

Provisionsdeckel bremst TeamBank aus

Begrenzung der Gebührenhöhe bei Restschuldversicherungen verringert Provisionen – Ratenkreditgeschäft und Kundenzahl wachsen

Der deutsche Provisionsdeckel bei Restschuldversicherungen hat bei der TeamBank zu sichtbar geringeren Provisionen geführt. Operativ ist das Geschäft gut vorangekommen. Auch bei Digitalisierung und Automatisierung gibt es Fortschritte.

Von Silke Stoltenberg, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 21.2.2023

Der Ratenkreditspezialist der Volks- und Raiffeisenbanken, TeamBank, hat im zurückliegenden Jahr die gesetzlich verordnete Deckelung der Provisionshöhe bei Restschuldversicherungen zu spüren bekommen. Wie Vorstandsvorsitzender Frank Mühlbauer im Gespräch mit der Börsen-Zeitung berichtet, gingen infolgedessen hierzulande die Provisionsausschüttungen an die deutschen Partnerbanken um 13 % auf 223 Mill. Euro zurück. Die Provisionsobergrenze von 2,5 % des abgesicherten Netto-Darlehensbetrags hat die Provisionserträge bei der Tochter der DZ Bank in diesem Produktsegment halbiert.

Die Provisionsausschüttungen an österreichische Institute erhöhten sich zugleich um 12 % auf 55 Mill. Euro. Hier hatte es keine gesetzlichen Einschränkungen gegeben. Operativ sei die TeamBank im Krisenumfeld 2022 gut vorangekommen, sagt Mühlbauer. Die angestrebte Zahl von 1 Million Kunden als wichtige Marke wurde erreicht. Das Wachstumstempo bei den Ratenkrediten lag in Österreich erneut höher als bei Wettbewerbern und lief hierzulande im Gleichtakt. In Deutschland wuchs der Kreditbestand der TeamBank um knapp 2 % auf 7,9 Mrd. Euro. 92 % aller deutschen Kreditgenossen arbeiten mit der TeamBank zusammen. In Österreich, wo die Kooperation mit allen Volksbanken und 42 % der Raiffeisenbanken besteht, wuchs die TeamBank vergangenes Jahr um 16 % auf 1,4 Mrd. Euro, während der Ratenkreditmarkt nur um 3 % zulegte. Hier ist der Marktanteil des Nürnberger Spezialinstituts mit 11,1 %

somit auch deutlich höher als in Deutschland mit nur 4,2 %, wo die Targobank und Santander Consumer Bank bei den klassischen Ratenkrediten große Konkurrenten sind.

Konsumlaune hellt sich auf

Insgesamt vergrößerte sich der Ratenkreditbestand der TeamBank per Ende 2022 um 3,8 % auf 9,3 Mrd. Euro. „Angesichts der eingetrübten Konsumlaune im zweiten Halbjahr 2022 infolge des Ukraine-Kriegs sind wir mit der Geschäftsentwicklung zufrieden“, so Mühlbauer. Das erste Halbjahr sei noch geprägt gewesen von den aufgestauten Konsumwünschen durch Corona, dann sei im zweiten Halbjahr eine klare Zurückhaltung erkennbar gewesen. Diese setzte sich zu Jahresbeginn 2023 fort, wie Mühlbauer ausführt, weswegen die ersten Wochen des neuen Jahres beim Neugeschäft unter den Erwartungen blieben. Doch die regelmäßig durchgeführten Umfragen der TeamBank zur Konsumlaune zeigten nunmehr Anzeichen der Besserung, so dass Mühlbauer auf ein anziehendes Geschäft im Jahresverlauf hofft.

Die Risikoversorge wurde fast verdoppelt auf rund 100 Mill. Euro. Dies ist einerseits eine Normalisierung, nachdem die Coronajahre 2020 und 2021 extrem niedrige Werte verursacht hatten. Andererseits rechnet der Nürnberger Ratenkreditspezialist aber auch mit mehr Kreditausfällen infolge der sprunghaft gestiegenen Inflation. Dies führte auch zu einer strengeren Kreditvergabe, indem die Berechnungsvariable der Haushaltspauschale für die Kreditgewährung um 10 % nach oben gesetzt wurde. Dies sorgte dafür, dass die Quote der bewilligten Kredite um mehr als zwei Prozentpunkte sank (Positivquote). Auch wegen der höheren Risikoversorge ging der Vorsteuergewinn im Jahresvergleich um mehr als ein Zehntel auf 134 Mill. Euro zurück.

Ein großes Wachstumsthema für die Zukunft mit Zuwachsraten von 60 bis 70 % pro Jahr nach Darstellung Mühlbauers ist der Ratenkauf, also Embedded Finance. Direkt beim Produktkauf auf der Internetseite des Händlers wird hierbei eine Ratenzahlung über diverse Finanzierungsanbieter angeboten. Paypal und Klarna haben hierbei deutlich die Nase vorn. „Wir sind auch ein relevanter Player und haben im Vergleich zu anderen Ratenkreditanbietern schon 2015 sehr frühzeitig ein Angebot für die Händler gestartet“, hebt Mühlbauer hervor.

Allein 64 000 neue Kunden haben man im vergangenen Jahr darüber gewinnen können. Die Zufriedenheitswerte der 2 200 angebotenen Händler sei mit einer Weiterempfeh-

lungsrate von 83 Punkten außerordentlich gut. Aktuell bietet die TeamBank den Händlern nur das Factoring-Verfahren an. Innerhalb der nächsten 15 Monate soll es aber auch den Rechnungskauf geben, kündigt Mühlbauer an.

Vertriebseffizienz verbessern

Ein wichtiges Anliegen ist Mühlbauer die Verbesserung der Vertriebseffizienz für die Genossenschaftsbanken. Dafür setzt die TeamBank stark auf mehr Mitwirkung beziehungsweise Selbstbedienung durch die Kunden und hat bereits seit einigen Jahren umfangreich in neue digitale Angebote und Prozesse sowie Datenanalyse investiert. Da ist zunächst die Bestandsverwaltung der Kredite. Pro Kunde gebe es im Schnitt einen bestandsverarbeitenden Prozess im Jahr, wenn sich etwa die Adresse ändert. Bei 1 Million Kunden sind das theoretisch 1 Million Vorgänge dieser Art. 660 000 davon beziehungsweise 66 % hätten die Kunden im vergangenen Jahr über die neuen digitalen Service-Tools selbst erledigt. Damit stieg die Selbstbedienungsrate noch einmal von 57 % im Vorjahr.

Prinzipiell können Kunden den Kreditvertrag komplett digital daheim auf dem Sofa abschließen, was Papier spart und die Prozesse bei den genossenschaftlichen Partnerbanken beschleunigt. „Unser Ziel ist es, eine noch günstigere Aufwand-Ertrags-Relation für die Volks- und

Raiffeisenbanken bei den Ratenkrediten zu erreichen.“

Diesem Ziel dient auch die vor geraumer Zeit eingeführte Finanzreserve, die quasi zum neuen Hauptprodukt werden soll. Hierbei bekommt der Kunde einen Kreditrahmen von maximal 20 000 (i. V. 25 000) Euro einmal pauschal bewilligt. Diesen Betrag kann, muss er aber nicht in der Folgezeit als Einzeldarlehen in Tranchen nutzen. „Damit wird der Kreditprozess von immer mehr Kunden selbst ausgelöst, was riesige Effizienzen für die Banken bedeutet. Fast die Hälfte unserer Kunden hat bereits die Finanzreserve.“

Besserer Überblick

Dieses Angebot betrachtet Mühlbauer zugleich als große Chance im Wettbewerb mit Paypal um Instant Payment. „Für den Kunden hat es den Vorteil, dass er nicht den Überblick verliert, wenn er an einer Stelle zentral einen finanziellen Spielraum für Anschaffungen oder Reisen hat“, fügt Mühlbauer aus Kundensicht als Argument für das TeamBank-Angebot an. Sonst müssten mehrere Instant-Payment-Zahlungen über viele verschiedene Kanäle erfolgen.

Der Vertriebsweiterung dient die im vergangenen Jahr als Pilot getestete Ratenkreditvermittlungsplattform Genoflex. Dieses Angebot war im vergangenen Jahr mit 75 Banken getestet worden, um auch Kunden einen Rahmenkredit vermitteln zu können,

die eventuell keinen Kredit bei der TeamBank nach der Prüfung erhalten beziehungsweise einen anderen Partner bevorzugen. Der Baufinanzierungsvermittler Hypoport hat einen Anteil von 30 % an der Plattform, die TeamBank hält die restlichen 70 %. In der Testphase wurden 6 500 Kredite vermittelt und 1 500 ausgezahlt, das Volumen erreichte 20 Mill. Euro. Eine Kannibalisierung des eigenen Ratenkredits Easycredit sei nicht feststellbar gewesen. Die Hälfte der Provisionen für die vermittelten Kredite an die Konkurrenz geht an die TeamBank. Nunmehr geht Genoflex offiziell für alle Genossenschaftsbanken an den Start. In einem ersten Schwung können in diesem Jahr 250 Banken angebunden werden, das Interesse ist nach Angaben von Mühlbauer groß.

Kostenquote runter

Ihrem Kostenziel, die Aufwand-Ertrags-Relation bis 2026 auf unter 50 % zu drücken, kam die TeamBank mit 55,1 % nach 58,2 % im Vorjahr zwar näher, doch hier soll nun aufs Tempo gedrückt werden. Bis 2025 soll die Zahl der Mitarbeiter, die im vergangenen Jahr bereits um fast 4 % auf 1 075 zurückging, um 10 % reduziert werden. Frei werdende Stellen durch Kündigungen oder Ruhestand werden nicht wieder besetzt, punktuell wird es Vorruhestandsangebote geben, Kündigungen sind indes nicht vorgesehen.



Frank Mühlbauer ist seit April 2019 Vorstandsvorsitzender der TeamBank. Er ist zugleich auch Chief Financial Officer und Chief Risk Officer.

TeamBank		
Kennzahlen nach IFRS		
in Mill. Euro	2022	2021
Zinsüberschuss	510,8	492,0
Provisionsüberschuss	-13,0	-1,4
Verwaltungsaufwand	285,6	289,1
Risikoversorge	99,6	56,5
Ergebnis vor Steuern	133,6	151,3
Bilanzsumme	10 611	10 022
Kunden (Tsd.)	1 010	984
Mitarbeiter (Zahl)	1 075	1 116
Cost-Income-Ratio (%)	55,1	58,2

Börsen-Zeitung