

Bausparen und Bausparkassen 2009

Bausparen als Altersvorsorge in der Kundenansprache

Franz Wirnhier

Frühzeitig und intensiv haben die Landesbausparkassen die Wohn-Riester-Karte gespielt. Dies gab Zeit, so erläutert der Autor, den eigenen und den Sparkassen-Vertrieb für das neue, aber nicht ganz einfache Altersvorsorgeprodukt zu sensibilisieren und zu schulen. Schließlich hätten die lange vor der Zertifizierung angebotenen Optionstarife eine willkommene Gelegenheit zur Kundenansprache und zur Sicherung von Marktanteilen gegeben. Entsprechend ambitioniert sind die Absatzziele. In Bayern hat sich die LBS für 2009 vorgenommen, dass Riester-Verträge immerhin 15 Prozent des Neugeschäfts ausmachen sollen. (Red.)

Das Wohn-Riester-Zeitalter begann mit der Abschaffung der Eigenheimzulage und dem Versprechen der Regierungsparteien, die selbst genutzte Immobilie gleichberechtigt in die staatlich geförderte Altersvorsorge einzubeziehen. Bis zur endgültigen Verabschiedung des Eigenheimrentengesetzes wurde über seine genaue Ausgestaltung diskutiert. Als Mitte 2008 über die Markteinführung geeigneter Produkte zu entscheiden war, lag noch keine gesicherte gesetzliche Grundlage vor. Die entscheidende Frage lautete zu diesem Zeitpunkt: Wird das Gesetz so rechtzeitig verabschiedet, dass noch im Jahr 2008 mit dem Vertrieb von zertifizierten Riester-Bausparverträgen begonnen werden kann? Denn nur dann würde es sinnvoll sein, bereits im Sommer den Vorverkauf von Riester-Bausparverträgen mit einer Umstellungs-option zu starten.

Trotz der Unwägbarkeiten entschied sich die LBS Bayern für einen frühen Markteintritt. Dadurch sollte von vornherein eine starke Wettbewerbsposition gesichert werden. Außerdem wurde Zeit gewonnen für die geordnete Schulung des Vertriebs, die systematische Information der Kunden durch Werbung und Verkaufsförderung sowie die Implementierung und den Test der internen Abläufe. Mit dem Einführungszeitplan wurde die Ausgestaltung der LBS-Riester-Produkte und der Zulagenverwaltung festgelegt.

Die Kommunikations- und Markteinführungsstrategie für die Riester-Produkte der LBS Bayern umfasste sämtliche Marketinginstrumente und Kommunikationswege. Zwar ist das Produkt Bausparen in der Bevölkerung bekannt und auch Riester-Produkte sind mit rund zwölf

Millionen Abschlüssen keine unbekannte Größe mehr. Die Symbiose von Bausparen und Riester-Altersvorsorge musste allerdings sowohl dem LBS-Vertrieb als auch den Kunden erst einmal näher gebracht werden.

Intensive Schulungskampagne

Grundlage eines erfolgreichen Marktauftrittes und damit auch einer erfolgreichen Kundenansprache sind gut ausgebildete und vom Produkt überzeugte Vertriebsmitarbeiter. Daher wurden im Vorfeld des Vorverkaufsbeginns am 23. Juli 2008 alle LBS-Mitarbeiter, die für die Vertriebsunterstützung der Sparkassen zuständig sind, und alle Außendienstführungskräfte intensiv geschult. Sämtliche Sparkassenfachvorstände und die Vertriebsdirektoren des LBS-Außendienstes wurden am 22. Juli in einer Tagung ausführlich über die Chancen und Inhalte des neuen Gesetzes und ihre Folgen für die Produktgestaltung unterrichtet. Parallel dazu erhielten rund 20 000 Sparkassen- und 300 Außendienst-Mitarbeiter maßgeschneiderte Beraterpakete, Verkaufsförderungsmaterial, Plakate für die Schaufenster, Thekenaufsteller und Info-Flyer für die Kunden. Für den Verkaufsstart war die Verkaufsorganisation der LBS damit bestens gerüstet.

Parallel wurden die Fernseh- und Rundfunkspots um eine Riester-Komponente

erweitert, sodass breite Bevölkerungskreise auf das Produkt aufmerksam gemacht werden konnten. Im weiteren Verlauf der Vorverkaufsphase wurden die Sparkassen- und Außendienstmitarbeiter in zahlreichen Trainings und Informationsveranstaltungen immer detaillierter in das Thema eingeführt.

Hierzu diente auch eine Veranstaltungsreihe mit dem Altersvorsorgeexperten Professor Dr. Thomas Dommermuth von der Fachhochschule Weiden, der den Vertrieb umfassend mit der neuen Materie vertraut machte. Neben den Grundlagen des Eigenheimrentengesetzes und den daraus abzuleitenden steuerlichen Implikationen wurden in diesen Veranstaltungen insbesondere die speziellen Kundenvorteile des Wohn-Riesters hervorgehoben:

- Förderung durch Zulagen und Steuervorteile in der Spar- und Darlehensphase unabhängig von der Einkommenssituation. Die Berechnung der finanziellen Vorteile ist nur anhand der individuellen Kundensituation möglich.
- Starter-Bonus für junge Bausparer.
- Mehr Eigenkapital, weniger Kreditbedarf und weniger Tilgungsaufwand für Wohnbaufinanzierer. Die Förderung kann mehrere zehntausend Euro betragen.
- Entschuldungsmöglichkeiten zu Beginn der Rentenphase.

Eigenheim-Renten-Rechner im Internet

Parallel zu den Schulungen im Vertrieb wurde im Internet eine Informationsplattform für Kunden geschaffen. Marktrecherchen hatten gezeigt, dass die Vorteile der Riesterförderung üblicherweise in sehr vereinfachter Form als Kumulation der reinen Zulagen dargestellt werden. Die LBS hat hier ein anderes, aussagekräftigeres Konzept verfolgt. Der Internet-User sollte vollständig über die Chancen des neuen Produktes informiert werden. Dazu gehören neben den Zulagen auch Steuervorteile und Zinsersparnisse. Und nicht zuletzt die mit dem Erwerb einer selbst genutzten Immobilie verbundenen Miet-einsparungen im Alter.

Um diesen ganzheitlichen Nutzen greifbar zu machen, hat die LBS-Gruppe mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung den LBS-Eigenheim-Renten-Rechner entwickelt, der dem User anhand

Der Autor

Dr. Franz Wirnhier ist Sprecher der Geschäftsleitung der LBS Bayerische Landesbausparkasse, München.

Abbildung 1 bis 3: Marketing- und Informationsmaterial zu Wohn-Riester von der LBS

LBS
Bausparen der Sparkassen

LBS-Bausparen demnächst Riester-gefördert.

DEMNÄCHST RIESTER GEFÖRDERT

Jetzt über alle Vorteile informieren!

www.lbs-bayern.de
Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.
Sparkassen-Finanzgruppe

www.haus.de

Das Haus
BAUEN • WOHNEN • SCHÖNER LEBEN

Aktuell 12 Seiten exklusiv über ALLES über WOHN-RIESTER

Starten Sie jetzt in die EIGENHEIM-RENTE!
✓ LBS-Bausparen riestergefördert
✓ Jedes Jahr z.B. 793€ geschenkt

SUPER GEWINNE
Preise im Wert von 99.650 €
BITTE AUFKLAPPEN!

✓ Volle Förderung bereits für 2008
✓ 200€ Bonus für junge Leute

UNSER ZUHAUSE, UNSERE RENTE

Mietfrei ein Leben lang

LBS
Bausparen der Sparkassen

LBS
Bausparen der Sparkassen

Freie Fahrt! Die neue Förderung fürs eigene Zuhause.

793 € plus Steuervorteile. Jahr für Jahr!

www.lbs-bayern.de
Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.
Sparkassen-Finanzgruppe

seiner individuellen Einkommens- und Wohnsituation aufzeigt, welche finanziellen Vorteile er mit einer Wohn-Riester-Finanzierung erzielen kann. Zusätzlich wurde die Steuerlast in der Auszahlungsphase transparent gemacht. Die hervorragende Nutzungsquote des Online-Angebots (www.eigenheim-renten-rechner.de) bestätigt eindrucksvoll den großen Informationsbedarf in der Öffentlichkeit und die hohe Informationsqualität des Rechners.

Zum Verkaufsstart der zertifizierten LBS-Riester-Produkte am 3. November 2008 machte die LBS Bayern die Haushalte des Freistaats mit Postwurfsendungen auf den neuen Wohn-Riester aufmerksam. In der November-Ausgabe der Zeitschrift „Das Haus“ mit einer Auflage von mehr als zwei Millionen Exemplaren informierten die Landesbausparkassen auf zwölf Extra-Seiten über alles Wissenswerte zur Riester-Förderung für LBS-Bausparen. Die VKF-Mittel und die Plakate in den Sparkassenfilialen und den Außendienstgeschäftsstellen wurden aktualisiert.

Nach dem Verkaufsstart Anfang November 2008 wurden Mailings an Kunden im Bestand des LBS-Außendienstes durchgeführt. Weitere Mailings finden im Frühjahr 2009 statt. Anfang 2009 wurden alle LBS-Kunden mit ihrem Kontoauszug nochmals auf Wohn-Riester hingewiesen. Und in der Beratungssoftware der Sparkassen und des LBS-Außendienstes wurde LBS-Bausparen mit Riester-Förderung ein integraler Bestandteil. Die Information der brei-

ten Öffentlichkeit ist mit dem ersten Abschnitt der Wohn-Riester-Einführung nicht abgeschlossen. Zum 1. April 2009 werden weitere Produkte in den Markt gebracht.

Kampagne wird fortgesetzt

Ab diesem Zeitpunkt können LBS-Kunden die Wohn-Riester-Vorteile auch mit LBS-Vorausdarlehen sowie mit LBS-Bauspar-darlehen aus einer Reihe älterer Tarif-Generationen nutzen. Auch diese Erweiterung des Riester-Produktangebots der

LBS Bayern wird wieder mit einer umfassenden Vertriebs- und Kundeninformationskampagne begleitet. Die LBS Bayern verbucht die Markteinführung ihrer Riester-Produkte als Erfolg. Die frühzeitige Einbindung und Schulung des Vertriebs und die umfangreiche Information der Kunden haben sich ausgezahlt. 2008 konnten bereits rund 10 000 Riester-Verträge abgeschlossen werden. Für 2009 erwartet die LBS Bayern einen Riester-Neugeschäftsanteil von rund 15 Prozent. Das unterstreicht die Bedeutung dieses neuen Geschäftsfelds für die LBS, aber auch für die Sparkassen-Finanzgruppe. ■

Abbildung 4: Eigenheim-Renten-Rechner der LBS

LBS-Bausparen mit Riester-Förderung

Beratungssoftware

Ihr Weg ins Eigenheim mit LBS-Bausparen mit Riesterförderung

Rechnen Sie mit der LBS und dem Staat.

	Kunde	Ehepartner
jährlicher Gesamtbetrag	1.404 €	584 €
Anzahl Sparjahre	15 Jahre	
Summe eigene Sparleistungen*	19.750 €	900 €
Summe Zulagen**	2.310 €	7.860 €
Gesamtguthaben (ohne Zinsen)	21.060 €	8.760 €
Ihr LBS-Bausparvertrag:		
Gesamtguthaben	21.060 €	8.760 €
Bauspardarlehen (Gesamtguthaben x 1,5)	31.590 €	13.140 €
empfohlene Bausparsumme (auf volle Tausend Euro gerundet)	53.000 €	22.000 €
Kapital für die Finanzierung der eigenen vier Wände	75.000 €	

* Sparleistungen, um die vollen staatliche Zulagen zu sichern.
** Kinderzulagen werden bis zum von Ihnen angegebenen Alter des Kindes bei der Berechnung des Bausparvertrages berücksichtigt.

11.03.2009 Task-Force 15 Wohn-Riester Sparkassen-Finanzgruppe