

## „Der Anlagegrad wird sich in Zukunft wieder ausgewogen darstellen“

Redaktionsgespräch mit Peter Ulrich

**Bausparen läuft immer. Auch wenn der Wegfall von Förderung, zusätzliche administrative Anforderungen und das gesamtwirtschaftliche Umfeld die Institute vor Herausforderungen stellen. Peter Ulrich ist dennoch um die Zukunft auch kleiner Bausparkassen nicht bange, solange diese mit Innovationen dem Wettbewerb immer wieder mal ein Stück voraus seien. In Sachen Wohn-Riester plädiert er dafür, dass das Produkt nicht nur für den Bau und Kauf selbstgenutzten Wohneigentums, sondern auch für die energetische Modernisierung von bestehenden Immobilien eingesetzt werden kann. (Red.)**

**I&F** Wie verkauft man Bausparen erfolgreich in der Wirtschaftskrise?

Wenn wie jüngst in einer Postbank-Studie festgestellt wird, dass heute weniger für die Altersvorsorge gespart wird, dann muss natürlich berücksichtigt werden, welche finanziellen Spielräume die Menschen aktuell haben. Wer krisenbedingt auf Kurzarbeit gesetzt wurde, prüft selbstverständlich jede Möglichkeit, das geringere Einkommen für das unmittelbar Notwendige einzusetzen. Eine Sparform, die erst in ferner Zukunft einen Ertrag liefert, wird in diesem Fall tendenziell eher gekürzt als andere Ausgaben.

Aber wir erleben auch, dass die Menschen für ihre Zukunftsvorsorge verstärkt in Sachwerte investieren wollen. Denn diese werden als stabiler angesehen als Geldwerte. Dabei spielt heute die Angst vor Inflation nicht mehr die große Rolle. Eher fürchten die privaten Anleger die Wechselfälle an den Aktien- und Rohstoffmärkten. Die Börsenentwicklung der vergangenen Jahre und die Bewegungen des Goldkurses zeigen, wie spekulativ diese Anlagen sind. Die Immobilie unterliegt diesen hohen Wertschwankungen im Allgemeinen nicht und ist deshalb eine ideale Altersvorsorge. Dieses müssen wir den Menschen nicht erklären, denn das wissen sie bereits. Aber wir müssen ihnen zeigen, wie sie dieses Ziel mit Bausparen und mit Wohn-Riester erreichen können.

**I&F** Trotzdem sinken die Transaktions- und Fertigstellungszahlen. Wächst doch die Vorsicht?

Die Ursachen sind vielfältig. Grundsätzlich ist es ein natürliches Phänomen, dass in wirtschaftlich schwierigen Zeiten grö-

ßere Investitionen zurückgestellt werden. Das zeigt doch, dass die Menschen aufgenommene Kredite auch zurückzahlen wollen. Wäre es andersherum, müssten wir uns mehr Gedanken machen. Insofern spiegelt sich die Unsicherheit um die Zukunft des eigenen Arbeitsplatzes ein Stück weit in den rückläufigen Baugenehmigungszahlen wider. Aber es gibt noch weitere Ursachen, denn die Schaffung neuen Wohnraums sinkt schon seit vielen Jahren – lange bevor die Wirtschaftskrise einsetzte. Ein Grund war der Wegfall der Eigenheimzulage, sodass es die sogenannten Schwellenhaushalte seitdem wesentlich schwerer haben, Wohneigentum zu bilden. Damit verlängerte sich die Zeit des Vorsparens, also der Eigenkapitalbildung.

**I&F** Die Darstellung des selbstgenutzten Eigenheims als Altersvorsorge funktioniert freilich nur, wenn



dieses schuldenfrei ist. Und schließlich bedeutet Wohneigentum nicht automatisch, über eine auskömmliche Geldrente zu verfügen. Wie begegnen Sie diesen Einwänden?

Das Eigenheim muss bei Renteneintritt entschuldet sein, das ist richtig. Für die Instandhaltung muss jedoch auch bei älteren Gebäuden in aller Regel weniger aufgewendet werden als für eine vergleichbare Mietwohnung. Und sollte ein Wohnungseigentümer als Rentner nicht genug zum Leben und zum Unterhalt der Immobilie haben, kann er die Wohnung immer noch verkaufen oder vermieten. Die Hauspreise sind hierzulande sehr stabil. Wichtig ist, sein Wohneigentum an Standorten zu erwerben, an denen nachhaltig Nachfrage vorhanden ist. Aber wir werden in Zukunft auch Produkte wie Reverse Mortgage auf dem deutschen Markt sehen, die im Ausland bereits erfolgreich, aber hierzulande noch verpönt sind.

**I&F** Die „umgekehrte Hypothek“ ist in Deutschland nicht neu. Trotzdem scheiterten die jüngsten Versuche der Wiederbelebung. Wie sollte es künftig besser gemacht werden?

Die Schwierigkeit liegt in der angemessenen Bewertung der Immobilie. Für die Bank stellt die demografische Entwicklung – also steigende Lebenserwartung, bessere körperliche Kondition der Senioren und sinkende Bevölkerungszahlen, also weniger potenzielle Nachfrager – ein Risiko dar, das es zu bewerten und in die Kalkulation einzubeziehen gilt. Mit bisherigen Modellrechnungen kommen dabei nicht immer die Ergebnisse heraus, die eine umgekehrte Hypothek für den Verkäufer attraktiv machen. Aber diese Pro-

„Der Wohn-Riester-Bausparvertrag ist das flexibelste Instrument in der geförderten Altersvorsorge.“

**Peter Ulrich,**  
Sprecher des Vorstands,  
BKM Bausparkasse Mainz AG,  
Mainz

dukte und Risikomodelle werden weiterentwickelt und sich auch in Deutschland durchsetzen. Die Deutschen sind in den Köpfen noch nicht so weit.

**I&F** **Laufen bei der BKM schon Planungen für ein Reverse-Mortgage-Produkt?**

Wir beobachten den Markt in jeder Hinsicht und überlegen immer, welche Produkte am Markt gefragt sein könnten. Konkret planen wir aber keine „umgekehrte Hypothek“. Derzeit verkaufen Eigenheimbesitzer ihre Immobilie lieber ganz und ziehen in eine kleinere Wohnung. Aber diejenigen, die heute Wohneigentum erwerben und selbst nutzen, werden weniger Vorbehalte gegen die Verrentung der eigenen vier Wände haben. Denn sie werden zum Renteneintritt vor ganz anderen Entscheidungen stehen. Viele werden keine Kinder haben, die erben könnten. Zudem wird die gesetzliche Rente nur noch einen kleinen Teil der Altersversorgung ausmachen. Als Baufinanzierer müssen wir perspektivisch denken und uns bereits jetzt Antworten für die künftigen Trends überlegen.

**I&F** **Aber wie kann einem Bausparer, der nach 20 bis 30 Jahren endlich sein Eigenheim entschuldet hat und nun die mietfreie Rente genießen will, erklärt werden, dass er sein Haus jetzt wieder verkaufen soll?**

Das wird nicht das Problem sein. Der Sachwert „Wohnung“ kann ja weiter genutzt werden und trotzdem zieht der Nutzer noch einen Geldwert daraus. Wir haben zunächst einen Weg gefunden, den Eigenheimbesitzer in entschuldetes Wohneigentum zu bringen und sollten ihm dann zeigen, wie er aus diesem Vermögenswert den größtmöglichen Nutzen ziehen kann. Die „umgekehrte Hypothek“ wird dabei eine Möglichkeit sein. Ob sie die beste ist, muss im jeweiligen Einzelfall entschieden werden. Aber der Kunde sollte dieses Produkt bekommen, wenn es zu gegebener Zeit zu ihm passt.

**I&F** **Kann Wohn-Riester den Trend im Eigenheimbau umkehren?**

Zunächst sollten wir annehmen, dass es nicht noch tiefer gehen kann oder wir irgendwann mal wieder mehr Wohnungsneubau sehen werden. Wohn-Riester ist eine sehr gute Möglichkeit, Vermögen – hier speziell selbst genutztes Immobilienvermögen – zu bilden. Zudem ist dieses Instrument sehr familienfreundlich, denn mit jedem Kind steigt die Attraktivität der Riester-Förderung.

Und es ist die einzige Variante der geförderten Altersvorsorge, die bereits vor Renteneintritt genutzt werden kann. Trotzdem wird die Zahl der Baugenehmigungen nicht plötzlich nach oben schnellen. Vielmehr werden wir eher einen kontinuierlichen Anstieg sehen. Auch die Möglichkeit, dass auf Riester-Verträgen angespartes Kapital ab 1. Januar 2010 vollständig für den Eigenheimerwerb eingesetzt werden kann, wird nicht zu einer sprunghaften Belebung des Eigenheimneubaus oder der Bestandstransaktionen führen.

**I&F** **Welche Vorteile hat ein Wohn-Riester-Bausparvertrag gegenüber anderen Riester-Produkten?**

Der Wohn-Riester-Bausparvertrag ist das flexibelste Instrument in der geförderten Altersvorsorge. Wenn er für den Erwerb von Wohneigentum eingesetzt wird, spielt er seine produktspezifischen Stärken – erst kontinuierliche Eigenkapitalbildung und dann konstanter, niedriger Zins und jederzeitige Sondertilgungsoption – optimal aus. Sollte sich die Lebensplanung des Bausparers ändern, kann das Guthaben auch verrentet werden. Und sollte das eingezahlte Geld vor Rentenbeginn benötigt werden, verliert der Riester-Bausparer zwar die Förderung, hat aber aufgrund der geringeren Abschlusskosten für den Bausparvertrag relativ mehr von seiner Sparleistung als bei den meisten Riester-Anlagen.

**I&F** **Ist Wohn-Riester komplizierter als „klassisches“ Bausparen?**

Nein. Wenn der Kunde das Bausparen versteht – und hier handelt es sich um ein eingeführtes Produkt von hoher Akzeptanz – dann ist Wohn-Riester einfach zu erklären. Das zeigen auch unsere Neugeschäftszahlen. Wohn-Riester wird in diesem Jahr einen Anteil von 25 Prozent am Neugeschäft der BKM haben. Damit wird die BKM bei Wohn-Riester einen höheren Marktanteil unter den Bausparkassen erreichen als im klassischen Bauspargeschäft. Dass die durchschnittliche Bausparsumme bei Riester-Bausparverträgen kleiner als bei den herkömmlichen Bausparverträgen ist, stellt kein Manko dar. Denn wenn sich der Wunsch zum Erwerb von Wohneigentum verstärkt oder konkretisiert, kann die Bausparsumme selbstverständlich noch angepasst werden. Ich bin überzeugt, dass der Anteil der Wohn-Riester-Verträge, die über Bausparkassen abgeschlossen werden, deutlich zunehmen und den Löwenanteil des Wohn-Riester-Marktes ausmachen wird.

**I&F** **Versteht der Kunde die nachgelagerte Besteuerung?**

Die Materie ist komplex und wir können sie ihm auch erklären. Aber wir haben festgestellt, dass der Kunde sie gar nicht wissen will. Für die meisten ist die Rente noch so weit weg, dass sie sich über eine künftige Besteuerung heute noch keine Sorgen machen. Und das brauchen sie auch nicht, denn niemand weiß, welcher Steuersatz in Zukunft für ihn gilt. Für die Bausparkassen ist die nachgelagerte Besteuerung mit hohem Verwaltungsaufwand verbunden. Hier wäre weniger Bürokratie zu begrüßen.

**I&F** **Besteht im Riester-Markt eine Produkt-Konkurrenz mit dem Mutterkonzern Inter Versicherungen?**

Selbstverständlich hat auch die Inter Versicherung ihre Produkt-Palette mit eigenen Wohn-Riester-Angeboten abgerundet. Jeder Außendienst hat eine Affinität zu bestimmten Produkten. Einem Versicherungsvermittler wird es immer leichter fallen, seinen Kunden Versicherungsprodukte zu erklären als Baufinanzierungen – umgekehrt gilt das natürlich auch für den Bauspar-Vermittler. Da sich der Riester-Bausparvertrag kaum von einem klassischen Bausparvertrag unterscheidet, überrascht es nicht, dass unser Außendienst heute ein Vielfaches an Riester-Verträgen vermittelt als er bisher an Riester-Produkten der Inter absetzte.

**I&F** **Die Kündigungsquoten bei Riester-Verträgen steigen. Schaffen also doch nicht alle die eigenverantwortliche Altersvorsorge?**

Auch von unseren Kunden werden es nicht alle schaffen, bis zum Renteneintritt zu riestern. Und nicht alle werden wir mit Wohn-Riester ins Eigentum bringen. Aber trotzdem werden die Menschen mit kleinen Beträgen Geld gespart haben, was sie vielleicht anders einsetzen als ursprünglich geplant. Doch ohne die staatliche Förderung hätten sie den Sparprozess wahrscheinlich nie begonnen. Somit sind sie – auch wenn die Förderung wegen vorzeitigen Liquiditätsbedarfs nicht in Anspruch genommen werden kann – immer noch besser gestellt als ohne das Vorsorgesparen. Im Übrigen werden auch klassische Bausparverträge ebenso wie Kapital-Lebensversicherungen vorzeitig abgebrochen. Dies ist nicht beunruhigend.

**I&F** **Sollte Wohn-Riester flexibler sein?**

Wir sind froh, Wohn-Riester zu haben. Jetzt müssen wir das Produkt in seiner aktuellen Form zunächst im Markt etablieren. Für weitere Wünsche ist es noch zu früh. Sicherlich wäre das Produkt noch attraktiver, wenn der administrative Aufwand reduziert werden könnte und wenn das Produkt nicht nur für den Bau und Kauf von selbst genutztem Wohneigentum, sondern auch für die energetische Modernisierung von bestehenden Immobilien eingesetzt werden könnte.

**I&F** Bei den privaten Bausparkassen übersteigen Vorfinanzierungen, Zwischenkredite und sonstige Darlehen das kollektive Geschäft deutlich. Ist das Geschäft der Bausparkassen doch nicht so risikoarm?

Der vergleichsweise niedrige Anlagegrad der Bausparkassen – also das Verhältnis von Bauspardarlehen zu Bausparguthaben – resultiert aus der Niedrigzinsphase, als Hypothekenkredite zeitweise niedriger verzinst waren als Bauspardarlehen. Folglich wurden Bauspardarlehen nicht in Anspruch genommen, aber die gut verzinsten Bausparguthaben weiter bespart. Nachdem die Bausparkassen ihre Tarife angepasst haben, besserte sich das Verhältnis wieder. Heute sehen wir in der gesamten Bausparbranche, dass Bauspardarlehen wieder häufiger in Anspruch genommen werden – obwohl die Hypothekenzinsen niedrig sind. Somit müssen wir heute nicht mehr in dem Maße außerhalb des Kollektivs Darlehensgeschäft betreiben. Entsprechend wird sich auch der Anlagegrad in Zukunft wieder ausgewogener darstellen.

Seit gut einem Jahrzehnt vollziehen die Hypothekenzinsen eine Seitwärtsbewegung. Die Schwankungen waren mit einem Prozentpunkt nach oben und unten sehr überschaubar. Aus dieser Erfahrung nimmt die Bevölkerung heute nicht mehr wahr, dass der Kapitalmarkt gravierenden Zinsänderungen unterliegt. Diese könnten sich in Zukunft wieder stärker in den Baufinanzierungszinsen widerspiegeln. Sollten sich die Bausparkassen also steigende Zinsen wünschen? Die Darlehensvergabe könnte das beflügeln, denn die heutigen Tarife sind dann extrem günstig. Dann aber wäre Bausparen in der Sparphase weniger attraktiv. Das Bauspargeschäft ist demnach nie ganz unabhängig vom Kapitalmarkt, denn es ist kein statisches System. Aber Bausparen ist für den Eigenheimerwerber immer attraktiv – egal wie hoch die Zinsen sind.

Bausparen ist demnach immer zeitgemäß. Einst ergänzte das Produkt nur die

Hypothekenfinanzierung von Banken und Sparkassen. Dann begannen die Bausparkassen, die Baufinanzierung komplett aus einer Hand darzustellen. Das ist kein riskantes Geschäft, sondern zuallererst eine Dienstleistung am Kunden. Jetzt sind wir seit Ende 2008 in der dritten Entwicklungsstufe, in der die Bausparkassen ihr Produktspektrum um den Bereich Altersvorsorge erweitert haben. Das zeigt: Das Bausparwesen hat sich seit über 80 Jahren beständig weiterentwickelt und den Lebensumständen der Menschen angepasst.

**I&F** Moody's vergibt seit Jahren ein „A minus“ mit stabilem Ausblick für die BKM. Wofür braucht die Bausparkasse ein Rating?

Wir haben es für die Refinanzierung über den Kapitalmarkt benötigt und es dann beibehalten. Denn einerseits begeben wir Schuldverschreibungen und andererseits bieten wir seit drei Jahren außerhalb des Kollektivs Kundeneinlagen in Form von Festgeldern, Sparbriefen bis hin zu Auszahlungsplänen an. Das ist für uns ein wichtiges Geschäftsfeld geworden.

Wir sind mit unseren Angeboten immer in der Spitzengruppe bei den entsprechenden Konditionsvergleichen. Unsere Kunden betreuen wir intensiv, besonders über das Telefon. Wir lassen niemanden im Internet alleine. Und was für uns besonders wichtig ist: Unsere Konditionen sind klar und transparent und für alle gleich. Das danken die Kunden uns.

**I&F** 85 Prozent des Bauspar-Neuabsatzes entfallen auf die LBS-Gruppe und drei große private Bausparkassen. Welche Zukunft haben kleine Bausparkassen?

Zunächst gibt es immer noch erheblich mehr kleinere Bausparkassen als große. Das hat auch seine Gründe, denn viele Innovationen kommen aus den kleinen Instituten. Bleiben wir beim Beispiel BKM: Wir waren die erste und sind bis heute die einzige Bausparkasse mit eigenem Hausbauprogramm, obwohl einige Wettbewerber versuchten, ein ähnliches Programm aufzulegen. Wir waren die erste Bausparkasse, die Hochzinstarife angeboten hat. Die BKM hat als erste die feste Zuteilungsfrist abgeschafft. Nach 23 Monaten können unsere Bausparer täglich entscheiden, ob sie das Bauspardarlehen zugeteilt haben möchten. Die Wahlfreiheit macht es möglich. Diese Innovation hat sich mittlerweile in der gesamten Branche durchgesetzt.

Wir waren die erste Bausparkasse, die sich im Marketing und mit dem Außendienst an spezielle Zielgruppen gewandt hat. So sind wir heute in der Bevölkerungsgruppe mit Migrationshintergrund – Türken, Italiener, Spanier – sogar Marktführer. Auch die Gesamtbaufinanzierung aus einer Hand war eine Idee, die wir als eine der ersten Bausparkassen umgesetzt haben. Wir haben als erstes Institut die Kapitalisierung der Eigenheimzulage angeboten. Das heißt, die Zulage wurde von uns als Eigenkapital betrachtet und bereits zu Beginn der achtjährigen Förderperiode vollständig angesetzt. Auch Wohn-Riester-Produkte wurden von der BKM als eine der ersten Bausparkassen angeboten.

**I&F** Wie gefragt ist das Hausbau-Programm noch?

Mit dem Hausbau-Programm runden wir unser Produktangebot ab. Wenn wir den Menschen eine Baufinanzierung ermöglichen, dann gehört das Angebot eines Eigenheims dazu. Zu Beginn bestand unser Eigenheimprogramm aus einer Art Bausatz, den die Erwerber mit einiger Muskelhypothek selbst zusammensetzen konnten. Heute haben wir Häuser in unterschiedlichen Ausbaustufen im Angebot, denn die Muskelhypothek hat heute nicht mehr die Bedeutung wie damals. Heute wird allenfalls der Innenausbau von den Bauherren in Eigenleistung durchgeführt. Heute legt der Kunde besonderen Wert auf ökologische, schadstoffarme Baustoffe und sehr gute Wärmedämmung. Klimaschutz ist gefragt.

Der Absatz des Mainzer Hausprogramms wird wieder anziehen, wenn die Wirtschaftskrise überwunden ist und die Baugenehmigungszahlen wieder steigen. Allerdings wissen wir auch, dass die Zielkundschaft enger geworden ist. Denn klassischerweise bauen vor allem Familien mit Kindern, doch davon gibt es hierzulande leider immer weniger.

**I&F** Wie rentabel darf Bausparen sein?

Wir haben nicht den Druck, eine bestimmte Dividende an unseren Mutterkonzern abliefern zu müssen. Die Inter-Versicherung ist an einem stabilen Geschäft der BKM interessiert. Wir haben in den vergangenen Jahren vor allem auch Rücklagen gebildet, um die erhöhten Eigenkapitalanforderungen in der Finanzwirtschaft mit steigendem Geschäft zu erfüllen. ■