

Börsen-Zeitung vom 31.01.2018, Nr. 21, S. 5

## GLS Bank verjagt Kunden mit Gebühr

### **Pauschalbeitrag von 60 Euro führt zu Abgängen - Ethisch ausgerichtetes Institut wächst aber weiter**

Mit einer Pauschalgebühr für alle Kunden sorgte die GLS Bank in der Vergangenheit für Aufsehen. Jetzt berichtet die Bank, im vergangenen Jahr 18 000 Kunden verloren zu haben, was sie insbesondere dem Beitrag zuschreibt. Trotzdem sieht sich das Institut vor weiterem Wachstum.

Börsen-Zeitung, 31.1.2018

jsc Frankfurt - Die nachhaltig ausgerichtete GLS Bank hat mit ihrem Modell einer Pauschalgebühr von 60 Euro pro Jahr eine Kundenflucht ausgelöst: Von zuvor 211 000 Kunden haben im vergangenen Jahr 18 000 das Weite gesucht, vor allem aufgrund des neuen Beitrages, sagte Vorstandssprecher Thomas Jorberg am Dienstag auf einer Pressekonferenz in Frankfurt. "Kunden, die sehr wenig mit uns gemacht haben, haben eine nachvollziehbare, sehr rationale Überlegung gemacht."

Um die absehbar sinkende Zinsmarge im Kreditgeschäft zu kompensieren, hatte die genossenschaftliche Adresse mit Sitz in Bochum 2017 erstmals die Gebühr von allen Kunden verlangt, nachdem eine außerordentliche Generalversammlung Ende 2016 den Beitrag beschlossen hatte und zunächst nur wenige Menschen der Bank den Rücken kehrten. Begleitet von einem weiterhin stark wachsenden Geschäft kamen jedoch im vergangenen Jahr zugleich 20 000 Kunden hinzu, so dass die GLS Bank unterm Strich leicht zugelegt hat. Auch sei der Weggang von Kunden geringer ausgefallen als kalkuliert, sagte Jorberg.

Die Bank, die Kredite an ausgewählte soziale und ökologische Vorhaben vergibt, weitete ihr Neugeschäft im vergangenen Jahr auf rund 900 Mill. Euro nach zuvor 864 Mill. Euro aus, wie das Vorstandsmitglied Christina Opitz ausführte. Ein Drittel des Darlehensbestands entfällt auf **erneuerbare Energien**, während knapp ein Viertel Wohnprojekten zugeordnet wird und das übrige Kreditvolumen Sozial-, Gesundheits-, Bildungs- und Kultureinrichtungen sowie den Sektoren Ernährung und nachhaltige Wirtschaft zukam. Das Kreditvolumen wuchs 2017 um 24 % auf mehr als 3 Mrd. Euro und die Bilanzsumme um 10 % auf mehr als 5 Mrd. Euro. Für den laufenden Turnus peile die Bank ein ähnliches Wachstum an, sagte Jordan. Wo die Grenzen des auf wenige Wirtschaftszweige und Sektoren ausgerichteten Geschäftsmodells liegen, ließ er auf Nachfrage offen. In der Geldanlage baute die Bank das Volumen ihres nachhaltig ausgerichteten Aktienfonds, Mikrofinanzfonds und eines neu aufgelegten Klimafonds sowie weiterer Wertpapierportfolios und Beteiligungen auf 1,02 Mrd. Euro von zuvor 903 Mill. Euro aus.

"Misstrauen zementiert"

Der Zinsüberschuss legte angesichts des starken Kreditwachstums moderat auf knapp 75 Mill. Euro zu, während der Provisionsüberschuss, getrieben vom neuen Beitrag der Bank, deutlich auf 29 Mill. Euro answoll. Die allgemeine Risikoversorge sei mit annähernd 16 Mill. Euro größer als notwendig ausgefallen, sagte Jorberg. Das Ergebnis fiel mit knapp 8 Mill. Euro moderat aus.

Kritisch äußerte sich Jorberg zu Regulierungsvorhaben wie Mifid II. Jedes Gespräch und jede Darstellung werde genau geregelt, so als ob eine Bank den Kunden "über das Ohr hauen" wolle und der Kunde stets nur das Beste für sich anstrebe. Die zahlreichen Regeln nannte Jordan eine "Zementierung des Misstrauens zwischen Kunden und Bank". Die Aufsicht

misstrau dem Vertrauensverhältnis. Für ein spezialisiertes Haus wie die GLS Bank sei es schwierig, das Geschäftsmodell im Zuge der Regulierungsvorgaben zur Entfaltung zu bringen.

In der Gebührenpolitik geht die Bank nicht nur mit dem Pauschalbeitrag ungewöhnliche Wege - mit einem Dispozins von 0 % für Kredite bis 10 000 Euro fällt sie ebenfalls aus dem Rahmen. Die Kunden nutzen den Nullzins jedoch nicht, um ihr Konto hemmungslos zu überziehen, so dass sich im Durchschnitt wenig verändert habe, sagte Vorstandsmitglied Dirk Kannacher. Mit einem Negativzinssatz von 0,4 % für Einlagen jenseits der Millionenmarke sowie einer Kontoführungsgebühr von regulär 3,80 Euro im Monat zusätzlich zum Beitrag setzt die Bank allerdings auch auf gewöhnliche Preismodelle.

Dem zusätzlichen Pauschalbetrag haben Bestandskunden, die nicht zugleich auch Mitglied der Genossenschaft sind, schriftlich zustimmen müssen, sagte Jorberg. Erhöhe die GLS Bank die Gebühren an anderer Stelle, bekäme sie auch dort den Wettbewerb zu spüren. Jorberg mahnte, eine Bank müsse ihr Profil schärfen, um Kunden an sich binden zu können: "Was sind wir den Kunden wert?" Typische Angebote einer Bank seien austauschbar und einem scharfen Wettbewerb unterzogen.

Neben der GLS Bank stehen auch bei anderen Nachhaltigkeitsbanken die Zeichen auf Wachstum. Am Montag hatte die Umweltbank in Nürnberg berichtet, Bilanzsumme und Geschäftsvolumen ausgeweitet zu haben. Die niederländische Triodos Bank legt am 15. März Zahlen vor.

----

- Wertberichtigt Seite 8

*jsc Frankfurt*



**Quelle:** Börsen-Zeitung vom 31.01.2018, Nr. 21, S. 5

**ISSN:** 0343 7728

**Dokumentnummer:** 2018021019

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:**

[https://www.wiso-net.de/document/BOEZ\\_7f1d767ffb3dafd4f595d76ac0b487cbb9e35c](https://www.wiso-net.de/document/BOEZ_7f1d767ffb3dafd4f595d76ac0b487cbb9e35c)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Börsen-Zeitung



© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH