellen Woche – angereichert um Trendstudien und analytische Kommentare.

#### **Erscheinungsweise**

Der Informationsdienst erscheint wöchentlich per E-Mail im pdf-Format.

#### **Preis**

Der Preis pro Lizenz beträgt pro Jahr € 400,- (inkl. MwSt.).

ibi research informiert Sie gerne auch über speziellere Themen. Melden Sie sich hierfür einfach unter [www.ibi.de/newsletter.html](http://www.ibi.de/newsletter.html) für den gewünschten Newsletter an:

- **ibi Mailingliste**  
Immer aktuell informiert über Veranstaltungen, Publikationen und Angebote von ibi research.
- **ibi banking news**  
Mit dem Newsletter "ibi banking news" erhalten Sie aktuelle Meldungen aus dem Privatkundengeschäft von Banken und Sparkassen, aus finanzdienstleistungsnahen Unternehmen sowie relevante Neuigkeiten von FinTechs.

- **E-Commerce-Newsletter**  
Der E-Commerce-Newsletter berichtet im zweiwöchigen Rhythmus über aktuelle Ereignisse rund um die Themen Online-Handel, Payment, Web-Controlling, Logistik und mehr.
- **Zahlungsverkehrs-Newsletter**  
Mit unserem Zahlungsverkehrs-Newsletter informieren wir Sie vierzehntägig kostenlos über aktuelle Trends im Zahlungsverkehrsmarkt.