



# Minuszinsen

## Quo Vadis?

Seit einer gefühlten Unendlichkeit steigt sukzessive der Druck auf Regionalbanken. Eine überbordende Regulierung, hohe Eigenkapitalanforderungen, kaum noch vorhandene Zinsmargen, das Vordringen neuer Mitbewerber... erodieren schleichend deren Geschäftsmodell. Händeringend werden Auswege aus dieser scheinbar aussichtslosen Situation gesucht.

Der bisherige Anpassungsprozess von Regionalbanken ähnelt sich und verlief in drei Phasen:

### Phase 1: Sukzessive Kostensenkungen

- GS-Schließungen
- Digitalisierung von Prozessen, intern und in Bezug auf die Kundenkontaktpunkte
- Fusion – Nutzung diverser Größenvorteile
- Personalabbau
- ...

### Phase 2: Gebührenerhöhungen

- Kontoführung
- Zahlungsverkehr
- ...

### Phase 3: Weitergabe der Negativzinsen

- zuerst im Firmenkundenbereich

- aktuell im Privatkundenbereich beginnend bei Guthaben ab 250 TEUR, teilweise schon 100 TEUR

Phase 1 und 2 wurden von den Kunden akzeptiert, ohne dass es zu nennenswerten Kunden- und Volumenverlusten kam. Den meisten Kunden war klar, dass z.B. eine Geschäftsstelle mit wenig Kundenfrequenz nicht kostendeckend betrieben werden kann. Auch waren die meisten Kunden bereit, für die Abwicklung des „arbeitsintensiven“ Zahlungsverkehrs inklusive des dazugehörigen Girokontos/Karte zu zahlen. Das Regionalbanken als stabiler und verlässlicher Partner in der Finanzkrise wahrgenommen wurden, senkte zudem die Wechselbereitschaft.

Doch Vorsicht! Ob der Automatismus von Stufe 1 und 2 auch für die dritte Stufe, insbesondere die Weitergabe der Negativzinsen an Privatkunden gilt, ist fraglich. In einer aktuellen Studie von Investors Marketing sind 2000 Privatkunden zu diesem Thema befragt worden. Über die Hälfte der Befragten (52%) würden auf die Einführung von Negativzinsen mit einem Bankwechsel reagieren! Für viele Kunden geht es hierbei ums Prinzip. Geld für das reine Aufbewahren von hart erspartem Geld zu zahlen kommt einem Tabu-Bruch gleich – ist ein absolutes No-Go.

**Keine der drei Stufen hat aber bisher folgende Kundenfragen sinnvoll beantwortet:**

**Warum sollte ich Kunde meiner (Regional-)bank bleiben?**

**Warum sollte ich für die Aufbewahrung meines mühsam ersparten Geldes, negative Zinsen bzw. Verwahrgelder zahlen?**

Bisherige Antworten waren:

- Filiale vor Ort
- Persönlicher Ansprechpartner
- Breites Angebot
- Bessere Beratung
- Staatlicher Träger
- Mitbestimmung durch Mitgliedschaft
- Regionaler Bezug

Machen wir uns doch nichts mehr vor. Eine Differenzierung über das klassische Bankgeschäft ist Regionalbanken nicht mehr möglich! Die oben genannten Punkte beantworten die beiden Fragen nicht mehr! Dabei werden sich die Kunden diese Fragen angesichts der Einführung von Negativzinsen immer öfter stellen. Und wenn Sie keine zufriedenstellend Antwort finden, werden Sie zu einer Direktbank wechseln.

Deren Antworten auf die zwei Fragen:

- professionell
- Einfach und zuverlässig
- maximale Transparenz
- konkurrenzlos kostengünstig
- extrem hohe Prozessqualität
- sehr gute Beratung im Standardgeschäft (siehe Interhyp)
- minimaler Zeitaufwand

**Meines Erachtens liegt die Lösung in Phase 4, die ich allerdings bei den wenigsten Regionalbanken bisher erkennen kann:**

**- Fokus des eigenen Geld- und Humankapitals auf die aktuellen Engpässe der Menschen in der Region!**

Um es vorweg zu nehmen: Bankdienstleistungen bilden, im Vergleich zu der Gründungsphase vieler Institute, in der heutigen Zeit keinen Engpass mehr.

Die Engpässe, die viele Menschen in der heutigen Zeit empfinden, heißen Nachhaltigkeit, Bildung, Naturschutz, Gesundheit, kostengünstiges Wohnen, wohnen im Alter, soziale Härtefälle, Management von Komplexität, Umgang mit Stress u.v.m.. Insoweit würde ich mir in den Satzungen der Regionalinstitute folgenden Passus wünschen:

§ ... Zweck: Zweck der Regionalbank und der darin arbeitenden Mitarbeiter ist die Förderung der Region, der darin lebenden Menschen und ansässigen Unternehmen in Bezug auf

- die Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen
- ein menschliches Miteinander
- persönliches und wirtschaftliches Wachstum

Nur durch eine konsequente Ausrichtung der Regionalbank an den Engpässen der Menschen und Unternehmen in der Region lassen sich die negativen Effekte der Negativzinsen wirkungsvoll abfedern. Dann bleiben Ihre Kunden gerne bei Ihnen, auch wenn Sie etwas teurer sind, da sie erleben und spüren, dass sie ihr Geld sinnvoll einsetzen. Sie glauben nicht, dass so ein strategischer Ansatz funktionieren kann – dann sehen Sie sich Geschäftsmodell und Entwicklung der GLS-Bank an.

Angesichts der stetigen Prozessoptimierung haben Sie doch sicherlich Kapazitäten frei. Schreiben Sie doch in Ihrer Bank ein Projekt auf freiwilliger Basis aus.

**Thema:**

**„Wie können wir (Die Bank und alle Mitarbeiter) die Region besser machen?“**

Ich unterstütze Sie gerne dabei.

Herzliche Grüße

Michael Mayer  
[mm@dilligentia.de](mailto:mm@dilligentia.de)  
0152 336 220 99