

Wenn's ein bisschen mehr sein darf

Aus Deutschland kommen innovative Vermittler von Tages- und Festgeld. Über Internetplattformen verhelfen sie Sparern zu etwas höheren Zinsen und treten gegen die großen Direktbanken an.

- Berater sehen geringe Margen für neue Anbieter.
- Warnung vor Lücken beim neuen Einlagenschutz.

Katharina Schneider, Anke Rezmier
Frankfurt

Eine Fintech-Innovation „made in Germany“ – das ist ungewöhnlich. Denn im Vergleich zu den USA und zu Großbritannien hinkt Deutschland bei der Gründung kreativer Finanztechnologie-Firmen deutlich hinterher. Beim Thema Sparen ist das anders. Auf dieses typisch deutsche Phänomen zielt die Internetplattform Welpsparen ab, und Mitgründer Tamaz Georgadze sieht sich hier als Pionier: „Wir waren die Ersten“, sagt er. Die Idee ist simpel: Weil deutsche Banken für Spareinlagen nur Minizinsen bieten, vermittelt Welpsparen den Kontakt zu Banken im europäischen Ausland. Ähnlich mache es auch die Portale Savedo und Zinspilot.

Das Marktpotenzial sieht riesig aus. Denn nach Zahlen der Bundesbank horten die Deutschen aktuell mehr als zwei Billionen Euro auf Tages-, Festgeld- und Sparkonten oder als Bargeld. Honoriert wird das von hiesigen Banken aber kaum, denn die meisten haben ohnehin genug Liquidität und müssen mit hohen Zinsen um zusätzliche Kundeneinlagen werben. Laut einem Vergleich der Frankfurter FMH-Finanzberatung zahlen die Geldhäuser auf Tagesgeld aktuell nur durchschnittlich 0,39 Prozent Zinsen im Jahr, bei einer fünfjährigen Festgeldanlage sind es 0,74 Prozent jährlich. Die J&T Banka aus Tschechien dagegen bietet für fünfjähriges Festgeld jährlich 2,25 Prozent Zinsen.

Der Unterschied ist beträchtlich – wie also kommt man an diese relativ guten Zinsen heran? Extra nach Tschechien reisen? „Wir nehmen den Sparern einen Teil der Arbeit ab“, erklärt Georgadze das Welpsparen-Konzept. „Die Sparers müssen sich einmal per Post- oder Video-Ident bei uns identifizieren und können dann online aus aktuell rund fünfzig Festgeld-Angeboten

von zehn Banken wählen“, sagt er. Verrechnet werden die Ein- und Auszahlungen über ein Girokonto, das mit der Anmeldung auf der Plattform bei der deutschen Transaktionsbank MHB eröffnet wird. Gern kooperieren die Fintechs mit kleineren Banken, weil sie selbst keine Banklizenzen haben.

Andererseits andere Fintechs sieht sich Welpsparen nicht als Angreifer auf das bestehende Bankensystem. „Wir vermitteln zwischen Anlegern, die nach höheren Zinsen auf Spareinlagen suchen, und Banken, die Gelder akquirieren möchten“, sagt Georgadze. Das müssen nicht nur Institute aus dem Ausland sein. Auch die Hanseatic Bank sowie die Mittelstandsbank Grenke bieten bereits Festgeldkonten über die Plattform an. Noch in diesem Jahr will Georgadze auch Tagesgeldkonten vermitteln, dafür gebe es eine große Nachfrage. Zudem soll Welpsparen ab Herbst gleichfalls für Sparers aus diversen anderen europäischen Ländern erreichbar sein. Um die-
se Expansion umzusetzen, wurden jüngst 20 Millionen Euro von internationalen Investoren eingesammelt.

An den Erfolg des Konzeptes glaubt auch Christian Thiessen. So sehr, dass er es mit seiner Plattform Savedo kurzerhand kopiert hat. Welpsparen ist Anfang 2014 gestartet und hat bislang 500 Millionen Euro von mehr als 25 000 Kunden vermittelt. Savedo folgte im Dezember 2014 und hat seitdem etwa 100 Millionen Euro vermittelt. Die Verlagsgruppe Handelsblatt ist an der Plattform beteiligt.

Konkret funktioniert die Anlage über Welpsparen und Savedo so: Bei der Registrierung müssen sich die Kunden einmal identifizieren, um das deutsche Verrechnungskonto zu erhalten. Auch bei den Anlagebanken eröffnen sie Konten, doch der Aufwand ist geringer: Bei manchen Banken reichen schon wenige Klicks, der Kunde wählt ein Angebot und die Anlagesumme, die Plattform leitet die Daten an die Anlagebank weiter. Bei anderen Instituten muss der Kunde ein Antragsformular – das vom Portal vorausgefüllt wurde und auf Deutsch verfasst ist – ausdrucken, unterschreiben und dann entweder einscannen oder per Post an die Plattform schicken.

Ein bisschen anders funktioniert die Plattform Zinspilot, die der Hamburger Softwareentwickler Deposit Solutions anbietet. „Wir vermitteln keine Kunden, sondern Einlagen“, sagt Zinspilot-Geschäftsführer und Gründer Tim Sievers. „Die Kunden identifizieren sich einmal bei einer unserer beiden Partnerbanken – BIW oder Sutor Bank -, um ein Anlagekonto zu erhalten, und müssen danach keine weiteren Konten eröffnen.“ Stattdessen wählen sie mit wenigen Klicks ein Angebot auf der Plattform und erteilen damit der Partnerbank eine Weisung. Diese legt das Geld dann treuhänderisch bei einer Anlagebank für den Kunden an.

Noch gibt es auf der Plattform lediglich zwei deutsche Anlagebanken, die Tages- oder Festgeld anbieten. „In den nächsten Wochen werden auch Angebote von Banken im europäischen Ausland folgen“, kündigt Sievers an.

Den Kunden bieten die drei Fintechs ihren Service derzeit kostenlos an, von den Banken bekommen sie eine Vermittlungsprovision. „Es ist gut vorstellbar, dass irgendwann auch Produkte wie zum Beispiel börsengehandelte Fonds vermittelt werden“, sagt Björn Jüngerkes, Leiter Geschäftsentwicklung bei der BIW – über die Spezialbank laufen die Transaktionen von Savedo und Zinspilot.

Eine Ausweitung ihres Geschäftsmodells könnte für die Vermittler überlebenswichtig werden. Denn das Ertragspotenzial bei der reinen Vermittlung von Tages- und Festgeld bewerten Berater als gering. „In dem Geschäftsfeld können keine besonderen Margen gehoben werden“, sagt Andreas Feiden, Berater bei Finnovativ. Das könne in Zeiten höherer Zinsen anders aussehen, doch die seien vorerst nicht in Sicht. Er bezweifelt zudem den Mehrwert der Portale. „Verschiedene Vergleichsplattformen bieten Sparern bereits einen ausreichenden Markt- und Konditionenüberblick“, meint Feiden. Zwar hätten Bankkunden schon heute oftmals ein Zwei-



Ich würde mein Geld nicht für mehr als fünf Jahre im Ausland anlegen.

Max Herbst
FMH-Finanzberatung

gegeben. Vorübergehend wurden die Fik-Angebote von der Welpsparen-Seite entfernt, inzwischen aber wieder aufgenommen. „Bei beiden Banken war von Anfang an eine vorzeitige Vertragskündigung möglich“, sagt Georgadze. „Bei der BES werden die Kundeneinlagen inzwischen vom Nachfolgeinstitut Novo Bank geführt und bei der Fikbank hat die Regierung schnell geholfen, indem sie Liquidität zur Verfügung stellte.“
Max Herbst, Inhaber der FMH-Finanz-

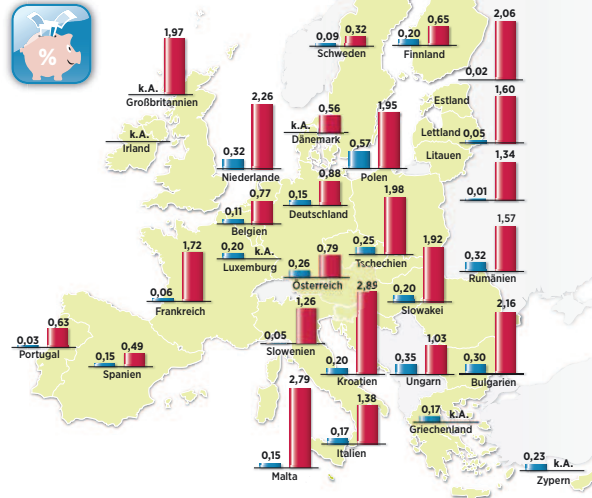


Cero/Westermann

Zinsen in Europa

Auf Einlagen privater Haushalte
Neugeschäft, Effektivzinssatz in Prozent p.a.

Täglich fällige Einlagen
Einlagen mit einer Laufzeit von mehr als 2 Jahren



Handelsblatt

Stand: 11.8.2015. Alle Anlagen werden in Euro getätigt; *über Vermittler; **ab 15. August 215 Prozent; Quellen: EZB, nationale Notenbanken, FMH Finanzberatung

Die Top Ten der Festgeld-Angebote

Laufzeit 1 Jahr, Zinssatz in Prozent p.a.

Institut	Land	Zinssatz	Kontakt
Atlantico Europa*	Portugal	1,60 %	weltsparen.de
J&T Banka*	Tschechien	1,60 %	savedo.com/weltsparen.de
Banca Sistema*	Italien	1,55 %	weltsparen.de
Allor Bank*	Polen	1,50 %	weltsparen.de
FirstSave Euro*	Großbritannien	1,50 %	weltsparen.de
Novo Banco*	Portugal	1,50 %	weltsparen.de
Allied Irish Banks*	Irland	1,50 %	weltsparen.de
Bigbank	Estland	1,50 %	bigbank.de
NIBC Direct	Niederlande	1,30 %	nibcdirect.de
Sberbank Direct	Österreich	1,30 %	sberbankdirect.de

Laufzeit 5 Jahre, Zinssatz in Prozent p.a.

Institut	Land	Zinssatz	Kontakt
Fibank*	Bulgarien	2,50 %	weltsparen.de
J&T Banka**	Tschechien	2,25 %	savedo.com/weltsparen.de
Banca Sistema*	Italien	2,20 %	weltsparen.de
VTB Direktbank	Österreich	1,90 %	vtbdirekt.de
Renault Bank direkt	Frankreich	1,85 %	renault-bank-direkt.de
DenizBank	Österreich	1,85 %	denizbank.de
Crédit Agricole	Frankreich	1,76 %	ca-consumerfinance.de
NIBC Direct	Niederlande	1,75 %	nibcdirect.de
Vakifbank	Österreich	1,75 %	vakif-bank.de
Bigbank	Estland	1,70 %	bigbank.de

KLAUS FLEISCHER

„Es gibt immer ein Restrisiko“

Der Bankprofessor über die Einlagensicherung in Europa.

Am 3. Juli ist die neue, harmonisierte europäische Einlagensicherung in Kraft getreten. Der Münchener Bankprofessor Klaus Fleischer hat sich die Änderungen genau angesehen.

Herr Fleischer, sind die neuen Regeln eine Verbesserung für Sparers?

Die Harmonisierung der Einlagensicherung in den EU-Mitgliedstaaten ist der richtige Weg zum Schutz der Anleger und Sparers. Das Minimalziel eines gesetzlich verankerten Einlagensicherungsfonds bis zu 100 000 Euro pro Kunde und Bank ist ein Etappenerfolg für Sparers. Er darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Einrichtung eines gemeinschaftlichen europäischen Einlagensicherungsfonds bislang kläglich gescheitert ist.

Weiterhin haften die nationalen Sicherungsfonds also nur für eine Schiefelage der Banken im eigenen Land. Reichen die Reserven der Fonds?

In Deutschland dürfte aktuell ein niedriger zweistelliger Milliardenbetrag zur Verfügung stehen. Dieser dürfte ausreichen, falls einige kleinere Mitgliedsbanken in die Insolvenz gehen. Kritisch würde es, wenn etwa eine der zwei Großbanken für die das Attribut „too big to fail“ gilt, oder mehrere Großinstitute mit Bilanzvolumen von mehr als zehn Milliarden Euro gleichzeitig in Schwierigkeiten geraten.

Laut EU-Recht müssen Banken innerhalb der nächsten zehn Jahre 0,8 Prozent ihrer Einlagen in die nationalen Einlagensicherungsfonds einzahlen. Ist das genug?

Diese Auffüllung kann als akzeptable Untergrenze betrachtet werden. Sie dürfte

bei geordneten überschaubaren Bankinsolvenzen ausreichen. Bei einer gleichzeitigen Notlage von mehreren Großbanken würde auch das nicht reichen.

Sind Einlagen bis 100 000 Euro nun in allen EU-Ländern sicher?

In der Theorie ja, aber de facto gibt es immer ein Restrisiko. In Portugal zum Beispiel ist es größer als in Deutschland, weil das Land wirtschaftlich weniger stabil ist. Käme es zu einem flächendeckenden Bankencrash, bestünde dort eher das Risiko eines Schuldenschnitts, während hierzulande wahrscheinlich der Staat den Banken helfen würde. Zusätzlich zur gesetzlichen Regelung gibt es in Deutschland auch noch die Sicherungseinrichtungen der Bankenverbände.

Wie unterscheiden sich die Abläufe bei einer Bankpleite, wenn eine Bank eine deutsche Banklizenz hat oder wenn sie die Lizenz in ihrem EU-Heimatland hat?

Gemäß dem neuen Anlegerschädigungsgesetz sollen Kunden die Entschä-

digung in jedem Fall von einem deutschen Einlagensicherungssystem ausgezahlt bekommen. Dieses wickelt den Entschädigungsfall dann im Auftrag und mit den Mitteln des beteiligten Einlagensicherungssystems im Ausland ab. Ob dies in der Praxis funktionieren wird, bleibt meiner Meinung nach äußerst fragwürdig.

Bis 2024 sollen Bankkunden ihre Einlagen bei einer Bankpleite in nur sieben Tagen zurückbekommen. Ist das realistisch? In Deutschland gilt diese Frist bereits. In anderen EU-Ländern sind es aktuell noch 20 Tage. Da es derzeit keinen europäischen Einlagensicherungsfonds gibt und in naher Zukunft auch nicht geben wird, ist schon die 20-Tages-Frist unrealistisch. Die Abläufe zwischen den beteiligten Staaten sind noch zu komplex. Die Erfahrungen bei Abwicklungen von Banken in der Vergangenheit belegen dies.

Welches Handeln erwarten Sie von den einzelnen Staaten und von der EU, falls ein nationaler Einlagensicherungsfonds nicht ausreicht?

Denkbar wäre ein Rückgriffsversuch auf europäische Einrichtungen wie speziell den entstehenden Bankenabwicklungs-Fonds. Er ist ja Bestandteil der Banken-Union, und ab 2016 müssen die Banken ihn mit 55 Milliarden ausstatten. Eine Verknüpfung wäre aufgrund der Konstruktion des Fonds als „Auflösungsmechanismus“ eventuell ableitbar, aber fragwürdig. Wahrscheinlicher wäre ein Einspringen des jeweiligen Staates.

Die Fragen stellte Katharina Schneider.



Klaus Fleischer: „Richtiger Weg zum Schutz der Anleger“.