

Bausparen und Bausparkassen 2009

Produktklärung und Verkaufsförderung am Point of Sale

Heinz Panter

In Baden-Württemberg ist Bausparen eine Art Volkssport. So ist es wohl kein Zufall, dass die LBS gerade im Ländle mit der Wohn-Riester-Vertriebsoffensive startete, lange bevor die BaFin entsprechende Tarife zertifizierte. Allerdings ließ sich zunächst nur der LBS-Außendienst für die neuen Produkte begeistern, weil der Bankvertrieb zur Jahresmitte 2008 noch ganz auf Anlageprodukte zur Vermeidung der Abgeltungssteuer konditioniert war. Dies gab der Bausparkasse jedoch Gelegenheit, Marketing, direkte Kundenansprache und technische Unterstützung am Point of Sale zu optimieren, wie der Autor zeigt. (Red.)

Die LBS Baden-Württemberg war beim Wohn-Riester als erste Bausparkasse in Deutschland mit der LBS-Eigenheimrente am Start. Aus gutem Grund, denn für das Bausparen begann mit der Einführung der neuen Förderung ein ganz neuer Abschnitt. Die ersten Erfolge haben sich bereits eingestellt: Insgesamt hat die LBS Baden-Württemberg bis heute rund 12 000 Riester-Verträge über 500 Millionen Euro Bausparsumme vermittelt. Und das Potenzial ist nach oben offen.

Wohn-Riester als Zukunftschance

Seit 2002 wird die private Altersvorsorge in Form einer Geldrente mit Riester-Zulagen gefördert. Mit dem Eigenheimrentengesetz wird die selbst genutzte Immobilie gleichberechtigt in diese staatliche Form der Förderung einbezogen. Damit werden seit 2008 auch Bausparverträge und Wohnbaurdarlehen Riester gefördert.

Wer sich bisher entscheiden musste, ob er Geld für die Altersvorsorge oder für sein Eigenheim spart, kann jetzt mit der LBS-Eigenheimrente staatlich gefördert beides kombinieren. Eine entscheidende Weichenstellung für die Zukunft, denn nach Ansicht von 80 Prozent der Deutschen ist Wohneigentum die ideale Altersvorsorge. Mit Wohn-Riester werden die Karten auf dem Markt für Altersvorsorge-Produkte neu gemischt.

Derzeit haben bundesweit knapp zwölf Millionen der insgesamt rund 38 Millionen förderberechtigten Personen einen Riester-Vertrag abgeschlossen. Somit ist noch nicht einmal ein Drittel des Riester-Potenzials ausgeschöpft. Die

LBS kann hier also zusammen mit den Sparkassen und der BW-Bank noch ein enormes Potenzial heben. Auch bei Sparkassenkunden, die ihr Riester-Produkt außerhalb des Sparkassen-Finanzverbundes abgeschlossen haben, wird Wohn-Riester neue Gesprächsanlässe bieten. Es bestehen somit große Marktchancen für die Sparkassen-Finanzgruppe: Der Riester-Altersvorsorge-Markt kann mit bewährten und bereits gelernten Baufinanzierungs-Produkten bearbeitet werden.

Finanziell kann sich die Eigenheimrente durchaus sehen lassen und mit der „alten“ Eigenheimzulage mithalten: Zum einen läuft die Förderung zeitlich quasi unbefristet. Zum anderen ist sie nicht an Einkommensgrenzen gebunden und kann von jedem potenziellen Baufinanzierer, der zum Kreis der Riester-Berechtigten gehört, genutzt werden – Auszubildende, Schwellenhaushalte, Familien, Paare und Besserverdienende.

Substanzielle Förderung

Der Bausparvertrag ist für die Einbeziehung von Wohn-Riester wie geschaffen. Als einziges Produkt wird er sowohl in der Spar- als auch in der Darlehensphase gefördert. Die Förderung hilft hier also doppelt: Sie unterstützt das Ansparen und senkt später die Finanzierungslast.

Der Autor

Heinz Panter ist Vorsitzender des Vorstands der LBS Landesbausparkasse Baden-Württemberg, Stuttgart/Karlsruhe.

Denn mit jedem zusätzlichen Euro, der angespart wurde oder in die Tilgung fließt, spart der Eigentümer Darlehenszinsen. Das bestätigen auch die Experten der Zeitschrift Finanztest in der Februar-Ausgabe 2009: „Für Hauseigentümer gibt es keine bessere Geldanlage, als Riester-Beiträge und Zulagen in die Tilgung zu stecken. (...) Eine so hohe, sichere Rendite bringt kein Sparvertrag.“

Der Vorverkauf der LBS-Eigenheimrente

Die LBS startete als erste Bausparkasse in Deutschland bereits im Juli 2008 mit dem Vorverkauf ihres Riester-Angebotes, der LBS-Eigenheimrente. So konnten Kunden bereits Mitte 2008 – und nicht erst im November – mit dem Sparen beginnen, um den für sie optimalen, individuellen förderfähigen Betrag im Jahr 2008 leichter zu erreichen. Dennoch mussten sie sich zu diesem Zeitpunkt noch nicht zum Abschluss eines zertifizierten Riester-Vertrags verpflichten.

Die frühe Präsenz am Markt stellte die LBS vor große Herausforderungen. Die gesamte Bausparkasse wurde „riester-tauglich“ gemacht. Besonders herausfordernd waren die Anforderungen an die Bereiche Bausparmathematik, Produktmarketing, EDV und Entwicklung und Training. Zu den wichtigsten Aufgaben zählten:

- Die Entwicklung der LBS-Eigenheimrente mit verschiedenen Produktvarianten inklusive Genehmigungsverfahren.
- Die Einrichtung der datenverarbeitungstechnischen Voraussetzungen, insbesondere die Anforderungen im Hinblick auf das Wohnförderkonto, das die LBS als Anbieter für den Riester-Kunden führt.
- Die kompetente Qualifizierung der kundennahen Abteilungen (Beratungszentrum, Kundenservice), des LBS-Außendienstes und der Verbundpartner.
- Die Erstellung eines umfassenden Schulungskonzepts. Seit Projektstart im Januar 2008 hat ein internes Experten-Trainer-Team rund 120 Schulungstage durchgeführt. Im zweiten Schritt sorgt der geschulte LBS-Außendienst als Multiplikator dafür, das Eigenheimrenten-Know-how optimal auf die Verbundpartner zu übertragen.
- Kick-Off: Auftaktveranstaltung zur LBS-Eigenheimrente für 3 500 Berater

der LBS und Sparkassen/BW-Bank, die das Produkt vermitteln.

Differenziertes Riester-Angebot

Seit November 2008 ist die LBS Baden-Württemberg mit zertifizierten Bausparprodukten am Markt. Diese zeichnen sich grundsätzlich durch die gleichen Merkmale wie die klassischen Angebote aus. Die neuen Varianten wurden lediglich an die Riester-Zertifizierungskriterien angepasst. Aktuell sind vier Riester-Tarifvarianten im Angebot.

Darüber hinaus werden im Rahmen der LBS-Eigenheimrente auch Riester zertifizierte Bauspardarlehen, Altersvorsorge-Darlehen (ohne Bausparvertrag) sowie gemeinsam mit den Sparkassen und der BW-Bank Kombinationsfinanzierungen mit Vor- und Zwischenkrediten angeboten.

Dieses differenzierte Angebot für Sofortfinanzierer, künftige Bauherren und junge Leute unterscheidet die LBS Baden-Württemberg von anderen Anbietern, die oft mit einer einzigen Riester-Variante für alle Zielgruppen am Markt sind. Der frühe Start sowie das umfassende Riester-Portfolio zahlen sich aus.

Der Vertrieb – der LBS-Außendienst, die Sparkassen und die BW-Bank – setzt die seit dem vergangenen Sommer gesammelten Erfahrungen in die Praxis um. Während im letzten Juli in Baden-Württemberg etwa 15 LBS-Riester-Verträge pro Tag verkauft wurden, sind es jetzt zirka 100 täglich.

Im vergangenen Jahr haben in erster Linie die 500 LBS-Handelsvertreter zur LBS-Eigenheimrente beraten, in 2009 setzen die 10 000 aktiven Bausparvermittler in den Sparkassen und der BW-Bank hier auf.

Technische Voraussetzungen

Wir gehen davon aus, dass die LBS-Eigenheimrente in 2009 einen Anteil von 15 bis 20 Prozent des Neugeschäfts nach Bausparsumme ausmachen wird. Die entsprechenden Voraussetzungen in der Datenverarbeitung sind ein Muss für einen erfolgreichen Verkauf. Benutzerfreundliche EDV-Beratungsprogramme zur Eigenheimrente unterstützen die Berater am Point-of-Sale (PoS) in den LBS-Beratungsstellen und Filialen der Sparkassen/BW-Bank.

Als Anbieter von Riester-Produkten führt die LBS Baden-Württemberg die Wohnförderkonten ihrer Riester-Sparer. Auf dem Wohnförderkonto werden die geförderten Tilgungsbeiträge (Zulage und Eigenleistung) und gegebenenfalls der Entnahmebetrag – bei einem Bausparvertrag das Bausparguthaben – erfasst und ab dann mit zwei Prozent jährlich verzinst. Auf diese Summe zahlt der Förderberechtigte nach Eintritt in den Ruhestand Steuern.

Die hierzu notwendigen Prozesse und Systeme mussten von Grund auf neu geschaffen werden. Um sich auf ihre Kernkompetenzen – das Bausparen und die Baufinanzierung – zu konzentrieren, greift die LBS dabei auf die Unterstützung eines erfahrenen Dienstleisters zurück, der die Abwicklung für alle Landesbausparkassen übernimmt.

Von dieser Infrastruktur profitieren auch die Verbundpartner. So entlastet die LBS Baden-Württemberg die Partner von der kompletten Zulagenverwaltung und der Führung des Wohnförderkontos.

Medialer Rückenwind

Als die LBS Baden-Württemberg mit dem Vorverkauf startete, wurden zunächst regionale PR- und Werbemaßnahmen umgesetzt. Seit November 2008 ergänzen bundesweite TV-Spots und Anzeigen das Maßnahmenpaket. Dass die Medien die Bedeutung von Wohn-Riester für die private Altersvorsorge erkannt haben, zeigt das rege Interesse der Redaktionen. Anfragen und Berichterstattung in den Zeitungen, aber auch im Fernsehen nehmen deutlich zu. Im Vordergrund steht die Aufklärung der Leser und Verbraucher. Auch die LBS-Kundenzeitschrift „Das Haus“, die rund 1,8 Millionen Bausparer in ganz Deutschland erhalten, berichtete in ihrer Schwerpunktausgabe im November 2008 ausführlich über das Thema.

Zur Intensivierung der lokalen Marktbearbeitung unterstützt die LBS ihre Verbundpartner und den LBS-Außendienst mit umfangreichen Marketingpaketen und Verkaufsförderungs-Aktionen vor Ort. In diesem Jahr heißt es „Freie Fahrt!“

Ziel des Marketingpaketes ist die Einbindung der LBS-Eigenheimrente in die aktive Ansprache am Point of Sale. Leitsymbol der Aktion ist eine dreifach grüne Ampel als klares Signal für den Kunden: „Mit uns haben Sie freie Fahrt

für die Realisierung Ihrer Wohnwünsche!“ Die Kampagne bietet neben den Standard-Werbemitteln wie Plakaten, Deko-Elementen sowie Anzeigen- und Mailingvorlagen auch ein originelles Berater-Outfit für die Filialmitarbeiter und ein attraktives Gewinnspiel für Kunden.

Schon heute trägt der LBS-Bausparvertrag signifikant dazu bei, den Marktanteil der Sparkassen im Baufinanzierungsgeschäft zu erhöhen. Die Gefahr der Abwanderung von Kunden nach der Erstfinanzierung nimmt durch die Einbindung eines LBS-Bausparvertrags in die Finanzierung deutlich ab.

Konkret heißt das: Mit LBS-Bausparvertrag ist die Abwanderungsquote von der Sparkasse zu einem anderen Institut für eine Anschlussfinanzierung nur halb so hoch wie ohne LBS-Vertrag! Der Bausparvertrag leistet langfristige Kundenbindung. Laut einer aktuellen Untersuchung der renommierten Unternehmensberatung Boston Consulting wird dieser Effekt durch Einbindung eines Riester geförderten LBS-Altersvorsorge-Bausparvertrags (LBS-Eigenheimrente) noch verstärkt.

Die Nähe zum Kunden und das persönliche Gespräch sind in der Immobilienfinanzierung an sich und besonders bei der neuen, beratungsintensiveren Eigenheimrente besonders wichtig. Die LBS und der Sparkassen-Finanzverbund stellen ein flächendeckendes Netz kompetenter Ansprechpartner für die Kunden vor Ort sicher – das zeichnet sie aus.

Wohn-Riester und die LBS-Eigenheimrente sind heute und in Zukunft fester Bestandteil jeder Baufinanzierungsberatung in den rund 2 700 Geschäftsstellen von LBS, Sparkassen und BW-Bank – denn wer die Förderung nicht nutzt, verschenkt bares Geld. ■

Abbildung: Biker Friedhelm ist zufrieden: Dreimal „Grün“ fürs Eigenheim

