

Bausparen 2010

Wohn-Riester – ein Renner, aber kein Selbstläufer

Heinz Panter

Seitdem im November 2008 die ersten Bauspartarife und Baufinanzierungen riesterzertifiziert wurden, erfreuen sich Wohn-Riester-Verträge einer beeindruckend hohen Nachfrage. Aus Sicht der Bausparkassen ist das kaum eine Überraschung, denn die Eigenheimrente ist die einzige Form der Altersvorsorge, die bereits vor Renteneintritt nutzbar ist und die Spar- und Tilgungsleistungen fördert. Trotzdem: Von allein kam der Absatzerfolg nicht. Vielmehr muss der Vertrieb die Kunden aktiv auf Wohn-Riester ansprechen und intensiver beraten, wie der Autor aus den Erfahrungen seines Hauses weiß. (Red.)

Seit 2002 fördert der Staat die private Altersvorsorge in Form einer Geldrente mit Riester-Zulagen. Zunächst startet die Riester-Rente verhalten: Die jährlichen Abschlusszahlen steigen zwar, bleiben aber hinter den Erwartungen zurück. 2008 kommt Bewegung in den Markt: Denn mit der Einführung des Eigenheimrentengesetzes, dem sogenannten Wohn-Riester, gibt es für die Finanzierung von Wohneigentum die gleichen Zulagen und Steuervorteile wie für Geld-Riester-Produkte. Auch Bausparverträge und Wohnbaurdarlehen werden gefördert.

Wohn-Riester auf dem Vormarsch

Die LBS Baden-Württemberg ist zusammen mit der LBS-Gruppe sehr früh am Start: Bereits seit Juli 2008 bietet sie die LBS-Eigenheimrente an, die von den Kunden gut angenommen wird. Entscheidender Vorteil der Immobilie: Eigentümer profitieren bereits mit dem Einzug in die eigenen vier Wände von ihrer Altersvorsorge. Eine Geldrente gibt es dagegen grundsätzlich erst bei Eintritt in den Ruhestand – künftig mit 67 Jahren oder mit deutlichen Abschlägen. Heute besitzen mehr als 13,2 der insgesamt rund 38 Millionen förderberechtigten Bundesbürger einen Riester-Vertrag. 2009 wurden 1,1 Millionen abgeschlossen – davon etwa ein Drittel Wohn-Riester-Verträge.

Der frühe Start am Markt verschaffte der LBS-Gruppe einen Vorsprung, den sie als Marktführer konsequent genutzt hat. Von den 340 000 Wohn-Riester-Verträgen, die 2009 branchenweit in Deutschland abgeschlossen wurden, haben die Landesbausparkassen 180 000 vermittelt. Das entspricht einem Marktanteil beim

Wohn-Riester-Neugeschäft von 53 Prozent. Mit 35 500 Riester-Verträgen trägt die LBS Baden-Württemberg maßgeblich dazu bei.

Bestätigung des Kernnutzens des Bausparens

Letztlich wird die Position der Sparkassen-Finanzgruppe durch den Erfolg von Wohn-Riester gestärkt. Während sich Riester-Versicherungen und -Fondssparpläne – auch aufgrund der Verwerfungen auf den Finanzmärkten – im vergangenen Jahr nicht behaupten konnten, befinden sich Banksparpläne und Riester-Bausparverträge auf dem Vormarsch. Das sorgt für Verschiebungen auf dem Altersvorsorgemarkt. Innerhalb der baden-württembergischen Sparkassen-Finanzgruppe wurden im vergangenen Jahr fast 50 Prozent aller Altersvorsorge-Verträge im Rahmen der LBS-Eigenheimrente platziert. Der Anteil der Sparkassen-Finanzgruppe am Gesamt-Riester-Markt ist in Baden-Württemberg von etwa 30 Prozent in 2008 auf rund 40 Prozent in 2009 gestiegen.

Die Vorteile des Bausparens sind unbestritten: Ein Bausparvertrag bringt Stabilität in jede Finanzierung – und das bis zur letzten Rate. In ihrer März-Ausgabe hat die Zeitschrift Finanztest die sogenannten Kombi-Angebote der Bausparkassen unter die Lupe genommen und

kommt zu dem Schluss: „Die Kombikredite sind inzwischen oft günstiger als vergleichbare Bankdarlehen.“ Die LBS bietet solche Kombinationsfinanzierungen gemeinsam mit den Sparkassen und der BW-Bank mit Laufzeiten von mehr als 20 Jahren an. Das macht die Finanzierung für den Kunden planbar und zinssicher. Bei den meisten Banken ist zu ähnlichen Konditionen lediglich eine Zinsbindung zwischen zehn und 15 Jahren zu haben. Bei der LBS Baden-Württemberg gibt es die günstigen Kombinationsfinanzierungen auch als Riester-Varianten.

Koordinierte Marktbearbeitung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Die Außendienstmitarbeiter der LBS sind die Experten, wenn es um die Eigenheimrente geht. Sie haben die Berater von Sparkassen und BW-Bank im vergangenen Jahr nicht nur intensiv geschult, sondern auch aktiv in der Verkaufspraxis unterstützt. Das zeigt das Gemeinschaftsgeschäft, bei dem der LBS-Außendienst im Auftrag der Sparkassen die Beratung des Kunden übernimmt und den Abschluss tätigt. Mit einem Plus von fast 25 Prozent (1,27 Milliarden Euro) war dieses im vergangenen Jahr sehr hoch.

In Baden-Württemberg war 2009 jeder fünfte neu abgeschlossene LBS-Vertrag ein Wohn-Riester-Vertrag. LBS und Sparkassen/BW-Bank haben im vergangenen Jahr 35 500 Altersvorsorge-Bausparverträge über eine Bausparsumme von 1,4 Milliarden Euro vermittelt. Neben dem frühen Start im Markt liegt ein Grund für diesen Erfolg in dem Angebotsspektrum der LBS-Eigenheimrente, das sich in seiner Breite und Tiefe deutlich vom Markt abhebt.

Gemeinsam zum Abschluss

Zur LBS-Eigenheimrente zählen neben vier Riester-Bauspartarifvarianten die Kombinationsangebote mit Vorfinanzierungs- und Zwischenfinanzierungskrediten sowie die LBS-Altersvorsorgedarlehen. Denn auch wer ohne Bausparvertrag finanzieren möchte, ist bei der Landesbausparkasse richtig. Mit dem LBS-Altersvorsorgedarlehen, einem riesterzertifizierten Immobiliendarlehen, können Eigentümer direkt mit der Finanzierung starten und dabei vom Wohn-Riester profitieren. Für die LBS Baden-Württemberg ist die Eigenheimrente eine große Chance, sich auf dem Markt für Altersvorsorgeprodukte zu positionieren. Für die Vermittler bedeutet dies gleichzeitig eine deutlich höhere Komplexität.

Der Autor

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

Neben den Verkaufsaktivitäten standen insbesondere im ersten Quartal 2009 für die rund 500 LBS-Verkäufer und 10 000 aktiven Bausparvermittler in den Sparkassen und der BW-Bank noch eine Vielzahl von Schulungen zur LBS-Eigenheimrente auf dem Programm. Der Fortschritt der Seminare lässt sich an den Umsätzen regelrecht ablesen: Von pro Tag 15 vermittelten LBS-Altersvorsorge-Bausparverträgen im Juli 2008 ist diese Zahl auf über 200 im Dezember 2009 angewachsen – und das nur in Baden-Württemberg.

Das „Jahr 1“ im Vertrieb der LBS-Eigenheimrente

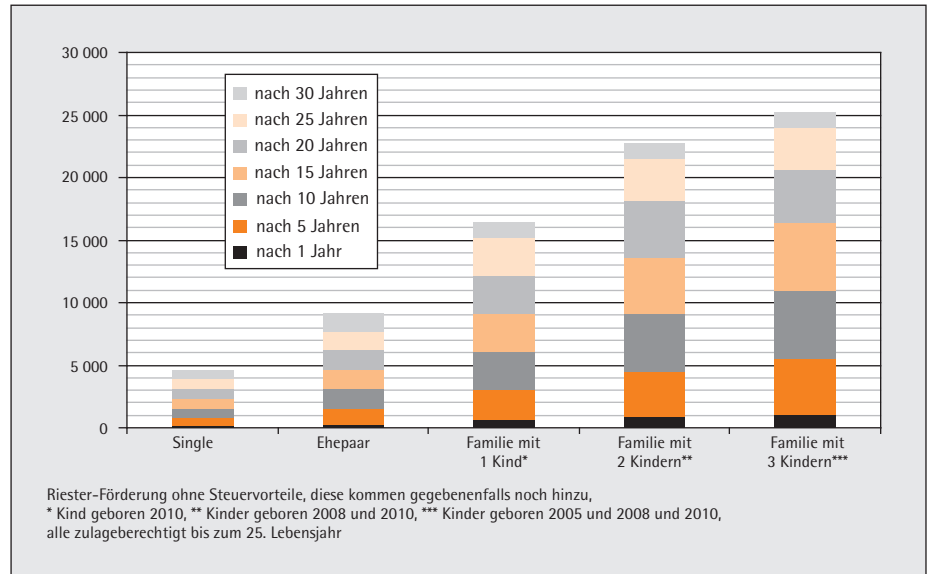
Die bisherigen Erfahrungen zeigen: Die Kundengespräche verlaufen bei einer Wohn-Riester-Beratung anders als beim klassischen Bausparvertrag, auf den beispielsweise die vermögenswirksamen Leistungen fließen. Altersvorsorge ist ein nachhaltiges Thema und beim Erwerb von Wohneigentum geht es meist um die größte Investition eines Privathaushalts.

- **Längere Laufzeiten – starke Kundenbindung:** Der Wohn-Riester bedeutet für Bausparer bei der Wohneigentumsfinanzierung eine erhebliche Entlastung. Schließlich ist der Bausparvertrag das einzige Produkt, das sowohl in der Spar- als auch in der Darlehensphase gefördert wird. Die Förderung erhöht das Eigenkapital und entlastet bei der Tilgung. Da keine Einkommensgrenzen gelten, können Bausparer über Jahrzehnte profitieren – vom Abschluss eines Vertrags, beispielsweise mit 16 Jahren, bis zum Eintritt in den Ruhestand. Das ist eine lange Zeit. Und genau dieser Vorteil führt dazu, dass die Entscheidung für den Riester-Vertrag vom Kunden gründlich durchdacht wird. Hier sind die kompetente Aufklärung und Beratung durch den LBS-Spezialisten gefragt. Der „Lohn“: eine praktisch lebenslange Kundenbindung.

- **Mehrere Verträge:** Jeder Förderberechtigte braucht einen eigenen Vertrag. So schreibt es das Gesetz vor. In der Praxis heißt das, bei einem Ehepaar, das für ein gemeinsames Eigenheim spart, muss jeder Partner einen Riester-Vertrag auf seinen Namen abschließen. Das gilt auch, wenn ein Partner nicht berufstätig ist. Dann ist dieser in der Regel mittelbar förderberechtigt und kann schon bei geringer Eigenleistung die volle Förderung erhalten.

- **Kompetente Beratung:** Die Beratung zur Eigenheimrente ist komplex. In der

Wohn-Riester-Förderung im Zeitverlauf (Angaben in Euro)



Folge sind nicht nur mehr Termine bis zum Abschluss notwendig, sondern auch das einzelne Gespräch nimmt mehr Zeit in Anspruch. Die Kunden nehmen sich diese Zeit gerne. Das zeigt eine aktuelle Befragung, bei der die LBS Baden-Württemberg 5 000 Kunden, die einen LBS-Altersvorsorge-Vertrag besitzen, zum Beratungsprozess und zu ihrer Motivation zum Abschluss befragt hat. Die Gesprächsdauer von durchschnittlich 45 Minuten wird von über 90 Prozent als zeitlich angemessen betrachtet. Von selbst informieren sich die Kunden in der Regel allerdings nicht. Der Impuls für die Wohn-Riester-Beratung geht in den meisten Fällen vom Verkäufer aus.

- **Mietfrei wohnen als Ziel:** Gut die Hälfte der Befragten wohnt noch zur Miete, zwei Drittel von ihnen haben den Riester-Bausparvertrag abgeschlossen, um eine Immobilie zu erwerben. Die Bausparsummen bei der LBS-Eigenheimrente sind entsprechend hoch – im Durchschnitt 40 000 Euro. Etwa zehn Prozent der Kunden, die bereits Wohneigentümer sind, wollen ihr Eigenheim mit dem Riester-Bausparvertrag zum Renteneintritt entschulden.

- **Nachgelagerte Besteuerung wird akzeptiert:** Die nachgelagerte Besteuerung ist in der Beratungspraxis keine große Hürde. Sie ist durch die Geldprodukte bekannt und wird als Teil von Riester akzeptiert. Der Kunde füllt einmal einen Dauerzulaganantrag aus, den Rest erledigt der Berater. Anschließend muss der Bausparer ihn lediglich bei Änderungen informieren, beispielsweise bei Heirat oder wenn sich das Gehalt ändert. Die LBS Baden-Württemberg

führt auch die Wohnförderkonten ihrer Riester-Sparer.

Die Verwendungsmöglichkeiten im Rahmen von Riester, die sich aus dem Ziel der Altersvorsorge-Förderung ergeben, erweisen sich hingegen in der Praxis manchmal als „Pferdefuß“. Viele Immobilienbesitzer bemängeln, dass es für Renovierungs- und Energiesparmaßnahmen derzeit keine Riester-Zulagen gibt. Möglicherweise kommt es noch zu Verbesserungen, aber hier ist zunächst auf andere Förderwege zu verweisen wie zum Beispiel Wohnungsbauprämie, Arbeitnehmersparzulage oder vermögenswirksame Leistungen vom Arbeitgeber.

Zukunft im eigenen Zuhause

Im laufenden Jahr kommt es auf die flächendeckende Vermittlung der LBS-Eigenheimrente in ganz Baden-Württemberg an. Ziel ist es, dass die Vertriebs-schienen LBS-Außendienst, Sparkassen und BW-Bank die Vermittlungen der LBS-Eigenheimrente jeweils im Eigengeschäft erhöhen. Insbesondere bei konkreten Baufinanzierungen sollte Wohn-Riester verstärkt integriert werden. In den etwa 2 700 Geschäftsstellen von LBS, Sparkassen und BW-Bank in Baden-Württemberg müssen die Vorteile von Wohn-Riester und LBS-Eigenheimrente zur Selbstverständlichkeit in jedem Beratungsgespräch werden. Denn die Riester-Förderung ist substanziell. Für mehr als die Hälfte der Kunden, die von der LBS befragt wurden, war die Förderung das Hauptmotiv für den Abschluss ihres Riester-Bausparvertrags. Wer die Förderung nicht nutzt, verschenkt bares Geld! ■