

Analyse. Die Banken reagieren auf ihre Art auf die Inflation und erhöhen gerade die Kosten für Konto, Bankomatkarte und andere Dienstleistungen. Vergleichen lohnt angesichts der Vielfalt der Produkte - oder man wechselt gleich die Hausbank.

So heben Banken nun die Gebühren an

VON HEDI SCHNEID

Wien. Die Lebensmittel sind teurer, dementsprechend auch der Restaurantbesuch. Strom und Gas sind teurer, die Mieten sind saftig gestiegen, auch der Sprit kostet mehr, ebenso Tickets für Kino, Konzert und Theater. Mit einem Wort - das ganze Leben ist aufgrund der rasant gestiegenen und nach wie vor hohen Inflation kostspieliger geworden, und viele Menschen stehen finanziell bereits mit dem Rücken zur Wand.

Und jetzt flattert den hierzulande Lebenden die nächste Hiobsbotschaft ins Haus: Die Banken erhöhen die Gebühren für ihre Dienstleistungen - vom Girokonto angefangen über die Bereitstellung der Bankomatkarte bis zu diversen Sparprodukten und dem Kontoauszug.

Das dürfen die Geldinstitute auch, denn Verträge, die an den Verbraucherpreisindex (VPI) gebunden sind - wie etwa auch Mieten oder Versicherungsprämien - können entsprechend der Steigerung angepasst werden. Allerdings hat der Gesetzgeber schon 2009 mit dem Zahlungsdienstegesetz einer einseitigen und automatischen jährlichen Gebührenerhöhung den Riegel vorgeschoben.

Die rechtliche Lage

„Das heißt, die Änderung muss schriftlich per Brief oder Mail und mindestens zwei Monate vor dem geplanten Stichtag dem Kunden bekannt gegeben werden“, erklärt Christian Prantner, Teamleiter Finanzdienstleistungen bei der Arbeiterkammer (AK). Was ebenso wichtig ist: Der Kunde müsste zustimmen. Das kann auch - falls mit der Bank so vereinbart - stillschweigend erfolgen, mittels der sogenannten Erklärungsfiktion. „Alle österreichischen Banken verwenden eine entsprechende Klausel in ihren Geschäftsbedingungen“, so Prantner.

Die Inflation bzw. der VPI stieg laut Statistik Austria über das gesamte Vorjahr um 8,6 Prozent. Um



In die Bankgebühren ist Bewegung gekommen - nach oben.

[Getty]

exakt diesen Wert hebt die Erste Group die Kontoentgelte an, und zwar ab 1. Juli. Schon ab 1. Mai steigen die Kosten bei der zur Österreichischen Post gehörenden Bank99, und zwar um 8,5 Prozent.

Deutlich darüber liegt die Raiffeisenbank Niederösterreich-Wien, die die Kosten bereits per 1. April um 10,59 Prozent anheb. Ähnlich hoch ist der Schritt per 1. Juli mit 10,10 Prozent bei der Bank Austria. Noch höher liegt die Bawag (ebenfalls per 1. Juli) mit einer Verteuerung um 11,55 Prozent. Alle drei Institute ziehen als Basis den VPI 2000 für den Zeitraum 2021 bis 2022 heran. Daraus resultieren die höheren Werte.

Jeder ist betroffen

„Pro Jahr muss man für ein Girokonto mit 100 bis 120 Euro Kosten rechnen“, fasst Prantner zusammen. Laut dem jüngsten AK-Bankenmonitor haben sechs der zehn untersuchten Banken und unter-

suchten 53 Dienstleistungen die Gebühren angehoben. Betroffen ist so gut wie jeder Mensch, denn die Zeiten, da man das Gehalt im Lohnsackerl und die Pension vom Briefträger zugestellt erhalten hat, sind lang vorbei. Seit 2016 hat laut einem EU-Beschluss jeder Mensch mit Wohnsitz in der EU auch das Recht auf ein eigenes Konto, zumindest auf ein Basisprodukt.

Durchblick ist nicht einfach

Wer nun mit dem Angebot seiner Bank nicht einverstanden ist - und das auch fristgerecht schriftlich mitteilt -, dem bleiben nur zwei Möglichkeiten, denn bei Widerspruch kann die Hausbank auch von sich aus das Konto kündigen. „Das tun sie manchmal sehr rasch“, verweist Prantner auf Erfahrungen aus seiner Beratungstätigkeit bei der AK. Entweder man wechselt bei der Hausbank auf ein günstigeres Produkt - oder man wechselt gleich die Bank.

Allerdings ist der Durchblick und damit die Vergleichbarkeit angesichts der Vielfalt an Produkten nicht so einfach. Konto ist erstens nicht gleich Konto, bei manchen sind einige Leistungen inkludiert, die bei anderen extra verrechnet werden. Zudem gibt es noch andere Leistungen, die man mehr oder weniger häufig in Anspruch nimmt: Bankomat/Debitkarte und Abhebung mit der Karte, manuelle Buchung von Überweisungen, Kontoauszug in Papierform, Dauer- oder Einziehungsaufträge usw. Die Auflistung der Dienstleistungen, auch für verschiedene Kunden (privat oder Business), umfasst meist viele Seiten.

Nutzerverhalten checken

„Es zahlt sich aus, das eigene Nutzerverhalten einmal genau zu checken“, rät Prantner. Das heißt also: Wie viele Kontobewegungen habe ich im Monat? Mache ich viele Auslandsüberweisungen? Nehme

ich außer dem Girokonto noch andere Leistungen in Anspruch, habe ich etwa ein oder mehrere Sparkonten, einen Bausparvertrag, ein Wertpapierdepot? Manche Banken bieten nämlich für Mehrfachnutzer Kombitarife.

Und wer sein Konto regelmäßig überzieht - was man eigentlich prinzipiell vermeiden sollte -, der braucht zum einen ein Kontomodell, das eine Überziehung überhaupt zulässt. Und zum anderen sollte man dann eine Bank wählen, die bei den Überziehungszinsen halbwegs moderat ist. Bei den Überziehungszinsen kassieren die Banken nämlich nach wie vor gnadenlos ab: Während die Habenzinsen zwischen 0,1 und maximal 3,6 Prozent liegen, beträgt der sogenannte Dispozins zwischen 6,8 und 12,75 Prozent. Außerdem gibt es meist einen Überziehungsrahmen, den man nicht überschreiten darf. Er hängt von der Bonität des Kunden ab und beträgt durchschnittlich zwei Monatsgehälter.

Mangelnde Konkurrenz

Vergleichsportale, etwa der Bankenrechner der AK oder durchblicker.at bieten gute Vergleichsmöglichkeiten. Generell kommt man günstiger weg, wenn man seine Geldgeschäfte online erledigt. Allerdings: „Die Zeiten, da sich Direkt- bzw. Onlinebanken mit Gratis-Angeboten überboten, sind hierzulande fast vorbei“, sagt Prantner. Der Grund sei der Rückzug der ING aus dem Privatkundengeschäft in Österreich - die Kunden hat die Bank99 übernommen. Die ING hatte mit ihrem Markteintritt für viel Konkurrenz gesorgt.

Und wenn schon null Gebühren angeboten werden, dann ist das meist an Bedingungen geknüpft: etwa an ein Mindestmaß an regelmäßigen Geldeingängen. Zudem gibt es meist keine Überziehungsmöglichkeit. Prantner findet Kosten für Bankleistungen durchaus berechtigt - „der Preis muss aber fair sein“.

Wenn die vielen ein Wohnhaus bauen

VON BEATE LAMMER

Wien. Crowdinvesting (Schwarmfinanzierung) gilt als Win-win-Projekt: Immobilienentwickler besorgen sich auf Plattformen (Rendity, Conda, Dagobertinvest, Green Rocket, Home Rocket, Lion Rocket etc.) Nachrangdarlehen von vielen Anlegern, im Normalfall nicht mehr als 5000 Euro pro Person, auf Nachfrage auch mehr.

Die Anleger können so bereits mit kleineren Beträgen Mezzaninvestments in Immobilienentwicklungen tätigen, „mit naturgemäß höheren Renditeerwartungen als täglich fällige Sparbucheinlagen“, sagt Lukas Leitner, Partner bei SCWP Schindhelm Rechtsanwälte. Den höheren Renditeerwartungen steht der Nachteil entgegen, dass sich die Anleger im Insolvenzfall hinter den anderen Gläubigern anstellen müssen. Dieser Nachteil wiegt - zumindest bis dato - nicht so schwer, da bei Immobilienprojekten Ausfälle seltener sind als bei Start-ups.

Vorteil für die Unternehmen: Ihre Kreditwürdigkeit steigt, da aus Sicht der Banken Mezzaninkapital wie Eigenkapital ist, und sie sparen sich bis zu einer gewissen Grenze die teure Erstellung eines Prospekts. „Für Projekte bis 250.000

Crowdinvesting. Bei einer Schwarmfinanzierung erhalten Anleger höhere Zinsen als auf dem Sparbuch. Start-ups und Immobilienentwickler wiederum bekommen Mezzaninkapital, das ihre Kreditwürdigkeit erhöht.

Doch seit die Marktzinsen so stark gestiegen sind, müssen auch die Projektentwickler den Investoren höhere Renditen bieten.

Euro bestehen keine Informationspflichten, darüber hinaus bis zwei Millionen Euro ist nur ein einfaches Informationsblatt nach AltFG (*Alternativfinanzierungsgesetz*) zu erstellen. Das ist ebenfalls günstiger als ein Prospekt, das aufgrund des hohen Aufwands bei kleinen Emissionsvolumina unverhältnismäßig hohe Kosten auslösen kann“, sagt Leitner.

Starkes Wachstum vorbei?

In den vergangenen Jahren verzeichnete Crowdinvesting ein starkes Wachstum, im Vorjahr flossen österreichweit mehr als 130 Millionen Euro in solche Projekte. Ursprünglich für Start-ups gedacht, wurde diese Möglichkeit der Finanzierung zuletzt vor allem von Immobilienentwicklern in Anspruch genommen.

Beim Immobilien-Crowdinvesting können sich die Anleger auf Renditen von sechs oder sieben, zuletzt auch acht und vereinzelt mehr Prozent einstellen: Mit

den steigenden Marktzinsen müssen nun auch die Projektentwickler oft tiefer in die Tasche greifen.

Die Auswirkungen der höheren Zinsen spürt man auch bei den Plattformen. „Die Banken stehen seit dem letzten Quartal des Vorjahrs stark auf der Bremse“, stellt Lukas Müller, Mitgründer der Crowdinvesting-Plattform Rendity, fest. Das hat zur Folge, dass sich die Projektentwickler umso eher an die Crowd wenden müssen, wenn sie eine Finanzierung benö-

AUF EINEN BLICK

Beim Crowdinvesting finanzieren viele Anleger mit kleinen Summen Start-ups oder Immobilienprojekte. Häufig handelt es sich bei dieser Finanzierung um Nachrangdarlehen. Dafür erhält man höhere Zinsen als auf dem Sparbuch, im Insolvenzfall verliert man aber meist sein Geld. Um das Risiko für Privatanleger zu begrenzen dürfen im Normalfall pro Projekt und Jahr maximal 5000 Euro investiert werden.

tigen. An Projekten mangelt es nicht, auch wenn die Pipeline nicht mehr ganz so prall gefüllt sei wie früher. Man lehne aber auch Projekte ab, die den Qualitätsansprüchen der Plattform nicht Genüge tun. „Wir wachsen nicht auf Biegen und Brechen.“ Wichtiger sei ein positiver Cashflow. Im Vorjahr habe das Geschäftsvolumen 45 Millionen Euro betragen, heuer werde es ebenso hoch sein.

Strenge Due-Diligence

Das Problem für die Projektentwickler: Nicht nur die Zinsen, auch die Baukosten seien gestiegen. Potenzielle Käufer wollten aber nicht mehr so viel bezahlen wie früher oder könnten sich nicht mehr so viel leisten. Zugleich sei es schwierig geworden, Projekte mit sechs Prozent Rendite zu vermitteln, die Anleger wollten jetzt sieben oder acht Prozent. Die durchschnittliche Laufzeit betrage 24 Monate, alles, was darüber hinausgehe, sei ebenfalls schwierig zu vermitteln,

berichtet Müller. Vermehrte Ausfälle gebe es aber (noch) keine, allenfalls Verzögerungen. Im Vorjahr sei es bei sechs von 190 Projekten zu einer Verzögerung gekommen. „Wir versuchen dann, beim Vertrieb zu helfen.“

Ob es vermehrt zu Ausfällen kommen wird, bleibt abzuwarten. Denn die Crowdinvesting-Plattformen würden wohl schon aus reinem Eigeninteresse heraus eine strenge Due-Diligence durchführen, sagt Immanuel Gerstner, ebenfalls Partner bei SCWP Schindhelm. Wenn ein Projektentwickler pleitegeht und die Anleger um ihr Geld umfallen, würde das auch ihrem Renommee schaden.

Doch wie geht es nun weiter? Die aktuellen Marktentwicklungen, wie erhöhte Zinsen, wirken sich auf den Immobilienmarkt typischerweise erst mit zeitlicher Verzögerung aus, meint Gerstner. Die Folgen würden sich erst zeigen. Wenn Zinsen und Baukosten steigen, würden möglicherweise andere Projekte entwickelt als bisher, mehr Gewerbe und weniger Wohnbau. Möglicherweise komme es zu einer Angebotsverknappung von Wohnprojekten, sagt Leitner. In der Niedrigzinsphase sei die Produktion sehr hoch gewesen. Das ändere sich nun.