

Private Wohnungsbaufinanzierung

„Die ersten Erfahrungen mit dem variablen Tarif sind durchaus positiv“

Niedrige Zinsen dank einer politisch motivierten Geldpolitik, hohe regulatorische Anforderungen, große Herausforderungen für den Vertrieb und die Technik durch die zunehmende Digitalisierung: In diesem Umfeld müssen sich die Bausparkassen nun schon seit einigen Jahren bewegen. Für den Marktführer Schwäbisch Hall zahlt sich aus, dass frühzeitig mit einem Kosten- und Ertragsprogramm gegengesteuert wurde. Sonst würden auf einen Fünfjahreszeitraum betrachtet 900 Millionen Euro in der GuV fehlen, wie der Vorstandsvorsitzende im Redaktionsgespräch erläutert. Trotz des verhaltenen Ausblicks und der vielfältigen Diskussionen um die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells Bausparkasse bleibt Reinhard Klein aber optimistisch. Denn das Produkt sei gut, die Flexibilität der Branche gegeben und das Bedürfnis der Menschen nach Wohneigentum ungebrochen. Allerdings, so der kritische Blick auch auf die eigene Darbietung, könne man noch vieles besser machen, müsse man den eigenen Wert und Nutzen aktiver herausstellen, als das in der Vergangenheit geschehen ist.

Red.

I&F Herr Klein, als Sie vor gut zwei Jahren zurück zu Schwäbisch Hall kamen, haben Sie sehr schnell einen Umbau- und Anpassungsprozess angestoßen, weil Sie überzeugt waren, dass das Umfeld sich spürbar verändern werde: Wie zufrieden sind Sie mit dem bislang Erreichten?

In der Tat haben wir uns früh mit dem Thema sinkender Zinsen auseinandergesetzt. Als Konsequenz wurde ein Programm auf den Weg gebracht, das aus Kosten-, aus Ertrags- und aus neuen Produktkomponenten besteht. Dieses Programm ist sehr erfolgreich. Auf einer Fünfjahresbetrachtung wurde ein Volumen von rund 900 Millionen Euro in der GuV gehoben, im Schnitt etwa 180 Millionen Euro pro Jahr. So wurden rote Zahlen vermieden und uns ist eine Stabilisierung auf der Ergebnisseite gelungen. Nun können von dieser Basis aus Maß-

nahmen erarbeitet werden, mit denen wir uns im bestehenden Umfeld wieder langsam nach oben arbeiten wollen. Von daher bin ich zufrieden mit dem bislang Erreichten.

I&F Das heißt, Sie hätten fast 900 Millionen Euro verloren, wenn Sie nicht gehandelt hätten?

In der Tat, auf Fünfjahresbasis und bei einer IFRS-Betrachtung.

I&F Welches waren die wesentlichen Maßnahmen?

Zunächst haben wir 75 Millionen Euro an Kosten pro Jahr eingespart, sowohl bei den Sach- als auch den Personalkosten. Auf der Ertragsseite haben wir einerseits Tarife an das Umfeld angepasst und zum anderen die Politik für das Anlagevolumen in Höhe von 25 Milliarden Euro leicht modifiziert. Beide Maßnahmen helfen dem Zinsergebnis. Daneben gab es Eingriffe bei den Vertriebskosten und Maßnahmen im Bausparbestand.

I&F Wie läuft das Jahr 2016, wie schlagen sich das Marktumfeld und Ihre Maßnahmen in den Zahlen nieder?

Insgesamt gehe ich in diesem Jahr von einem leichten Rückgang des Gesamtmarktes Bausparen und einem weiteren Anstieg der Baufinanzierungen aus. Ich

rechne für unser Haus mit einem geringeren Neugeschäftsvolumen im Bausparen. Unser Baufinanzierungsgeschäft wird sich trotz des Marktwachstums in etwa auf Vorjahresniveau bewegen, da wir die Risikoschraube etwas angezogen haben. In unserem Ergebnis spiegeln sich vor allem die niedrigen Zinsen wider. Wir gehen derzeit von einem unter dem Vorjahr liegenden Gesamtergebnis aus.

I&F Sie sagten, das Programm sei im Wesentlichen abgeschlossen und Sie wollen sich nach oben arbeiten: Was kommt nun, wo sind die Stellschrauben, an denen Sie nun drehen wollen?

Auch das ist wieder eine ganze Fülle an einzelnen Themen. So schauen wir uns natürlich weiterhin die Tarife an, wo es noch Optimierungspotenzial auf der Zins- sowie auf der Gebührensseite gibt. Schwäbisch Hall hat kürzlich einen variablen Tarif eingeführt. Das gibt uns mehr Bewegungsfreiheit bei der Anpassung an Marktgegebenheiten. Die ersten Erfahrungen sind durchaus positiv. Wenn das so weiterläuft, ist das sicherlich ein Thema, mit dem wir uns intensiver beschäftigen werden. Und natürlich werden wir uns auch weiterhin mit rechtlich zulässigen Bestandsmaßnahmen auseinandersetzen.

Parallel dazu soll gemeinsam mit der genossenschaftlichen Primärstufe das Baufinanzierungsgeschäft vorangetrieben werden. Der Markt boomt und verzeichnete im vergangenen Jahr ein Wachstum von 22 Prozent. Stand heute nehmen wir als Bausparkasse vor allem das kleinteilige und das langlaufende Geschäft in die Bücher, in den anderen Feldern bewegen sich primär die Volks- und Raiffeisenbanken. Unser Ziel ist es, Optimierungspotenzial in der gesamten Finanzgruppe gemeinsam zu heben und die Arbeitsteilung in diesem Sinne zu verfeinern.

Und zu guter Letzt gibt das neue Bausparkengesetz den Instituten breitere Möglichkeiten, beispielsweise bei der Refinanzierung über Pfandbriefe. Auch das werden wir uns intensiv anschauen.

Zur Person



Reinhard Klein

Vorsitzender des Vorstands,
Bausparkasse Schwäbisch Hall AG,
Schwäbisch Hall

I&F Profitiert von dem variablen Tarif nur die Bausparkasse oder auch der Kunde?

Natürlich haben beide Seiten ihre Vorteile. Sinn des Bausparens ist es, dass der Kunde nach der Ansparphase einen Anspruch auf ein günstiges Darlehen hat. Angesichts der derzeitigen Niedrigzinsen ist der Zins bei allen Sparprodukten aber unattraktiv, was viele Kunden von einem Sparvertrag abhält. Die Komponente des Tarifs, dass steigende Zinsen am Kapitalmarkt zu steigenden Guthabenzinsen führen, erhöht natürlich die Attraktivität des Angebots. Das gibt uns als Bausparkasse wiederum eine größere Refinanzierungssicherheit, weil die Gefahr sinkt, dass Bausparer ihre Verträge bei steigenden Zinsen kündigen. Darüber hinaus sichert ein solch flexibler Tarif das Kollektiv, da neben dem Guthaben- eben auch der Darlehenszins gestiegen ist.

I&F Was sind insgesamt die größten Herausforderungen in den kommenden Jahren für die Bausparkassen?

Die bekannten drei: niedrige Zinsen, hohe regulatorische Anforderungen und der Trend zur Digitalisierung. Ich denke, mittlerweile wissen alle, dass die Geldpolitik der EZB kein vorübergehendes Phänomen ist, sondern uns noch eine ganze Weile begleiten wird. Auch die regulatorischen Anforderungen werden sicherlich nicht geringer werden. Es muss viel Eigenkapital vorgehalten werden.

Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie beispielsweise schränkt Vertriebsmöglichkeiten ein und erhöht den bürokratischen Aufwand und auch Zinsänderungsrisiken werden deutlich schärfer beobachtet als noch vor einigen Jahren.

Mit Blick auf die Digitalisierung stellt sich zunächst die Herausforderung der meist schon etwas älteren IT. Hier muss erheblich investiert werden. Sonst wird man die Möglichkeiten, die sich durch die Digitalisierung bieten, nicht nutzen können. Wir gehen dieses Thema gerade offensiv an.

I&F Das Versprechen der Bausparkassen an die Kunden, sich heute günstigere Darlehenszinsen als

in der Zukunft zu sichern, funktioniert nur, wenn die Zinsen steigen. Glauben Sie an steigende Zinsen?

Ich glaube gar nichts mehr. Spaß beiseite. Kurzfristig denke ich, müssen wir mit weiterhin niedrigen Zinsen rechnen. Aber es gibt viele Unwägbarkeiten. Denken Sie nur an die Wahlen in den USA oder in Frankreich, an die ungewisse Zukunft Großbritanniens mit dem drohenden Austritt der Schotten, an die zahlreichen Konflikte rund um Europa herum. Da wage ich keine Prognose über einen längeren Zeitraum. Hätten Sie mich vor fünf Jahren gefragt, ob wir heute negative Zinsen bei zehnjährigen Bundesanleihen sehen würden, hätte ich damals sicherlich gesagt: niemals.

„Ziel ist es, das Optimierungspotenzial in der gesamten Finanzgruppe gemeinsam zu heben und die Arbeitsteilung in diesem Sinne zu verfeinern.“

I&F Sind Fintechs eine Bedrohung für Schwäbisch Hall, für die Bausparkassen insgesamt?

Sicherlich müssen wir die Entwicklungen, die sehr schnell voranschreiten, im Auge behalten. Das gilt beispielsweise für das Peer-to-Peer-Lending über Crowdfunding oder Plattformen im Internet.

Aber ich habe noch nichts gesehen, wo ich den Eindruck hatte, dass das kurzfristig das Geschäftsmodell der Bausparkassen komplett infrage stellen würde. Eine Baufinanzierung ist für die meisten Menschen immer noch eine der wichtigsten finanziellen Entscheidungen im Leben. Der Trend ist, sich im Internet zu informieren und Konditionen zu vergleichen, um dann trotzdem in die persönliche Beratung zu gehen.

„Beim Thema Baufinanzierungsplattformen kann man sich als Bausparkasse noch stärker positionieren.“

Ein Stück weit anders müssen wir das Thema Baufinanzierungsplattformen sehen. Hier kann man sich als Bausparkasse noch stärker positionieren. Aber insgesamt sind die Themen beherrschbar, denn wir müssen nicht das gesamte Geschäftsmodell verändern, sondern es mit Energie und Engagement an die veränderten Rahmenbedingungen anpassen.

I&F Wie erklären Sie es sich, dass das Image des Bausparens

durch die Kündigungen leidet, die Bankenaufsicht sich durchaus skeptisch äußert und manche Medien Ihrer Branche die Zukunftsfähigkeit in einem solch harten Umfeld mit solchen Zinsbedingungen absprechen, sich die Kunden nicht beirren lassen und weiterhin emsig Bausparverträge abschließen?

Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Menschen. Und die niedrigen Zinsen führen dazu, dass viele Verbraucher sich mit dem Thema Immobilie beschäftigen, weil Anlagealternativen fehlen. Fakt ist, das Thema Bauen und Wohnen boomt.

Fakt ist aber auch, dass die Verbraucher künftig durch regulatorische Vorgaben wie beispielsweise die Wohnimmobilienkreditrichtlinie mehr Eigenkapital brauchen werden. Das macht ein kleiner Teil der Kundschaft über andere Anlageformen, aber der Großteil nutzt das Bausparen. Bislang haben wir keine Probleme, unseren Kunden diese Vorzüge der Bildung von Eigenkapital über einen Bausparvertrag und die Aussicht auf ein günstiges Darlehen in Zukunft zu erklären.

Aber man darf die Kraft und Macht der Presse nicht unterschätzen. Eine dauerhaft negative Berichterstattung wird auch zu einem kritischeren Verhalten der Verbraucher führen.

I&F Aber ist nicht der außertarifliche Anteil nicht nur bei Ihnen, sondern fast allen Bausparkassen deutlich höher als der tarifliche? Die Menschen wollen doch jetzt das Darlehen und nicht noch jahrelang warten und sparen.

In der Tat ist der Anteil der Menschen, die jetzt bauen und wohnen wollen, höher als in Zeiten höherer Zinsen. Aber dennoch benötigt jeder Kunde Eigenkapital. Und das muss angespart werden.

I&F Würden Sie sich mitunter mehr Unterstützung durch die Politik wünschen, wenn Bausparen doch manche Probleme auf den Wohnungsmärkten lösen könnte?

Indirekt hat das Bausparen diese Unterstützung, denn durch Aussagen der Bundesregierung zu Wohnungsnot und

den Bedürfnissen von mittelgroßen und Schwellen-Haushalten, ebenfalls Wohnungseigentum zu bilden, kommt Druck in das Thema. Es liegt aber auch an den Instituten selbst, aktiver zu werden. Beispielsweise gibt es mehr als 30 Millionen Bürger in Deutschland, die zum Erhalt der Wohnungsbauprämie berechtigt sind. Bei weitem nicht alle nutzen dies. Themen wie diese können sicherlich noch besser herausgestellt und in der Kundenberatung besser genutzt werden.

I&F **Verkaufen sich die Bausparkassen also unter Wert derzeit?**

Absolut haben sich die Dinge gegenüber vor fünf Jahren natürlich verändert – drei Prozent Guthabenverzinsung sind besser als 0,1 Prozent. Relativ zu anderen Sparprodukten betrachtet stehen die Bausparkassen mit ihrem Produkt noch sehr gut da, denn es gibt wie gesagt keine Alternative. Davon müssen wir die Kunden überzeugen.

„Wenn es rechtlich zulässig ist, sind wir als Vorstand verpflichtet, die Ertragskraft und das Kollektiv zu schützen.“

I&F **Sie sind trotz der widrigen Umstände und der Unkenrufe ziemlich optimistisch.**

Ich bin deswegen optimistisch, weil die Bausparkassen ein Portfolio an Produkten anbieten, welches vom Markt nachgefragt wird. Ich habe vorher schon auf das stolze Plus im Baufinanzierungsmarkt verwiesen; pro Jahr müssten weit mehr als 400 000 Wohnungen gebaut werden, um den Bedarf zu befriedigen.

Der Markt für energetische Sanierung wächst ebenso wie die Finanzierung von altersgerechten Umbauten, der Wunsch der Menschen nach den eigenen vier Wänden und die Flucht in Sachwerte mangels Alternativen ist überall spürbar – wie könnte man da pessimistisch sein? Die Nachfrage ist da, was gelingen muss, ist unsere Produkte in diesem Markt bestmöglich zu platzieren und die eigene Betriebswirtschaft im Auge zu behalten.

I&F **Stichwort Kündigung von Altverträgen, Ihre Einschätzung zu diesem öffentlich sehr brisanten Thema?**

Jede Kündigung tut weh. Aber wenn es rechtlich zulässig ist, sind wir als Vorstand verpflichtet, die Ertragskraft und das Kollektiv zu schützen. Im Schnitt sind die Verträge, die bei Schwäbisch Hall von Bestandsmaßnahmen betroffen sind, mehr als 20 Jahre alt.

I&F **Was erwarten Sie sich von dem anstehenden BGH-Urteil?**

Rechtssicherheit im Bereich der Kündigungen von Verträgen, die seit mehr als zehn Jahren zuteilungsfähig sind.

I&F **Wie beurteilen Sie die Rolle der BaFin? Immerhin sind all die Tarife, um die es bei den Kündigungen geht, von der Bausparaufsicht auf Risikotragfähigkeit und Zukunftstauglichkeit geprüft?**

Das zeigt einfach nur, dass derzeit Rahmenbedingungen herrschen, die von niemandem vorausszusehen waren – auch nicht von der Aufsicht. Der aktuelle Niedrigzins ist ein politischer Zins. Wenn die alte Faustformel „Zins im zehnjährigen Bereich ist gleich Wirtschaftswachstum plus Inflation“ noch gelten würde, lägen die Zinsen bei mindestens 1,3 bis 1,4 Prozent. Da würde niemand über Vertragskündigungen nachdenken.

I&F **Zur Tarifpolitik generell: Variable Tarife sind eine Möglichkeit, die Sie gerade testen. Was darf ich mir noch an Ideen vorstellen, wie Sie im gegenwärtigen Umfeld agieren wollen? Nur Finanzierertarife aufzulegen, könnte in einigen Jahren zum Problem werden, wenn es dann um teure Refinanzierung geht?**

Zunächst einmal fragt der Markt derzeit Finanzierertarife nach, dem müssen wir nachkommen. Außerdem wäre es für uns nicht von Nachteil, wenn diese in ein paar Jahren möglichst stark in Anspruch genommen würde, denn wir haben wie gesagt ein Anlagebuch von etwa 25 Milliarden Euro. Und wir bereiten uns, wie vorher schon erwähnt, auf die Refinanzierung über Pfandbriefe vor.

I&F **Wie bewerten Sie das neue Bausparggesetz insgesamt?**

Das ist wie an Weihnachten: natürlich wünscht man sich immer mehr. Aber insgesamt können wir festhalten, dass ein sehr gutes Rahmenwerk geschaffen wurde, welches den Bausparkassen mehr Freiheiten gibt. Die Refinanzierung über Pfandbriefe habe ich bereits angesprochen. Darüber hinaus sind sicherlich die Erleichterungen bei der Verwendung von Kollektivmitteln für die Baufinanzierung zu nennen, die erweiterten Möglichkeiten bei der Eigenanlage, die Freiheit, Pensionsverpflichtungen künftig auslagern zu können, die Verwendung des Fonds zur baupartechnischen Absicherung unter Umständen auch im Niedrigzinsszenario sowie die Möglichkeit höherer Beleihungsausläufe.

I&F **Was hätten Sie sich noch gewünscht?**

Einen größeren Spielraum bei der Integration beziehungsweise der Abwicklung einer übernommenen Bausparkasse. Die derzeitigen Regelungen der Fortführung eines Tarifs bis zum letzten Vertrag sind kontraproduktiv, bei allem Respekt vor dem Schutz der Verbraucher.

I&F **Kommt das Thema Konsolidierung demnächst verstärkt?**

Die Rahmenbedingungen werden dazu führen, dass Häuser sich Gedanken über ihre Zukunft machen müssen. Bei den Landesbausparkassen gibt es bereits erste Zusammenschlüsse, die werden das aber innerhalb ihres Sektors lösen. Übernahmen bei den privaten Bausparkassen durch andere Institute sehe ich unter den Marktbedingungen ebenso wie den rechtlichen Gegebenheiten als herausfordernd an.

I&F **Was hieße eine einzige LBS für Schwäbisch Hall?**

Im Zielzustand könnte ein solches bundesweit tätiges Institut sicherlich genauso schlagkräftig wie wir sein. Aber der Weg dahin ist weit und wird dauern. In dieser Zeit sind die Institute auch mit internen Dingen beschäftigt. Zudem ist keineswegs sicher, ob ein bundesweit

agierendes Institut die gleiche Unterstützung durch die Sparkassen erhält wie derzeit die regionalen Landesbausparkassen. Von daher beobachten wir das aufmerksam und mit dem nötigen Respekt.

I&F **Macht das neue Gesetz die Bausparkassen aber nicht ein Stück weit mehr zu ganz gewöhnlichen Immobilienfinanzierern – Refinanzierung über Pfandbriefe, Baufinanzierungen außerkollektiv? Geht die Spezialität verloren?**

Nein, denn Bausparkassen sind auch künftig Zweckspargemeinschaften, die Einlagen einsammeln, um aus diesen günstige Wohnungsbaudarlehen auszugeben.

I&F **Haben Sie angesichts des „Baubooms“ und der Preissteigerung bei Immobilien Sorge vor einer Blase?**

Das hängt davon ab, wie man Blase definiert. Sicherlich gibt es in einigen Metropolregionen überhitzte Preisentwicklungen. Eine generelle Immobilienpreisblase sehe ich aber ebenso wenig wie Gefahren für die Finanzierungen. Da bilden die Eigenkapitalanforderungen an die Verbraucher einen Risikopuffer genauso wie der hohe Anteil an Erstrang-Finanzierungen. Hinzu kommt: Natürlich sind die Preise beispielsweise auf dem Münchner Immobilienmarkt extrem hoch. Wenn der Markt aber nur um zehn Prozent zurückgehen würde, würden viele Investoren sofort einsteigen, die heute nicht zum Zug kommen. Schließlich: Nicht nur die Kaufpreise steigen, auch die Mieten. Es ist also keine einseitige Entwicklung. Das Risiko einer Blasenbildung halten wir also ohne größere externe Schocks eher für beherrschbar.

I&F **Können Bausparkassen mit Ihrem Angebot dazu beitragen, die Wohnungsnot der Flüchtlinge abzumildern?**

Nur indirekt, indem heutigen Mietern in die eigenen vier Wände geholfen wird und somit Mietwohnraum frei wird. Spezielle Angebote für gerade erst nach Deutschland gekommene Migranten sehe ich nicht.

I&F **Sie haben die Bedeutung der Volks- und Raiffeisenbanken für Schwäbisch Hall bereits angesprochen: Spüren Sie, dass die Institute**

verstärkt Finanzierungen auf die eigenen Bücher nehmen, um zinsbringende Aktivgeschäft zu generieren? Wie läuft die Zusammenarbeit?

Jedes Kreditinstitut versucht derzeit, Aktivgeschäft in die eigenen Bücher zu nehmen. Der Markt boomt, es ist genug für alle da. Aber je länger diese Phase anhält, desto stärker muss jedes einzelne Haus unter Aspekten der Risikotragfähigkeit, der Zinsänderungsrisiken und der Eigenkapitalausstattung überprüfen, wie viel es auf die eigenen Bücher nehmen kann und will.

I&F **Das heißt, der Anteil des Baufinanzierungsgeschäftes, welches Ihnen durch die Primärbanken zugezogen wird, hat sich nicht verändert?**

Das Baufinanzierungsgeschäft von Schwäbisch Hall steht auf drei Säulen. Zum einen nehmen wir das Baufinanzierungsgeschäft in die eigenen Bücher; das ist derzeit ein Volumen von etwa 6,5 Milliarden Euro. Dann vermittelt unser Außendienst in etwa das gleiche Volumen in die Bücher der Volks- und Raiff-

eisenbanken. Drittens: Das Geschäft, bei dem die Volks- und Raiffeisenbanken ihre Finanzierungen mit einem Bausparvertrag unterlegen, liegt bei rund sechs Milliarden. Das entspricht einem Block von etwa 20 Milliarden an Finanzierungen. Da partizipiert jeder von jedem.

I&F **Was heißt die Fusion von DZ und WGZ Bank für Schwäbisch Hall?**

Ganz generell ist es natürlich ein großes Asset, wenn ein Finanzverbund auf der Ebene der Zentralbank und Verbundunternehmen so hochgradig konsolidiert ist wie die genossenschaftliche Finanzgruppe. Die Gespräche und Diskussionen finden dadurch in einem kleineren Kreis statt, was Entscheidungen deutlich erleichtert.

Mit Blick auf Schwäbisch Hall und die übrigen Immobiliendienstleister der Gruppe wird nun in den kommenden Monaten sicherlich überlegt und geprüft werden, wo Potenziale gehoben und ob Dinge gemeinsam gemacht werden können.

www.ib-sh.de



Ihr Traum als Ziel.

Unsere Finanzierung als Werkzeug.

Wir bringen Sie Ihrem **Neubau, Umbau** oder Ihrer **Modernisierung** ein Stück näher. Mit umfangreichem Fachwissen, maßgeschneiderter Förderung und professioneller Finanzierung.

Investitionsbank Schleswig-Holstein

Fleethörn 29-31

24103 Kiel

Telefon 0431 9905-0

IB.SH

Ihre Förderbank



Schleswig-Holstein
Der echte Norden