

Schwerpunkt Bausparen

Außerkollektive Darlehen als Deckung für Pfandbriefe – Vertriebs- und Prozessanforderungen

Außerkollektive Kredite bestimmen heute das Darlehensgeschäft der Bausparkassen. Refinanziert werden diese in der Regel aus der Trägheitsmasse. Doch auch Pfandbriefe, emittiert über den Mutterkonzern, bieten sich nach den Erfahrungen des Autors als Alternative an. Dieser Weg hat für BHW den Charme, dass die Postbank ihren Deckungsstock optimieren und dadurch Pfandbriefe günstiger platzieren kann. Im Gegenzug partizipiert die Bausparkasse an der günstigeren Refinanzierung der Gruppe im ungedeckten Bereich. Dafür müssen jedoch die internen Prozesse angepasst und der Vertrieb technisch unterstützt werden. (Red.)

Banken und Bausparkassen, die die Wohnwünsche der Deutschen finanzieren, bewegen sich in einem Spannungsfeld verschiedener Interessenlagen. Auf der einen Seite stehen die wachsenden Ansprüche der Kunden und Vertriebspartner an Servicequalität und Bearbeitungsgeschwindigkeit sowie an günstige Kreditkonditionen. Auf der anderen Seite wird es zunehmend schwieriger, mit dem Baufinanzierungsgeschäft Erträge zu erzielen. Denn die Gewinnspannen im Kreditgeschäft schmelzen. Der Abstand zwischen Refinanzierungskosten und Kreditzinsen – dem Bank- und Kundenzins – hat sich deutlich verringert. Die Ursache für diesen Margenverfall sind stark gestiegene Zinsen, die Banken am Kapitalmarkt für ihre Refinanzierung zahlen müssen. Gleichzeitig tobt ein heftiger Kampf um die Kunden in der Baufinanzierung. In diesem verschärften Wettbewerb kann der Zinsanstieg bei den Refinanzierungskosten nur zu einem kleinen Teil auf den Kundenzins umgelegt werden. Entsprechende Einbußen in der Marge sind die Folge.

Die BHW Bausparkasse AG hat sich frühzeitig von diesem Margendruck befreit

und ihre Neugeschäftssteuerung modifiziert. Zur Senkung der Refinanzierungskosten konzentriert sich das Unternehmen auf deckungsstockfähiges Neugeschäft und verhält sich in der Preisgestaltung weniger aggressiv als verschiedene Wettbewerber. Diese Konzentration auf deckungsstockfähiges Geschäft erleichtert der BHW Bausparkasse die Refinanzierung über Pfandbriefe, die im Konzernverbund im Wesentlichen über die Postbank erfolgt.

Vorteile durch ein Refinanzierungsregister

Angesichts der Umwälzungen an den Kapitalmärkten hat sich das deutsche Pfandbriefsystem bewährt. Wer einen deutschen Pfandbrief auf Basis eines privaten Wohnungsbaukredits erwirbt, erwartet eine hohe Werthaltigkeit und Krisensicherheit. Eine Subprime-Krise wie in den Vereinigten Staaten oder eine Immobilienblase wie in Spanien hat es genau aus diesem Grund in Deutschland nicht gegeben. Daher hält die Postbank an diesem System fest und ermöglicht so auch der BHW Bausparkasse, ihren Kunden und Vertriebspartnern attraktive Baufinanzierungsangebote in einem gesunden Kosten-Ertrags-Verhältnis bieten zu können.

Die BHW Bausparkasse nutzt zur Refinanzierung ihrer außerkollektiven Darlehen über Pfandbriefe heute vorrangig das Durchleitkreditverfahren und das Refinanzierungsregister. Dabei wird das BHW-Baufinanzierungsgeschäft entsprechend den Konzern-Vorgaben in den Deckungsstock der Postbank geleitet, die auf dieser Grundlage Pfandbriefe aus-

gibt. Die Postbank stellt im Gegenzug der BHW Bausparkasse Finanzierungsbedingungen über eine Mischkalkulation für gedecktes und ungedecktes Geschäft zur Verfügung.

Dabei bietet die Nutzung des kostengünstigen Refinanzierungsregisters, das die BHW Bausparkasse nach den Neuerungen im deutschen Pfandbriefgesetz (PfandBG) nun selbst führen kann, erhebliche Refinanzierungsvorteile. Diese Vorteile stärken die Wettbewerbsfähigkeit der Bausparkasse bei der Konditionierung der Finanzierungsangebote, die das Unternehmen ihren Vertriebspartnern zur Verfügung stellen kann. Gleichzeitig stärken diese Refinanzierungsvorteile die Ertragskraft des Unternehmens.

Ziel der BHW Bausparkasse ist es daher, möglichst viel deckungsstockfähiges Geschäft hereinzuholen. Damit erhöhen sich die Anforderungen an die Vertriebs- und Kreditprozesse. Denn die Deckungsstockfähigkeit außerkollektiver Darlehen bedingt eine zwingende Berücksichtigung entsprechender Vorgaben aus dem PfandBG inklusive der Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV) und aus dem Kreditwesengesetz (KWG). Wer außerkollektive Darlehen als Deckung über Pfandbriefe nutzen möchte, steht also vor der Aufgabe, die Anforderungen des PfandBG und des KWG in die Vertriebsaktivitäten und in das Kreditprocessing einzubinden, dabei aber gleichzeitig den wachsenden Serviceanforderungen der Kunden und Vertriebspartner gerecht zu werden.

Deckungsstockfähigkeit versus Serviceanforderungen

Für die BHW Bausparkasse war es bei der Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen für die Deckungsstockfähigkeit außerkollektiver Darlehen besonders wichtig, die Zusagegeschwindigkeit bei der Kreditantragsbearbeitung nicht zu beeinträchtigen, sondern sie möglichst weiter zu optimieren. Mit Investitionen in die Weiterentwicklung des Front-Ends für die Vertriebspartner und einer voll

Der Autor

Dieter Pfeiffenberger

Vorsitzender des Vorstands,
BHW Bausparkasse AG, Hameln



automatisierten Kreditbearbeitung hat BHW nunmehr die vollständige Prozessabwicklung von der Betreuung der Vertriebspartner über die Vertrags- und Bestandsbearbeitung bis zur pfandbrieffähigen Aufbereitung der Darlehen effizient aufgestellt.

Dabei nutzen die BHW-Vertriebspartner die Software BauFi-Online XL, kurz: BOXL. Bereits im Kundengespräch gibt der Berater selbst die Angaben für den Kreditantrag in das Programm ein, das sich alle weiteren relevanten Kunden- und Objektdaten, auch die Schufa-Auskunft, über Schnittstellen hinzulädt. Eine erste BelWertV-konforme Bewertung des Objektes und Kennzeichnung als potenzielles deckungsstockfähiges Darlehen findet statt. Ist dies abgeschlossen, werden alle Parameter für die Kreditentscheidung unmittelbar auf Basis der im System hinterlegten Kreditvergaberichtlinien geprüft – ohne dass ein weiterer Mitarbeiter tätig werden muss.

Nach der positiven Prüfung liefert BOXL sofort einen vollständigen druckfertigen Kreditvertrag einschließlich aller erforderlichen Anlagen. So erhält der Kunde den unterschrittsreifen Vertrag noch während des Beratungsgesprächs. Stellt das System fest, dass einzelne Sachverhalte zusätzlich geprüft werden müssen, wird der Antrag mit den entsprechenden Hinweisen an die Mitarbeiter im BHW Kreditcenter weitergeleitet. Nach Klärung der offenen Punkte setzt sich die Kreditbearbeitung automatisiert fort, sodass der Darlehensvertrag auch in diesen Fällen sehr schnell vorliegt, in der Regel innerhalb von 48 Stunden.

Standards für Vertriebspartner

Um Kunden und Vertriebspartnern diese Zusagegeschwindigkeit und damit ein verlässliches Serviceversprechen garantieren zu können, führt die BHW Bausparkasse die nach BelWertV vorgeschriebene Wertermittlung für deckungsstockfähiges Darlehensgeschäft mithilfe gesondert qualifizierter Mitarbeiter nachgelagert aus. Damit bleiben die Kreditzusageprozesse schlank und die nach BelWertV ohnehin erforderliche organisatorische Trennung zwischen Wertfestsetzung/Kreditentscheidung und der Wertermittlung der Objekte wird vollumfänglich eingehalten.

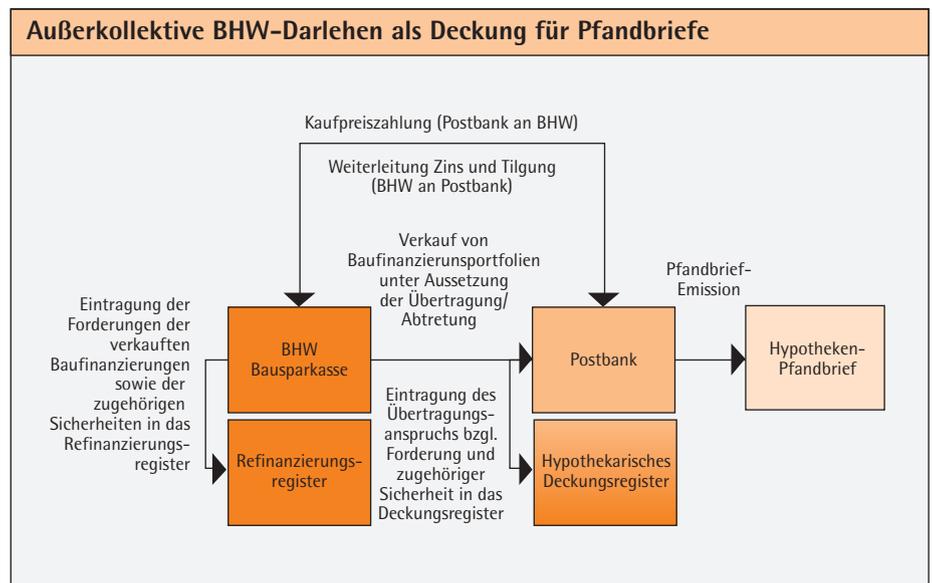
Schnelle Wege und ein perfekter Service – die gesetzlichen Anforderungen an die Deckungsstockfähigkeit außerkollektiver

Darlehen zur Refinanzierung über Pfandbriefe sind kein Hemmnis für eine klare Kunden- und Vertriebsorientierung im Baufinanzierungsgeschäft. Neben den Investitionen in das Vertriebs-Front-End und die IT-Systeme und mit einer neuen Effizienz im Kreditprocessing hat die BHW Bausparkasse bei der Modifizierung ihrer Neugeschäftssteuerung besonderes Augenmerk auf eine transparente Kommunikation und Wissensvermittlung gegenüber ihren Vertriebspartnern gelegt.

Mit der Anwendung der BelWertV hat sich beispielsweise das Anforderungsprofil für die einzureichenden Objektunterlagen bei einer Finanzierung deutlich erhöht. Aus den gesetzlichen Vorgaben und

mehr allein der Preis, sondern eine kompetente Beratung mit verlässlichen Servicezusagen.

Dennoch dürfte der für die Kunden positive Konkurrenzdruck im Baufinanzierungsmarkt anhalten. Der Wettbewerb wird sich weiter verstärken und damit der Trend zu geringeren Margen fortsetzen. Denn die Banken und Bausparkassen in Deutschland konzentrieren sich wieder zunehmend auf die Baufinanzierung. Es ist die Besinnung auf das Brot- und Buttergeschäft, die Kreditvergabe. Auch die anstehende Reform der Eigenkapitalanforderungen für Banken, Basel III, lässt Finanzinstitute verstärkt in die Baufinanzierung drängen. Denn Basel III zwingt



aus den BHW-eigenen Richtlinien wurden klare Standards für die Qualität des Neugeschäfts entwickelt, die heute Maßstab für jeden Vertriebspartner im Baufinanzierungsgeschäft sind. Zudem lässt sich mit zusätzlichen Anreizen die Einhaltung der Anforderungen an die Qualität des Geschäfts attraktiv gestalten.

Refinanzierung über den Pfandbrief

Die BHW Bausparkasse hat 2010 Baufinanzierungen in einem Volumen von insgesamt rund 5,3 Milliarden Euro zugesagt. Mit diesem Kreditvolumen ist die Bausparkasse eine der führenden Adressen im deutschen Baufinanzierungsmarkt. Dieser Erfolg zeigt, dass das Zusammenspiel von marktgerechten Finanzierungskonditionen und hoher Darlehensqualität auch von den Kunden angenommen wird. Für sie zählt bei der Auswahl des Finanzierungspartners nicht

die Banken zu einem effizienten Umgang mit knappem Eigenkapital. Und für Baufinanzierungen ist verhältnismäßig wenig Eigenkapital vorzuhalten, weil hier den Krediten werthaltige Sicherheiten gegenüberstehen.

In diesem umkämpften Baufinanzierungsmarkt mit dem Spannungsfeld zwischen Unternehmens- und Kundenbeziehungswise Vertriebsinteressen hat die BHW Bausparkasse einen erfolgreichen Weg eingeschlagen. Primäres Ziel im Baufinanzierungsneugeschäft des Unternehmens ist die Deckungsstockfähigkeit der Darlehen. Das ermöglicht eine günstige Refinanzierung der außerkollektiven Darlehen über den Pfandbriefmarkt und dabei insbesondere die Nutzung der Vorteile des kostengünstigen Refinanzierungsregisters. Entsprechend kann das Unternehmen den BHW-Vertriebspartnern und Kunden konkurrenzfähige Baufinanzierungskonditionen anbieten, die bei auskömmlichen Margen die Ertragskraft des Unternehmens stärken.