

Gebührentest: Digitale Banken sind viel billiger

Die Credit Suisse startet eine Preisoffensive. Ihre neue App ist kostenlos. Ein Vergleich mit anderen Anbietern zeigt: Die Bank zu wechseln, lohnt sich

Albert Steck

«Schluss mit Apps, die Bank spielen.» Mit diesem frechen Slogan startet die Credit Suisse eine Kampfansage an Billigbanken. Die CS ist die erste etablierte Bank der Schweiz, die mit einem Gratisangebot für Konto und Bezahlkarte auf den Markt kommt. Sie bringt sich in Position gegen die neue Konkurrenz der Techfirmen. «Wir machen bewusst einen mutigen Schritt», sagt Anke Bridge Haux, Leiterin Digital Banking der Credit Suisse. «Beim Preis wollen wir mit den Digitalbanken mithalten, gleichzeitig aber ein breites Spektrum an Bedürfnissen abdecken.»

CSX heisst die neue App, die Ende Oktober lanciert wird. Erfüllt sie die hohen Erwartungen? Ja, meint Professor Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern. «Die App wird mit der Breite an Dienstleistungen und dem Preismodell das Banking in der Schweiz verändern. Sie hat das Potenzial, eine neue Kundenschicht anzusprechen.»

Ein Ärgernis

Für viele Kunden sind die steigenden Bankgebühren zu einem Ärgernis geworden. Laut Bundesamt für Statistik haben sie sich in den letzten 20 Jahren nahezu verdoppelt (vgl. Grafik). Deutlich teurer sind zum Beispiel die Kosten



Jahrelang sind die Bankgebühren gestiegen: Jetzt sinken die Preise wieder – falls der Kunde ausschliesslich digitale Kanäle nutzt.

für die Kontoführung – selbst die einst preiswerte Postfinance verlangt inzwischen 5 Fr. pro Monat. Zudem werfen die Sparkonten kaum noch Zinsen ab.

Neue Billiganbieter dringen deshalb in den lukrativen Markt der Banken ein. Am aggressivsten ist die britische Revolut, die eine Gratis-Kreditkarte mit günstigen Wechselkursen anbietet. In der Schweiz haben 350 000 Nutzer die App installiert. Zu den inländischen Neulingen gehören Neon und Zak mit je 35 000 Kunden.

Diese Konkurrenz konnten die Banken bisher verkraften. Doch das werde sich ändern, sagt Benjamin Manz vom Vergleichsdienst Moneyland.ch. In anderen Län-

dern sei der Preiskampf härter. In Grossbritannien geht schon jeder fünfte Bankkunde fremd. Auch bei uns spart man leicht eine dreistellige Summe, wenn man den Etablierten den Rücken kehrt.

Wie der Preisvergleich von Moneyland.ch zeigt, kostet ein Konto mit Debitkarte für das verwendete Musterprofil bei Raiffeisen 168 Fr. im Jahr – selbst wenn der Kunde auf den Bezug von Bargeld verzichtet (vgl. Tabelle). Mit der neuen App CSX oder Neon ist das gleiche Angebot gratis. Die etwas teurere Variante CSX Black ermöglicht Gratisbezüge an den CS-Bancomaten – sonst kosten sie 2 Fr. Dafür zahlt der Kunde eine Pauschale von Fr. 47.40 im Jahr.

Zur CSX-App gehört eine Debit-Mastercard, die sich wie eine Kreditkarte für das Online-Shopping nutzen lässt – auch im Ausland. Wie hoch allerdings die Gewinnmarge auf den Devisenkursen ist, behalten die meisten Anbieter für sich. Preisbrecher Revolut ist zudem nicht im Vergleich berücksichtigt, weil das Angebot kein Schweizer Bankkonto enthält.

Eröffnung erfolgt digital

Wie dauerhaft aber ist das Gratisangebot der Credit Suisse? Anke Bridge Haux bestreitet, dass es sich um ein Lockvogelangebot handelt: «Unsere Konditionen sind transparent und nachhaltig. Jene Kosten, die für uns anfallen, etwa beim Bezug von Bargeld, geben wir den Kunden weiter.»

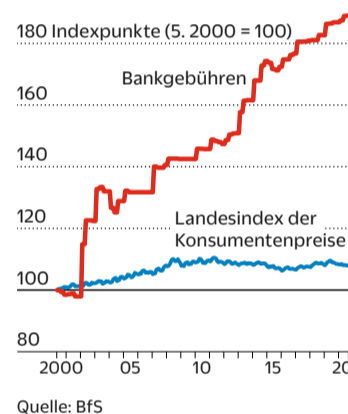
Dass die App kostenlos angeboten wird, liege auch an der Technologie. Durch die digitale Eröffnung in der App entfällt der umständliche Gang zur Filiale. «Wir brauchen einzig ein kurzes Videogespräch, um den Kunden zu identifizieren. In wenigen Minuten ist das Konto einsatzfähig.» Zudem führe die CS bald eine noch einfachere Eröffnung ohne Videoschaltung ein.

Der mühselige Papierkram fällt plötzlich weg. Damit kann man die Bank so leicht wechseln, wie man online ein Buch bestellt. Was aber sollen die neuen Nutzer der Gratis-Apps mit ihrer alten Bankbeziehung tun: Brauchen sie diese weiterhin, oder lohnt sich eine Kündigung?

Laut Moneyland.ch schneiden die Neo-Banken auch bei einem breiten Angebot an Dienstleistungen besser ab. Im Musterbeispiel besitzt der Kunde zusätzlich ein

Teure Banken

Entwicklung der Bankgebühren seit 2000, indiziert



Spar- und ein Vorsorgekonto mit 100 000 Fr. beziehungsweise 50 000 Fr. – bei Neon und Zak läuft dies über eine Partnerbank. Zudem sind regelmässige Bezüge von Bargeld am Bancomaten berücksichtigt. In diesem zweiten Gebührenvergleich zahlen die Kunden der beiden Grossbanken und der ZKB mehr als 200 Fr. im Jahr. Klar am günstigsten dagegen sind erneut die Newcomer Neon, Zak sowie CSX der Credit Suisse.

Wer also rechnet, wechselt das Finanzinstitut. Genau das werde vermehrt passieren, sagt Experte Dietrich. «Jetzt kommt Bewegung in den Markt: Die Banken sind gezwungen, ihr mobiles Angebot weiterzuentwickeln.» Insbesondere Postfinance, Raiffeisen sowie die Kantonalbanken geraten unter Druck. Denn ihr früherer Vorteil, das engmaschige Netz an Filialen, verliert in der digitalen Welt rasch an Bedeutung.

So gross sind die Preisunterschiede

Kunde will eine Zweitbank nur für digitale Dienstleistungen

Der Kunde verzichtet auf Bargeld. Sein durchschnittlicher Kontostand beträgt 10 000 Fr. Er nutzt Online-Zahlungen im Inland und im Euro-Raum, LSV und Daueraufträge und braucht die Karte für Einkäufe im In- und Ausland.

Bank	Kosten pro Jahr (Fr.)
Credit Suisse CSX White	0
Neon (Hypothekbank Lenzburg)	0
Credit Suisse CSX Black	47.40
Zak (Bank Cler)	75.00
Migros-Bank	79.60
Credit Suisse Privatkonto	110.00
Berner Kantonalbank	135.00
UBS Privatkonto	151.60
Postfinance Privatkonto	155.00
Zürcher Kantonalbank	162.00
Raiffeisen Privatkonto	168.00

Quelle: moneyland.ch. Die Plattform bietet einen individuellen Vergleich mit weiteren Banken

Kunde will eine Bank, die ihm alle Leistungen aus einer Hand bietet

Der Kunde braucht eine Hauptbank für ein breites Angebot. Er hat neben dem Privatkonto ein Sparkonto mit 100 000 Fr. sowie ein Vorsorgekonto mit 50 000 Fr. Er tätigt Bargeldbezüge und Einkäufe im In- und Ausland. Zudem nutzt er Online-Zahlungen im Inland und im Euro-Raum sowie LSV und Daueraufträge.

Bank	Kosten pro Jahr (Fr.)
Neon (Hypothekbank Lenzburg)	2.00
Zak (Bank Cler)	52.50
Credit Suisse CSX White	88.75
Migros-Bank	102.00
Berner Kantonalbank	134.70
Credit Suisse CSX Black	136.15
Postfinance Privatkonto	137.00
Raiffeisen Privatkonto	138.20
UBS Privatkonto	216.70
Zürcher Kantonalbank	219.70
Credit Suisse Privatkonto	222.75

Fact-Check Woche 37

Ist das Comeback der USA wirklich grossartig?



It's the economy, stupid! Darum wird im US-Wahlkampf mit Wirtschaftsdaten argumentiert. Jens Korte prüft, ob sie auch stimmen.

Die Zahlen vom Arbeitsmarkt und das wirtschaftliche Comeback sehen grossartig aus», twitterte Donald Trump am Labor Day, dem amerikanischen Tag der Arbeit. Auf der Zielgeraden vor der Präsidentschaftswahl am 3. November setzt er auf die alte Formel: *It's the economy, stupid!* Diesen Begriff prägte Bill Clinton, als er 1992 die Wahl gegen Amtsinhaber George H. W. Bush für sich entschied. Bushs Umfragewerte kollabierten innerhalb weniger Monate, nachdem das Land in eine Rezession geschlittert war. Gilt der alte Leitspruch heute immer noch? Und was bedeutet das für den Wahlausgang in weniger als zwei Monaten?

Zahlreiche Studien haben sich in den vergangenen Jahren mit der Frage beschäftigt, ob die wirtschaftliche Verfassung der USA der wesentliche Faktor für die Wählerstimmen

«Jobs number, and the Economic comeback, are looking GREAT. Happy Labor Day!»

Donald Trump, via Twitter, 7. September 2020.

ist. Die Wissenschaftler Christopher Achen und Larry Bartels kamen 2004 zur Erkenntnis, dass die Wirtschaft entscheidend sei. Dabei würden die Wähler allerdings nicht die gesamte Amtszeit eines Präsidenten berücksichtigen, sondern lediglich die Monate direkt vor der Wahl. Andere Studien kommen zu einem ähnlichen Ergebnis, wobei es weniger darum geht, wie es tatsächlich läuft, sondern darum, wie die Amerikaner die Konjunktur empfinden. In einer jüngsten Erhebung in den USA kommt die UBS zu der Erkenntnis, dass den Wählern die wirtschaftliche Entwicklung wichtiger ist als die Pandemie. In Bezug auf die Bekämpfung von Covid-19 liegt Biden klar vorne. Doch Trump bekommt die besseren Noten, wenn es um die Konjunktur geht.

Die Spaltung der US-Gesellschaft hat unter Donald Trump einen Höhepunkt erreicht. Das

gilt auch für die Einschätzung der konjunkturellen Lage. Seine Kernwähler schätzen den Zustand der USA deutlich besser ein als die Demokraten. Das hat mit Einkommen oder Job-Aussichten wenig zu tun. Herausforderer Joe Biden wirft Trump vor, er werde wohl der erste Präsident in der modernen Geschichte sein, der mit weniger Jobs aus dem Amt geht als bei Antritt. Mit Ausbruch der Pandemie verloren die USA allein im April schlagartig über 20 Mio. Jobs. In den vergangenen vier Monaten folgte jedoch eine Rekordzahl an Neueinstellungen, und die Arbeitslosenquote fiel wieder unter die Marke von 10%.

Is it the pandemic or the economy, stupid? Sollte den Amerikanern die Wirtschaft wieder näher am Herzen liegen als die Pandemie, stehen Trumps Chancen nicht schlecht. Jens Korte, New York