

Im Gespräch

„Die Kernkompetenz der Bausparkassen ist das Managen von Kollektiven“

Kaum ein Finanzprodukt hat die weltwirtschaftlichen Unbilden der letzten Jahre so gut überstanden wie das Bausparen. Deshalb möchten die Bausparkassen ihre Qualitäten gerne auch in anderen Feldern als der Baufinanzierung anbieten. Mit Wohn-Riester haben sie sich den Altersvorsorgemarkt bereits eindrucksvoll erschlossen. Einen ähnlichen Erfolg könnten sie sich im Bildungssparen vorstellen. Dass die Bausparkassen damit ihre Spezialität in Frage stellen, verneint Tilmann Hesselbarth. Er sieht darin vielmehr einer weitere Möglichkeit, die spezifische Kompetenz zu nutzen – das Managen von Kollektiven. (Red.)

I&F Herr Hesselbarth, wie viele Bausparverträge besparen Sie?

Ich habe selbst zwei Bausparverträge und meine Kinder jeweils auch zwei – alle bei der LBS Baden-Württemberg. Ich werde meine Bausparverträge nutzen, um in ein paar Jahren die Renovierung und Modernisierung meines Hauses zu finanzieren.

I&F Was hat Sie bewegt, von der Verbandsgeschäftsführung der baden-württembergischen Sparkassen in den Vorstandsvorsitz eines Dienstleisters für die Sparkassen zu wechseln?

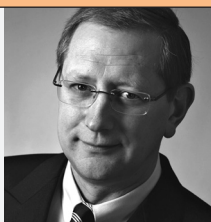
Die Funktion im Verband habe ich sehr gerne wahrgenommen, aber es war für mich immer eine Tätigkeit auf Zeit. Denn ich komme aus dem operativen Geschäft und wollte auch wieder ein Unternehmen führen – in der Sparkassenorganisation und möglichst landesweit aufgestellt.

Da ich mich auch persönlich mit der Immobilienfinanzierung gut identifizieren kann, war die LBS eine tolle Chance für mich!

Zur Person

Tilmann Hesselbarth

Vorsitzender des Vorstands,
LBS Landesbausparkasse Baden-
Württemberg, Stuttgart



I&F Brauchte die LBS auch in der Unternehmensführung wieder etwas mehr personelle Nähe zu ihren „Müttern“, den Sparkassen?

Die LBS braucht grundsätzlich die Nähe zu den Sparkassen und deren Kunden. Allerdings gab es in dieser Hinsicht kein Defizit aufzuarbeiten. Aber es schadet sicherlich nicht, wenn der Vorstandsvorsitzende einer Landesbausparkasse auch die Sparkassenorganisation als Vorstand eines Instituts und/oder als Verbandsgeschäftsführer kennt.

I&F Sie waren auch Sparkassenvorstand und wissen um die Bedürfnisse der Sparkassen in Baden-Württemberg aus Ihrer Verbandsarbeit. Was loben die Sparkassen an ihrer LBS und welche Wünsche haben sie noch?

In Baden-Württemberg sind die Sparkassen mit ihrer LBS sehr zufrieden, weil sie erstens attraktive Produkte zur Verfügung stellt, zweitens den Vertrieb vor Ort aktiv und attraktiv unterstützt und drittens ein hohes Qualitätsniveau im Neugeschäft generiert. In der Marktbearbeitung vor Ort konkurrieren Sparkassen und LBS nicht, sondern sie ergänzen sich. Mit 1,1 Milliarden Euro neu zugesagten Baudarlehen entfallen auf die LBS sieben Prozent des Baufinanzierungsmarktes in Baden-Württemberg. Damit tragen wir nachhaltig zum Marktanteil der Sparkassenorganisation von fast 50 Prozent bei. Auch die Platzierung von Wohn-Riester im Altersvorsorgemarkt war für die Sparkassen-Finanzgruppe ein gemeinsamer Erfolg.

I&F Passen die Provisionen?

Wir müssen marktgerechte Provisionen zahlen und tun dies auch. Aber den Sparkassen ist klar, dass Provisionen allein nicht alles sind. Sie schätzen auch, dass wir ihren Vertrieb und ihre Prozesse unterstützen und kompetente Berater vor Ort haben. Daher sind die Sparkassen mit dem Paket, mit dem die LBS die Marktbearbeitung der Sparkassen vor Ort unterstützt und der Wertschöpfung durch die LBS insgesamt sehr zufrieden.

I&F Als beratendes Mitglied des Verwaltungsrats der LBS waren Sie mit der Bausparkasse schon einige Jahre vertraut. Haben Sie nach Ihrem Wechsel trotzdem etwas im Hause vorgefunden, das Sie gerne anders gestalten würden?

Ich habe im abgelaufenen Jahr 2010 gelernt, wie und in welcher Tiefe Bausparkkollektive gesteuert werden müssen. Auch der Umgang mit einem aus freien Handelsvertretern bestehenden Außendienst ist etwas anderes als der mit angestellten Sparkassenberatern. Beides hat seine Besonderheiten, die man kennen und gestalten muss. Ich habe ein gut bestelltes Haus übernommen. Veränderung nur um der Veränderung willen ist sicher nicht mein Ziel.

I&F Bei Ihrem Wechsel lobte Sie der Präsident des Sparkassenverbandes Baden-Württemberg, Peter Schneider, als ausgewiesenen Sparkassenmann. Fühlen Sie sich noch als solcher oder sind Sie schon LBS-ler?

Als neuer Vorstandsvorsitzender identifiziere ich mich jeden Tag ein bisschen mehr mit der LBS Baden-Württemberg. Diese ist ein sehr aktiver Teil der Sparkassenorganisation, der ich mich persönlich sehr verbunden fühle. Daher erkenne ich keinen Gegensatz. LBS und Sparkassen können in der privaten Baufinanzierung nur erfolgreich sein, wenn sie es in ihrer Zusammenarbeit sind.

I&F Dabei inszeniert sich die LBS – im Übrigen wie jede andere Bausparkasse – als diejenige, die Fa-

milien ins Wohneigentum bringt. Stimmt dieses Bild angesichts der demografischen und sozialen Entwicklung noch?

Das Kernziel des Bausparens ist es, Menschen in die eigenen vier Wände zu bringen! Wohneigentum ist Lebensqualität und Absicherung für das Alter. Dieses Anliegen ist in über 80 Jahren Bauspargeschichte in Deutschland gleich geblieben. Neu ist, dass wir auch die Menschen, die schon in der Immobilie wohnen, bei der Modernisierung ihres Heims unterstützen wollen. Das ist jedoch keine Abkehr, sondern eine Erweiterung der Bausparziele.

Das Bausparen in seiner heutigen Ausprägung ist sicherlich nicht mehr das Bausparen, wie es vor 20 oder 30 Jahren bestanden hatte, weil sich die Unternehmen dem Markt und dessen Wandel ständig angepasst haben. Dabei ist die Demografie nur eine der großen Herausforderungen, der sich die Branche zu stellen hat. Auch auf das niedrige Zinsniveau, den rückläufigen Wohnungsneubau – der sich zum Glück zur Zeit wieder etwas erholt – und auf die neuen Wohnwünsche der nachwachsenden Generationen müssen immer wieder Antworten gefunden werden. Dadurch entwickelt sich das Bausparen weiter.

I&F Der Modernisierungsbedarf bei deutschen Einfamilienhäusern ist hoch. Altersgerecht und energiesparend wollen die Hausbesitzer wohnen – die Bausparkassen haben das als Geschäftsfeld erkannt. Liegt die Zukunft des Bausparens also im Sanierungsdarlehen für Senioren?

Diese Formulierung ist überspitzt, gleichwohl nehmen wir zur Kenntnis, dass der Neubau deutlich an Bedeutung verloren hat. Das spiegelt sich auch bei uns wider. Wenn Immobilien erworben werden, dann meist aus dem Bestand. 50 Prozent der neu bewilligten Darlehensfälle gehen in die Modernisierung und Sanierung. Das ist ein riesiger Markt, denn zwei Drittel der Immobilien in Baden-Württemberg sind älter als 30 Jahre.

Wir beobachten drei Tendenzen: Erstens steigt der Anteil an Renovierung und Modernisierung deutlich und liegt mittlerweile schon bei mehr als 50 Prozent.

Zweitens werden immer mehr Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen über Kredite finanziert – aktuell etwa ein Drittel. Drittens steigt die Durchschnittssumme der Aufwendungen für Modernisierung und Sanierung deutlich, weil nicht mehr ästhetische Einzelmaßnahmen durchgeführt werden, sondern die Eigenheimbesitzer alle Maßnahmen von der Außendämmung über den Einbau einer neuen Heizung bis zum Aufsetzen von Solarmodulen alles zu einem Zeitpunkt in Angriff nehmen. Das ist durchaus vernünftig, erfordert aber zum Zeitpunkt der Maßnahmen eine höhere Investitionssumme.

I&F Trotzdem: Die Alterung der Gesellschaft spiegelt sich auch in der Altersstruktur der Sparkassenskundschaft wider. Welche Herausforderungen, welche Chancen und Probleme ergeben sich daraus für die LBS?

Wir befassen uns sehr wohl mit der Alterung der Gesellschaft und unserer Zielkundschaft. Allerdings müssen wir uns an diesem Punkt geschäftspolitisch wenig Sorgen machen, denn der Modernisierungsbedarf im Wohngebäudebestand ist hoch und er wird in immer stärkerem Maße fremdfinanziert. Darin sehen die Bausparkassen eine Chance.

I&F Die Sparkassen versuchen jedoch mit „Lockangeboten“ vor allem junge Menschen zu gewinnen. Dabei kommen auch LBS-Produkte zum Einsatz, weil sie dank der staatlichen Förderung Konditionen bieten, die mit anderen Sparformen kaum zu erreichen sind. Schadet dieser Einsatz des Bausparens dem Produkt und seinen Produzenten möglicherweise – auch in der politischen Wahrnehmung?

Dass die Sparkassen mit speziellen Produkten um neue Kunden werben ist legitim und damit sind sie im Markt nicht allein. Dabei kann auch das Bausparen zum Einsatz kommen. Wir „ködern“ mit der Förderung niemanden, sondern wir bieten Menschen die Chance, in einem langfristigen Sparprozess – der sehr flexibel ist – genügend Eigenkapital anzusammeln und sich ein Darlehen mit günstigen, festen und für die Zukunft

garantierten Zinsen zu sichern, um damit Wohneigentum zu erwerben. Wenn die Bausparkassen ihr Produkt nur mit staatlicher Förderung verkaufen könnten, dann wäre es um die Branche und das Produkt allerdings längst geschehen.

Nichtsdestotrotz ist es ausgesprochen wichtig, dass der Staat die Investition in eine Immobilie fördert. Denn das Eigenheim hat einen hohen gesellschaftlichen Stellenwert und wird diesen auch künftig haben. Sicherlich ändert sich der Umgang mit dem Wohneigentum dahingehend, dass nicht mehr einmal gebaut und dann ein Leben lang in der Immobilie gewohnt wird. Sondern die Menschen werden sich Wohneigentum entsprechend ihren aktuellen Bedürfnissen zulegen und dabei in ihrem Leben ein zweites oder sogar drittes Mal eine Immobilie erwerben. Dabei öffnet Bausparen auch den Bevölkerungsschichten einen Zugang zum Wohneigentum, die sich eine Immobilie nicht ohne Weiteres leisten können. Da setzt die staatliche Förderung wichtige Impulse.

I&F Aber müssten nicht die Einkommensgrenzen angehoben werden, damit die Förderung noch die erreicht, die sie erreichen will?

Ob die aktuellen Einkommensgrenzen noch dem Ziel der Wohneigentumsbildung dienen, muss sich die Politik fragen. Wir würden eine Anhebung begrüßen, aber wir verstehen auch die haushaltspolitischen Zwänge.

Unsere Bausparer arbeiten konsequent an ihrem Traum von den eigenen vier Wänden. Die Bauspareinlagen der LBS Baden-Württemberg belaufen sich aktuell auf 8,2 Milliarden Euro. Deutlich mehr als die Hälfte der Bausparsumme ist in den sogenannten Finanzierertarifen abgeschlossen worden. Das beweist doch,

dass die Menschen nicht wegen der Rendite bausparen, sondern weil sie sich bewusst die Option auf ein Bauspardarlehen für den Wohnungserwerb oder die Renovierung sichern wollen.

Im Übrigen liefern die Sparkassen 52 Prozent des Bausparneugeschäfts der LBS in Baden-Württemberg. Rund ein Viertel des Neugeschäfts schließt der Außendienst selbst und ein weiteres

„Das Spezialbankprivileg schützt das Kollektiv, nicht den Bankstatus.“

knappes Viertel in den Filialen der Sparkassen ab. Den Großteil der Bauspardarlehen vermittelt zwar der Außendienst, aber die Sparkassen bauen den Bausparvertrag in ihre Baufinanzierungen ein, sodass etwa die Hälfte der Bausparabschlüsse bei den Sparkassen ebenfalls Finanzierertarife sind.

I&F Dennoch stagniert das kollektive Darlehensgeschäft, während das außerkollektive wächst. Passen Risiken und Margen im Bausparen noch zusammen?

Kollektives und außerkollektives Geschäft sind nicht zwei Welten, weil die Vor- oder Zwischenfinanzierungen überwiegend kollektives Geschäft generieren. Es gibt also keinen grundsätzlichen Widerspruch. Einerseits ist die Stagnation des kollektiven Darlehensgeschäftes dem Zinsverfall der letzten Jahre geschuldet. Andererseits zeigt der Anstieg des außerkollektiven Geschäfts, dass sich die Menschen immer öfter erst zum Zeitpunkt des konkreten Immobilienerwerbs Gedanken über die Finanzierung machen und dann erst erkennen, dass ein Bausparvertrag zur Zinsabsicherung günstig wäre.

I&F Nachsparen statt Vorsparen – wird damit die Bausparidee umgekehrt?

Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass die Welt schnelllebig geworden ist. Die Deutschen wollen heute mehr und schneller konsumieren als in der Vergangenheit. Das spüren die Konsumgüterindustrie und die Finanzwirtschaft am deutlichsten. Nur bei ganz wenigen, hochwertigen und individuellen Produkten – wie zum Beispiel Autos oder Möbeln – akzeptiert der Kunde noch Lieferfristen, aber auch nur, wenn sie nicht zu lang sind. Darauf haben sich die Sparkassen mit ihren Angeboten eingestellt. Ziel ist immer die individuelle Lösung für den einzelnen Kunden.

I&F Wie werden die Risiken des Bausparens eingeschätzt, wenn die „Bausparer-Historie“ fehlt?

Wir haben klare Bonitätskriterien. Bei den außerkollektiven Finanzierungen werden ähnliche Maßstäbe angewandt

wie bei einem klassischen Hypothekenkredit, der im Grunde auch auf dem Nachsparen beruht. Lieber ist uns natürlich der Bausparer, der erst spart und dann sein Bauspardarlehen nimmt.

I&F Was ließe sich mit dem System der Zweckspargemeinschaft, wie sie das Bausparen aufweist, künftig außer Wohneigentum noch finanzieren?

Die Kernkompetenz der Bausparkassen ist das Managen von Kollektiven. Historisch kommen die Bausparkassen aus der Wohneigentumsbildung, weil dies in den zurückliegenden acht Jahrzehnten ein zentrales sozialpolitisches Thema war, heute immer noch ist und auch bleiben

„Ob die aktuellen Einkommengrenzen noch der Wohneigentumsbildung dienen, muss sich die Politik fragen.“

wird. Aber es gibt noch andere gesellschaftliche Herausforderungen, für die Lösungen gefunden werden müssen. Dazu zählt zum Beispiel die Altersvorsorge. Hier hat der Gesetzgeber mit Wohn-Riester die Weichen richtig gestellt.

Vor allem aber muss sich die Gesellschaft Gedanken über ihre Zukunftsfähigkeit machen, sonst brauchen wir gar nicht erst anzufangen, über Altersvorsorge nachzudenken. Wir müssen zuerst mit den jungen Menschen über die Chancen der Zukunft sprechen und wie sie diese wahrnehmen können. Der Schlüssel dazu ist Bildung. Diese wird aber nicht nur wichtiger, sondern auch teurer. Damit künftig breite soziale Schichten den Weg zu höherer Bildung nutzen können, müssen wir uns überlegen, wie dies zu finanzieren ist. Dafür bietet sich das Kollektivsparen an, weil hier auch mit kleinen Sparbeträgen über eine lange Zeit ein Anspruch auf einen Kredit erworben werden kann, mit dem sich höhere Bildung bezahlen lässt.

I&F Bildung mit Bausparen finanzieren – welche Risikoabsicherung gibt es?

Über die Kreditphase muss in diesem Modell intensiv nachgedacht werden. Schon heute haben die Bausparkassen die Möglichkeit, Blankokredite bis zu 30 000 Euro ohne Grundbucheintrag zu vergeben. Werden diese mit einem angesparten Guthaben in gleicher Höhe kombiniert, ergibt sich bereits ein ansehnli-

cher Betrag, mit dem sich ein Studium bezahlen ließe. Eine andere Möglichkeit wäre, dass der Staat ein politisches Signal setzt und eine Bürgschaft für den Darlehensteil übernimmt.

Diese Variante hat doppelten Charme. Erstens muss der Staat zunächst kein Geld in die Hand nehmen. Zweitens wäre das Risiko für die öffentliche Hand bei diesem Modell geringer als bei der bisherigen Bafög-Finanzierung. Denn beim Bildungssparen muss der Kunde zunächst Eigenkapital ansparen. Nach der Zuteilung würde dieses Eigenkapital auch als erstes aufgezehrt werden, bevor der ebenfalls in Raten auszuzahlende Kredit in Anspruch genommen wird.

Der Bildungssparer hat also ein hohes Interesse, zunächst das für ihn passende Bildungsangebot zu wählen, anschließend diesen Bildungsweg auch konsequent zu verfolgen und zu Ende zu bringen. Wenn er das geschafft hat, kann das Bildungsdarlehen zurückgezahlt werden. Erst wenn der Kunde das wirtschaftlich trotz seiner Ausbildung nicht kann, würde der Staat als Bürge einspringen, so wie er es heute schon beim Bafög tut. Allerdings finanziert und bürgt die öffentliche Hand beim Bafög für ein komplettes Studium ohne Vorsparprozess und Eigenkapitalbildung des Empfängers.

I&F Was ist noch nötig, um Bildungssparen in Deutschland zu ermöglichen?

Vor allem muss die Politik es wollen. Es braucht das klare politische Bekenntnis, dass Bildung gesellschaftspolitisch wichtig ist. Wenn klar ist, wohin die Reise geht, lassen sich die rechtlichen Normierungen schaffen – siehe Eigenheimrente.

I&F Rückblickend haben sich die Bausparkassen auch für Wohn-Riester sehr intensiv eingesetzt – gegen manchen Widerstand. Trotzdem hatten sie am Ende weder ein einfaches Produkt, wie sie es vorgeschlagen hatten, noch ein Monopol darauf. Was macht Sie so sicher, dass es mit dem Bildungssparen nicht genauso kommt?

Beides kann man nicht vergleichen. Für die Eigenheimrente gab es die Riester-Systematik, welche die Politik beibehalten wollte. Ausbildungsversicherungen und Bildungskredite gibt es heute schon. Das können die Versicherungen und Kreditinstitute sehr gut, weil es sich in der Systematik nicht von Lebensversiche-

rungen beziehungsweise Konsumentenkrediten unterscheidet. Bildungssparen erfordert jedoch wie des Bausparen die Steuerung von Kollektiven. Dafür ist eine langjährige Erfahrung unerlässlich, die nur die Bausparkassen haben.

I&F **Aber stellen die Bausparkassen ihr Spezialbankprinzip nicht in Frage, wenn sie künftig mehr als Baufinanzierungen anbieten wollen?**

Das Spezialbankprivileg im Bausparkasengesetz schützt das Kollektiv, nicht den Bankstatus. Trotzdem warne ich gerade vor dem Hintergrund der jüngsten Finanzmarktkrise davor, das allgemeine Bankgeschäft mit dem Kollektivsparen zu vermischen. Denn keine andere Institutgruppe hat ihren Kunden ein so hohes Maß an Sicherheit auch während der Krise geboten wie die Bausparkassen. Dies sollte auch für das künftige Bildungssparen gelten.

I&F **Wie stellen Sie sich die Bausparkasse, speziell die LBS der Zukunft vor?**

Die Bausparkassen und die Landesbausparkassen werden und müssen sich mit der Zeit verändern. Da unterscheiden wir uns nicht von anderen Unternehmen. Im Übrigen hat sich die LBS in den letzten zehn Jahren bereits massiv gewandelt und manche Herausforderung bestanden: Neuer-Markt-Hype, Aktienboom, Niedrigzinsphase, Finanzkrise. Konkret wird das heißen, die Kernkompetenzen auszubauen und auf weitere Geschäftsbereiche auszuweiten. Bildung ist wie beschrieben so ein Schritt in der Evolution des Kollektivsparens, den wir gerne mit der politischen Unterstützung gehen würden.

In der LBS-Gruppe sind wir weiterhin dabei, uns in den Back-end-Systemen neu zu sortieren. Dabei spielt die IT-Infrastruktur bekanntermaßen eine zentrale Rolle. Wir werden auf jeden Fall die Vorteile der Regionalität weiter stärken und gleichzeitig versuchen, die Nachteile dieser dezentralen Aufstellung so weit wie möglich zu verringern. Es gibt seitens der Träger der Landesbausparkassen zur Zeit keinen Druck zu weiteren Fusionen. Revolutionäre Veränderungen sind also auf die absehbare Zeit nicht zu erwarten. Aber selbstverständlich werden bestehende Strukturen immer hinsichtlich ihrer Zukunftsfähigkeit überprüft und gegebenenfalls auch angepasst. Dabei sind wir in einem munteren Dialog mit unseren Trägern.

Deutsches GmbH-Recht in französischer Sprache

NEU!



La GmbH
Von Oleg de Lousanoff
und Benoît Laurin
3., neu bearb. Aufl. 2011.
672 Seiten, gebunden,
84,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-2958-5.

Die nach wie vor häufigste Gesellschaftsrechtsform in Deutschland, die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), wird in diesem Buch in französischer Sprache erläutert. Die grundlegende Überarbeitung und Erweiterung des Standardwerks wurde durch die zahlreichen Gesetzesänderungen seit dem Erscheinen der zweiten Auflage im Jahr 2000 erforderlich, insbesondere die durch das „MoMiG“ vom 23. Oktober 2008 eingeführten Neuerungen, durch die die GmbH für Gründer noch attraktiver werden soll.

Dem beschreibenden Teil schließt sich eine synoptische Übersetzung des GmbH-Gesetzes an. Ein umfangreicher Anhangteil (ebenefalls synoptisch angeordnet) enthält Gründungsunterlagen nebst Mustersatzung, einen Handelsregisterauszug und die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung.

Das Buch stellt auch in seiner 3. Auflage ein unverzichtbares Handwerkszeug für Juristen, Steuer- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Investoren aber auch Privatpersonen dar, die im Rahmen deutsch-französischer Beziehungen tätig sind.

Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main

Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de