

Bausparen und Bausparkassen 2007

„Wir werden unsere Produkte auch 2007 gut verkaufen“

Redaktionsgespräch mit Heinz Panter

Einen guten Bausparjahrgang 2007 erwartet Heinz Panter – auch ohne explizite Förderung. Die neuen Tarife und der steigende Instandhaltungs- und Modernisierungsbedarf sind hierfür der Grund. Obwohl die Landesbausparkassen seiner Meinung nach keine Angst vor den Wettbewerbern wie der Postbank oder Wüstenrot haben müssten, so plädiert er dafür, die bewährte Strategie und Arbeitsteilung fortzuführen – ohne fusionieren zu müssen. Im Wettbewerb mit den Direktbanken wollen die Landesbausparkassen, so betont Panter, die Nähe zum Kunden und die Qualität in der Beratung ausspielen. Das ist jedoch teuer. Und noch wird Beratung vom Kunden nicht bezahlt. (Red.)

I&F Die LBS Baden-Württemberg hat beeindruckende Neugeschäftszahlen vorgelegt. Doch die Bausparbranche verzeichnet einen deutlichen Rückgang bei den Abschlüssen. Muss man sich um das Bausparen Sorgen machen?

Eigentlich nicht. Die Bedingungen für das Bausparen sind – auf die nächsten Jahre betrachtet – positiv. Die Gründe:

- Erstens haben wir unsere Tarife in den letzten Jahren konsequent auf ein anhaltend niedriges Zinsniveau ausgerichtet.
- Zweitens kommen jetzt bereits vermehrt Bauspartarife aus der neuen Tarifgeneration in die Zuteilung. Deren Darlehenszinsen sind marktgängig. Das heißt nach Zuteilung werden die Bauspardarlehen auch in Anspruch genommen.
- Drittens gibt es im Wohnungsbestand einen erheblichen Bedarf an Renovierung und Modernisierung. In Baden-Württemberg sind 80 Prozent des Wohnungsbestandes älter als 30 Jahre. Zum Werterhalt sind hier erhebliche Investitionen vorzunehmen und sinnvoll. In diesem Zusammenhang ist auch der ab 2008 verbindliche Energiepass zu nennen. Dieser wird Finanzierungsbedarf bei der Heizungsmodernisierung und der Wärmedämmung auslösen.

Die drei genannten Entwicklungen kommen den Bausparkassen entgegen. Der Bausparvertrag ist und bleibt das optimale Produkt für alle, die mit stabilen, berechenbaren Zinsen planen möchten.

I&F Obwohl weniger Verträge neu abgeschlossen werden, steigen die Bausparsummen. Gibt es eine neue Qualität des Bausparens?

Das Bausparen kann wieder seinen Kernnutzen ausspielen. 87 Prozent des Bausparneugeschäfts der LBS Baden-Württemberg entfällt auf Finanzierungstarife. Deren durchschnittliche Bausparsummen stiegen innerhalb der vergangenen Jahre um 10 000 Euro und liegen jetzt bei 45 230 Euro. Das zeigt, dass gezielt gespart wird, um später Eigentum zu erwerben. Die Landesbausparkassen setzen auf den klassischen Baufinanzierer und haben den Anteil an Renditetari-



„Nach Zuteilung werden die Bauspardarlehen auch in Anspruch genommen“

Heinz Panter,
Vorsitzender des Vorstands,
LBS Baden-Württemberg,
Stuttgart, und Vorsitzender der
LBS-Bausparkassenkonferenz.

fen konsequent reduziert und zurückgeführt.

I&F Dennoch gehen die Baufertigstellungen zurück und eine Trendwende ist angesichts der infragestehenden Förderung auch nicht zu erwarten. Wie passt das zusammen?

Die Situation ist bundesweit nicht einheitlich und stark von der regionalen und lokalen Wirtschaftsentwicklung geprägt. Einhellig werden eine steigende Zahl von Haushalten und eine zunehmende Fläche pro Wohneinheit prognostiziert – verursacht durch mehr Einpersonenhaushalte und gestiegene Anforderungen an den Wohnkomfort. In Baden-Württemberg haben wir die Sondersituation, dass wir einen positiven Wanderungssaldo aufweisen. Der jährliche Neubaubedarf in Baden-Württemberg wird auf 58 000 Wohnungen veranschlagt, tatsächlich wurden in den letzten Jahren aber nur maximal 37 000 Einheiten neu errichtet. Somit baut sich über die Jahre ein Defizit an Wohnangeboten auf. Das führt zu steigenden Mieten und Verkaufspreisen.

I&F Ist demnach der Eindruck falsch, dass Bausparen zunehmend als eine Art Versicherung für Modernisierungs- und Instandhaltungsinvestitionen genutzt wird – weniger für den Neubau und den Erwerb?

Für die Zukunft sehen wir eine steigende Bedeutung für den Modernisierungs- und Instandhaltungs-

markt. Die Bausparkassen haben bereits eine Reihe von Tarifen speziell für Modernisierer konzipiert. Diese sehen eine längere Ansparphase und eine schnelle Tilgung vor.

Beim Neubau ist zu beachten, dass die öffentliche Diskussion in Richtung Reduzierung des Flächenverbrauchs und Eindämmung der Zersiedelung eher dazu führt, dass weniger Bauland für Einfamilienhäuser auf der grünen Wiese ausgewiesen wird.

Eigenheimerwerber wollen auch zunehmend zurück in städtische Regionen. Dies ist eine große Aufgabe für die Kommunen. Industrielle und militärische Brachflächen sollten aufbereitet und speziell für junge Familien mit Kindern als Bauland ausgewiesen werden. Mittlerweile gibt es im Bereich des verdichteten modernen Bauens auch attraktive Modelle für Stadthäuser, die eine echte Alternative zum Wohnen an der Peripherie bieten.

I&F Wie spürbar war der Wegfall der Eigenheimzulage?

Der Wegfall der Eigenheimzulage hat beim Bausparneugeschäft zu keinen gravierenden Veränderungen geführt. Spürbar war dagegen im zweiten Halbjahr 2006 ein deutlicher Rückgang bei den Baufinanzierungen. Dies zeigt, dass die Eigenheimzulage den Schwellenhalten geholfen hat, die ohne die staatliche Unterstützung Wohneigentum nicht mehr oder nur sehr viel später erwerben können.

I&F Wie ist im Moment der Stand der Diskussion zum Wohneigentum in der Riester-Rente?

Seitens der Bausparkassen sind wir in ständigen Gesprächen mit den zuständigen Politikern. Diese kommen in ihrer Entscheidungsfindung nicht recht voran. Die CDU/CSU vertritt weitgehend die Position der Bausparkassen, die SPD beharrt dogmatisch auf ihrem Riester-System. Wohneigentum soll nach den Vorstellungen der SPD nur gefördert werden, wenn es nachgelagert besteuert wird. Würde dieses Konzept umgesetzt, wäre damit ein gewaltiger Verwaltungsaufwand verbunden. Darüber hinaus soll das Modell auch noch durch die Streichung der Wohnungsbauprämie gegenfinanziert werden.

Eine Annäherung beider Positionen ist bisher nicht zu erkennen. Wir warnen davor, Wohneigentum und seine Förde-

rung zur Manövriermasse für politische Kompromisse zu machen und setzen uns nachhaltig dafür ein, dass ein Modell gefunden wird, das die Interessen der Immobilienerwerber und Bausparer berücksichtigt.

I&F Haben es die Bausparkassen nicht geschafft, ihre Interessen bei den politischen Entscheidern richtig zu positionieren? Braucht es eine andere Form des politischen Lobbyismus?

Die SPD will einfach nicht anerkennen, dass vier von fünf Deutschen mit Blick auf die Alterssicherung Wohneigentum erwerben wollen. Auch sozialpolitisch

„Es muss eine Grundförderung auf Bundesebene geben.“

hält die SPD die Förderung für nicht notwendig. Die konservativen Parteien bekennen sich zum Wohneigentumserwerb und wollen diesen zu Recht auch fördern. Somit bleibt abzuwarten, ob in der großen Koalition überhaupt eine Einigung zwischen diesen konträren Standpunkten gefunden werden kann. Das Land Baden-Württemberg jedenfalls unterstützt die Position der Bausparkassen auch bundespolitisch nachhaltig.

Die Förderung des Wohneigentums ist übrigens kein Thema, das allein die Bausparkassen berührt. Auch die Bauindustrie und das Handwerk werden tangiert.

I&F Macht eine bundesweit einheitliche Förderung des Wohneigentums angesichts der differenzierten lokalen Wohnungsmärkte überhaupt noch Sinn?

Es muss eine Grundförderung auf Bundesebene geben. Die Förderung, die die Bausparkassen in ihrem SoFa-Modell („Sofort ohne Finanzamt“) vorschlagen, ist so eine Grundförderung. Das SoFa-Modell sieht vor, dass die Zuschüsse gegenüber der Riesterförderung reduziert werden und dafür keine nachgelagerte Besteuerung anfällt.

Begleitend zu dieser Grundförderung des Bundes gibt es Länderprogramme, die zum Beispiel günstiges Bauen in den Ballungszentren oder bestimmte Zielgruppen wie junge Familien fördern. Entscheidend für den Erfolg dieser Pro-

gramme wird das Zusammenspiel und die Abstimmung von Bundes- und Länderförderprogrammen sein.

I&F Gibt es derzeit noch so etwas wie Wohnungs- und Eigentumspolitik in der Bundesrepublik?

Dass der große Komplex Wohnungsbau und -wirtschaft nur noch eine kleine, unscheinbare Abteilung des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung ist, zeigt die geringe Bedeutung, die Wolfgang Tiefensee und Teile des Bundeskabinetts dem Thema zugestehen. Zudem ist festzustellen, dass das selbstgenutzte Wohneigentum in den

vergangenen drei Jahrzehnten gegenüber der Förderung des Mietwohnungsbaus wiederholt diskriminiert wurde.

I&F Wie steuern Sie als Vorsitzender der LBS-Bausparkassenkonferenz dagegen?

Wir sind permanent mit den Abgeordneten und den zuständigen Ministerialbeamten im Gespräch. Wir leisten Aufklärungsarbeit und unterstützen die fachliche Diskussion mit Argumenten. Zudem stellen wir das Thema in die öffentliche Diskussion und werben für unsere Position.

I&F Sie stehen der LBS-Bausparkassenkonferenz seit nunmehr zwei Jahren vor. Welche Ziele haben Sie in dieser Zeit erreicht? Was wollen Sie noch schaffen?

Wir haben bisher – auch in Zusammenarbeit mit den privaten Bausparkassen – einen Kahlschlag bei der Wohneigentumsförderung verhindert.

Innerhalb der LBS-Gruppe wird die bewährte Strategie und Arbeitsteilung fortgeführt. Alle elf Landesbausparkassen treten unter der Marke LBS auf und bieten Produkte an, die sich in den wesentlichen Eigenschaften gleichen. Wir haben einen gemeinsamen Internet-Auftritt und konnten auch die EDV mit nur noch zwei Software-Gemeinschaften weitgehend standardisieren. Somit wurden viele Synergien, die Fusionen von

Landesbausparkassen mit sich bringen würden, bereits arbeitsteilig vorweggenommen – unabhängig davon, ob aus Sicht der Eigentümer eine weitere Konsolidierung gewünscht wird.

I&F **Wie akzeptiert wären denn größere Landesbausparkassen bei den Eigentümern?**

Die emotionale Bindung der einzelnen Sparkassen beziehungsweise Landesbanken an ihre LBS ist unterschiedlich ausgeprägt. Erwartet wird, dass die Verbundunternehmen konkurrenzfähige Produkte liefern, die kostengünstig produziert werden, so dass möglichst hohe Provisionen gezahlt werden können. Wenn ein Verbundunternehmen diese Leistungsfähigkeit nicht mehr bieten kann, wird der Eigentümer die Gesellschaft in eine größere Einheit zwingen. Die Liebe und die Romantik, eine eigene LBS im Land zu haben, spielt meines Erachtens heute keine große Rolle mehr.

I&F **Wie lange wird die LBS in Rheinland-Pfalz eigenständig bleiben?**

Solange sie gut ist.

I&F **Wie lässt sich angesichts der unterschiedlichen Eigentumsverhältnisse innerhalb der LBS-Gruppe die notwendige Interessengleichheit herstellen?**

Die Zusammenarbeit ist zunächst weitgehend unabhängig von der Rechtsform und den Eigentumsverhältnissen, son-

derartig ist mit dem Block der Finanz-IT und der LBS-Neu-Bereich mit Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Hessen-Thüringen, der identisch ist mit dem Sparkassen-Informatik-Block.

Entscheidend ist aber, dass die LBS-Systeme kompatibel zu der Software der

Der Tarif Classic N der LBS Baden-Württemberg bietet mit nominal 1,5 Prozent Darlehenszins (effektiv 1,82 Prozent) derzeit das zinsgünstigste Bauspardarlehen am deutschen Markt. Dieser Tarif ist durchgerechnet und betriebswirtschaftlich in Ordnung. Allerdings ist in den vergangenen zehn Jahren ein dramatischer Verfall der Margen

„Synergien, die Fusionen von Landesbausparkassen mit sich bringen würden, wurden arbeitsteilig vorweggenommen.“

Sparkassen am Point of Sale sind, denn von dort kommen bundesweit drei Viertel des Neugeschäfts der LBS-Gruppe.

I&F **Wie begegnen die Landesbausparkassen der wachsenden Konkurrenz von Direktbanken und freien Vertrieben in der privaten Baufinanzierung?**

Wir setzen auf den Ausbau unserer Stärken: mehr Beratungsqualität und Nähe zum Kunden. Hier haben die Direktbanken und freien Vermittler eindeutig Defizite, weil sie aus Kostengründen auf Distanz zum Kunden bleiben. Konkret startete die LBS Baden-Württemberg eine Qualifizierungsoffensive für ihren Außendienst. Unser Anspruch ist, dass der Vermittler mindestens auf Augenhöhe mit einem Finanzierungsberater der Sparkasse stehen muss. Deshalb sind 95 Prozent

bei privaten Baufinanzierungen zu beobachten gewesen. Wo früher noch 0,9 bis 1,0 Prozent realisiert wurden, sind die Margen inzwischen auf bis zu 0,4 Prozent abgeschmolzen. Der Markt ist so umkämpft, weil private Baufinanzierungen strategisch bedeutsam sind. Dies führt dazu, dass die Banken bei der Kalkulation weitgehend auf die Risikomarge verzichten, weil das Geschäft als relativ sicher gilt. Deshalb wagen einige Institute sogar, Darlehen bis zu 110 Prozent des Beleihungswertes anzubieten. Wie weit diese Entwicklung noch gehen kann, bleibt abzuwarten, denn die Marge muss trotzdem noch verdient werden.

Mittlerweile findet auch bei den Sparkassen eine Rückbesinnung auf den Bausparvertrag statt. Denn die klassische „Arbeitsteilung“, bei der die Sparkasse die erstrangige Hypothek übernahm und die LBS den Nachrang abdeckte, ist in den vergangenen Jahren etwas verdrängt worden. Die Primärbanken haben – auch wegen der günstigeren Zinsen und als Kompensation zum rückläufigen Kreditgeschäft – Hypotheken für den ersten und zweiten Rang verkauft.

„Filialbanken haben zu spät bemerkt, dass Prolongationen eine Angriffsfläche für Direktbanken bieten.“

der orientiert sich an der jeweiligen Thematik. Im Übrigen wurden eine ganze Reihe von Landesbausparkassen, die vor zehn Jahren noch Abteilungen der Landesbank waren, mittlerweile in die Selbstständigkeit überführt – so zum Beispiel die LBS West, die LBS Rheinland-Pfalz, die LBS Schleswig-Holstein, um nur die wichtigsten zu nennen.

I&F **Wo sehen Sie weitere Möglichkeiten der Kooperation?**

Derzeit bestehen noch zwei IT-Blöcke: der LBS-Online-Bereich im Norden, der

unserer Vertriebsmitarbeiter ausgebildete Bankkaufleute, die bei uns im Hause kontinuierlich weitergebildet werden. Denn über das Finanzierungs-Know-how hinaus müssen unsere Mitarbeiter auch sämtliche Fragen der Förderung – Wohnungsbauprämie, vermögenswirksame Leistungen, KfW-Förderkredite – beantworten können.

I&F **Dennoch schaut der Kunde zuerst auf den Preis. Doch wie weit können die Bauspardarlehenszinsen noch sinken?**

Die Sparkassen versuchen nun verstärkt Finanzkonstrukte, bestehend aus Hypotheken, Bausparverträgen und vielleicht noch Versicherungen, zu verkaufen. Diese kombinierten Produkte sind widerstandsfähiger gegen Konkurrenzangebote. Generell haben die Filialbanken zu spät bemerkt, dass das Prolongationsgeschäft eine ideale Angriffsfläche für die Direktbanken bietet. Es wurde immer davon ausgegangen, dass der Kunde auch nach den zehn Jahren Zinsbindungsfrist seinem Kreditinstitut treu bleibt. Hier muss rechtzeitig und aktiv Kundensicherung durch Sparkasse und LBS betrieben werden.

I&F Ist Bausparen bei den Sparkassen richtig positioniert? Was kann noch verbessert werden?

Ich kann hier nur für Baden-Württemberg sprechen. Bei unseren Sparkassen ist Bausparen Dienstaufgabe und wird den Kunden gleichberechtigt mit anderen Spar- und Finanzierungsprodukten aktiv angeboten. Immer häufiger gibt es fürs Bausparen konkrete Zielvereinbarungen.

I&F Wie reagiert die LBS auf die Anstrengungen der Wettbewerber, den originären Bausparvertrieb in einen Allfinanz-Außendienst mit möglichst breiter Produktpalette umzubauen?

Im Grunde haben LBS und Sparkassen dieses Konzept erfunden. Um die innerhalb der Gruppe vorhandenen Potenziale zu nutzen, streben wir in Baden-Württemberg im Rahmen des Gemeinschaftsgeschäfts an, dass die Sparkassen ihre Kundendaten unserem Außendienst zur Verfügung stellen. Dieser soll darauf aufbauend nicht nur versuchen, dem Kunden einen Bausparvertrag zu verkaufen, sondern auch eine Bedarfsabfrage vornehmen, um gleichzeitig die Produkte der Sparkasse vermitteln zu können. In diesem Sinne findet eine Integration der Vertriebe statt, die beiden Partnern zugute kommt.

I&F Wollen Sie damit den Sparkassen zuvorkommen, die bereits den Aufbau eines eigenen Außendienstes planen?

Einen eigenen mobilen Vertriebsapparat zu schaffen erfordert viel Zeit und Geld. Nach unserer Erfahrung funktioniert er am Besten auf Basis von freien Handelsvertretern. Wir, die Landesbausparkassen, haben diesen Außendienst bereits und stellen ihn im Sinne einer gemeinsamen Marktbearbeitung den Sparkassen auch zur Verfügung.

I&F Schwäbisch Hall – größter Wettbewerber der LBS – plant ebenfalls die Bestände der Genossenschaftsbanken intensiver auf Potenziale zu durchforsten und will dafür 1 500 neue Außendienstmitarbeiter einstellen. Wie reagieren Sie auf diesen Angriff?

Wir kennen die Vertriebsoffensive „30 Plus“, fürchten sie aber nicht. Dass der Bausparmarkt in den letzten Jahren wieder so umkämpft ist, spricht für das Produkt. Ich erinnere nur an die Übernahme des BHW durch die Postbank, aber auch Aktivitäten von Wüstenrot

und anderen Wettbewerbern. Insgesamt kann der Wettbewerb nur dem gemeinsamen Produkt Bausparen und unseren Kunden dienlich sein. Durch die enge Zusammenarbeit in der Sparkassen-Finanzgruppe, die wir ständig vertiefen und intensivieren, sind wir für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet.

I&F Mehr Außendienstmitarbeiter bedeutet aber auch kleinere Geschäftsbezirke, also weniger Kunden und folglich weniger Verdienst für den einzelnen Vermittler. Macht das der Vertrieb mit?

Dass der Außendienstmitarbeiter in einem kleineren Geschäftsgebiet weniger verdient, muss nicht sein. Wenn die Kunden intensiver betreut und mehr Bausparverträge und Verbundprodukte verkauft werden, kann er auf kleiner Fläche sogar besser verdienen als in einem großen Geschäftsgebiet.

I&F Mehr akquirieren zu müssen erhöht doch aber die Tendenz zur Abwanderung?

So hoch ist die Fluktuation in unserem Außendienst nicht, denn die Verdienstmöglichkeiten sind und bleiben attraktiv. Zudem bilden wir selbst aus, sodass eine höhere Loyalität zum Unternehmen gegeben ist. Den Mitarbeitern haftet also schon ein gewisser „Stallgeruch“ an. Wir legen in der Ausbildung viel Wert auf Qualität, weil die Sparkassen nur einem verlässlichen und kompetenten Ansprechpartner ihre Kunden anvertrauen. Dieses Vertrauen schätzen auch die Vertriebsmitarbeiter. So etwas setzt niemand leichtfertig aufs Spiel.

I&F Was erwarten Sie vom Bausparjahrgang 2007?

Wir werden unsere Produkte gut verkaufen, selbst wenn 2007 keine Regelung zur Wohneigentumsförderung kommt. Aber ich wünsche mir im Interesse der Bausparer eine vernünftige Förderung des Wohneigentums – ohne nachgelagerte Besteuerung – und dass die Wohnungsbauprämie so bleibt, wie sie ist.

Würde diese auch noch abgeschafft, belastet das nicht nur unser Neugeschäft, sondern auch die Bauwirtschaft. Darüber hinaus würde für viele junge Menschen der Anreiz zum Sparen wegfallen. Das passt nicht mit der steigenden Notwendigkeit privater Vorsorge zusammen. ■