

Im Blickfeld

BKM buhlt um Makler

Die Bausparkasse Mainz (BKM) ist unter Zugzwang. Während die Deutschen so emsig bausparen wie noch nie und die Branche im vergangenen Jahr ihre noch gar nicht so alten Bestmarken im Neugeschäft mit einem Volumen von 102,6 Milliarden Euro Bausparsumme einstellte, schien diese Entwicklung an der BKM vorbeizugehen. Statt Zuwachs verbuchte das zur Inter Versicherung gehörende Institut 2012 mit Neuabschlüssen in Höhe von 618 Millionen Euro einen Rückgang um rund 13 Prozent. Der einst recht stabile Marktanteil von etwa zwei Prozent ist längst Geschichte. Aktuell sind es gerade einmal 0,6 Prozent.

In ihrem Vertrieb ist die BKM hochgradig abhängig von ihrem eigenen Außen-dienst. Die 520 selbstständigen Handelsvertreter akquirieren rund 80 Prozent des Neugeschäfts. Zwar werden auch über die Inter Versicherungsgruppe Bausparverträge der Mainzer verkauft, doch ist es im Portfolio der Assekuranzvertreter eben nur ein Randprodukt, das zudem noch eine andere Beratung erfordert als Versicherungen. Auch auf einen starken Vertriebskanal Bank können sich die Mainzer nicht stützen.

Um im Neugeschäft wieder den Vorwärtsgang einzulegen, will die Bausparkasse jetzt den Vertrieb über Makler, Mehrfachagenturen und Finanzvertriebe ausbauen. Mit ihren neuen Produkten und den überarbeiteten internen Prozessen fühlen sich die Mainzer dafür ausreichend vorbereitet. Zudem kann die BKM als Vertriebsargument auf einige Auszeichnungen verweisen. So bewertete die Finanzberatung Max Herbst (FMH) im Auftrag des Nachrichtensenders N-TV im Frühjahr die Bauspartarife von zehn Bausparkassen und stufte die BKM als „Top Bausparkasse 2013“ ein. Und als jüngst das Deutsche Kundeninstitut für das Wirtschaftsmagazin „Euro am Sonntag“ 20 Bausparkassen in 150 Kundengesprächen hinsichtlich Beratung, Konditionen und Service testete, standen die Mainzer auf dem obersten Treppchen.

Die guten Testergebnisse gilt es jetzt nur noch, in Neugeschäft umzumünzen. Dabei kann der Ausbau des Maklervertriebs helfen. Allerdings wird darauf zu achten sein, das attestierte hohe Beratungsniveau aufrechtzuerhalten. Es wird

also neben dem quantitativen Ausbau des Vertreternetzwerks auf die Qualitätssicherung im Vertrieb ankommen. Dazu gehört beispielsweise, dass der Kunde während der mehrjährigen Vertragslaufzeit möglichst seinen Baufinanzierungsberater als Ansprechpartner behält. Angesichts des intensiven Wettbewerbs um die Vermittler und die lebhafteste Fluktuation innerhalb der Zunft ist das keine leichte Aufgabe. L.H.

Von Freundsparen zu „Feind“-Sparern

Einst nannte man sie „Freundsparer“, weil sie fleißig ihren Bausparvertrag besparten, aber nach Erreichen der Zuteilungsreife das Bauspardarlehen nicht in Anspruch nahmen, sondern weiter-sparten. In Zeiten steigender Zinsen sind diese Kunden den Bausparkassen besonders lieb. In Zeiten langanhaltend fallender Zinsen fällt auch der Liebreiz, dann sind diese Kunden doch vor allem teuer. Wurden die Darlehensverzichter in der Vergangenheit noch mit den sogenannten Renditetarifen und Zinsboni gelockt, hätte man sie jetzt gerne wieder raus aus den Kollektiven. Denn für ihre eigenen Anlagen bekommen die Bausparkassen zu wenig, um sich die hochverzinsten Policen weiter leisten zu können oder zu wollen. Wüstenrot hat gerade 15 000 Bausparverträge gekündigt.

Damit sind die Ludwigsburger nicht allein. Bereits im Jahr 2008 hatte das BHW in den achtziger Jahren abgeschlossene und hochverzinsten Altverträge einseitig gekündigt. Von der LBS Schleswig-Holstein-Hamburg wurden alle übersparten Verträge gekündigt. Das waren über alle Tarifvarianten – also nicht nur die sogenannten Renditetarife – hinweg insgesamt rund 5 600 Kontrakte, davon 4 583 Policen bereits im Jahr 2012. Andere Bausparkassen verfahren ähnlich oder überlegen noch, wie sie die kostspieligen Altverträge aus dem Bestand bekommen. Gemessen am Bestand der nicht zuge-teilten Verträge handelt es sich jedoch nur um einen relativ kleinen Anteil. Bei der LBS Schleswig-Holstein-Hamburg waren es im vergangenen Jahr 1,2 Prozent und in diesem Jahr 0,3 Prozent. Bei Wüstenrot sind es unter Zugrundelegung der 3,1 Millionen nicht zugeteilten Verträge zum Jahresende 2012 lediglich 0,49 Prozent.

Juristisch scheint es nach mehreren Urteilen so zu sein, dass die Bausparkassen vollbesparte oder übersparte Verträge mit einer Frist von drei Monaten kündigen dürfen. Denn, so heißt es aus dem Verband der Privaten Bausparkassen, Bausparen ist Zwecksparen, um einen Darlehensanspruch zu erwerben. Bei einem bis zur Bausparsumme oder darüber hinaus besparten Vertrag, kann jedoch kein Bauspardarlehen mehr gewährt werden, weil Guthaben und Darlehen zusammen die vereinbarte Bausparsumme nicht übersteigen dürfen. Vom Oberlandesgericht Koblenz sowie den Landesgerichten Stuttgart und Hannover sind deshalb die Vertragskündigungen durch die Bausparkassen bestätigt worden.

Dennoch sind die Kündigungen für die Institute heikel, weil sie fast unweigerlich einen Imageschaden verursachen, der jahrelang den Vertrieb belasten kann. Denn das Vorgehen zerstört Vertrauen, wenn aus ehemals hoch willkommenen nunmehr unliebsame Kunden werden. Klar ist, dass es den Bausparkassen nach einem Jahrzehnt sinkender Zinsen schwerer fällt, von der Zinsdifferenz zwischen Kollektivguthaben und Kapitalanlage zu leben. Letztlich muss auch jedem Kollektivmitglied daran gelegen sein, dass seine Bausparkasse – also im Kern sein Bausparkollektiv – wirtschaftlich gesund bleibt. Hierfür bedarf es aber offensichtlich noch mehr Aufklärungsarbeit für den Bauspargedanken und die Idee der Solidargemeinschaft – bei den Vertrieben und bei den Kunden. Dass Bausparen von den Kassen wieder eindeutig als Finanzierungsprodukt und eben nicht als Kapitalanlage angeboten wird, ist deshalb richtig.

Rechtlichen Klärungsbedarf scheint es dagegen hinsichtlich der Zulässigkeit der sogenannten „Spargeldabwehr“ zu geben. Dabei werden Spargelder zurückgewiesen, wenn nach Erreichen des für eine Zuteilung erforderlichen Mindestsparguthabens mehr als 1 050 Euro pro Kalenderjahr auf den Bausparvertrag eingezahlt werden. Genau diesen Betrag brauchte es, um Wohnungsbauprämie und Arbeitnehmersparzulage in maximaler Höhe in Anspruch zu nehmen. Wüstenrot war so bei den Tarifen A, 1 und 7 verfahren, hat die Praxis aber bis zur endgültigen rechtlichen Klärung ausgesetzt. Dabei gelten diese Einzahlungsbeschränkungen durchaus als branchenüblich. Auch die Aufsicht hat diese Eingrif-

fe in die Tarife offensichtlich bisher mit dem Verweis auf den Schutz der Kollektive gebilligt.

Doch es sind nicht nur die Bausparkassen, die von ihren Produkten „aus einer anderen Zeit“ eingeholt werden. Bekannt geworden ist jüngst der Fall der Sparkasse Ulm, die offensichtlich ihre Kunden aus dem Produkt „Vorsorgesparen Scala“ herauszubekommen, das einen Bonuszins von 3,5 Prozent bietet. Dabei werde nach Aussage der Kanzlei Trewius mit einseitiger Vertragskündigung gedroht, um, so vermuten die Verbraucherschützer, mit einem „Versuchsballon“ die Kundenreaktion zu testen. Man darf aber annehmen, dass die Betroffenen ähnlich unerfreut reagieren wie die gekündigten Bausparer. L.H.

Aufgemischt

Der jüngste Bank Lending Survey der EZB zeigt ganz klar: Die Kreditnachfrage der Unternehmen in Deutschland sinkt, die nach Konsumentenkredit und Wohnungsfinanzierungen steigt. Im Firmenkundenkreditgeschäft hat das zum einen mit den Konjunkturerwartungen zu tun. Zudem haben die Kreditinstitute den Unternehmen – wenn auch unter dem Druck der Regulierung – die Finanzierung über Kredite teilweise abgewöhnt. Für das Kreditgeschäft mit privaten Kunden dagegen ist das Umfeld günstig: Das anhaltend niedrige Zinsumfeld senkt bekanntlich die Sparneigung, stattdessen steigt die Konsumfreude bei wachsender Finanzierungsbereitschaft; und die „Flucht in die Sachwerte“ macht Wohneigentum attraktiv und führt dazu, dass teilweise schon die Beratungstermine für die Baufinanzierung knapp werden.

Wo Licht ist, ist aber auch Schatten: Die hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien lässt die Preise in nicht immer angemessene Höhen steigen und fordert damit das Risikomanagement der Kreditinstitute heraus. Weit weniger beherrschbar scheint derzeit aber wieder einmal das, was sich aus der zunehmenden Regulierung ergibt. Die am 10. September vom EU-Parlament verabschiedete Richtlinie über Wohnimmobilienkredite wird vermutlich erheblichen Anpassungsbedarf mit sich bringen. Das kennt die Branche schon von der Verbraucherkreditrichtlinie, die bei der neuen Hypothekarkreditricht-

Haftung des Bundes für kommunale Schulden

Wie kann und soll mit den hohen kommunalen Schulden umgegangen werden? Auf die im Beitrag „Zeitbombe kommunale Schulden“ (Heft 18-2013, Seite 7/649) als möglich erachteten Lösungen bezieht Prof. Dr. h.c. Klaus Feinen in einem Schreiben an die Redaktion wie folgt Position:

„Die beschriebenen Lösungsmöglichkeiten halte ich nach wie vor für reine Theorien. Es wird in den nächsten 20 Jahren keine Grundgesetzänderung unseres föderalen Staates geben, um nach einer ebenfalls nicht eintretenden Aufhebung des Insolvenzverbotes für Kommunen, diese in Konkurs gehen lassen zu können.

Außerdem bleibt es bei meiner zutreffenden und belegten Rechtsauffassung, dass die Bundesländer für die Schulden ihrer eigenen Kommunen genau so haften wie für ihre eigenen Schulden. Sie haben laut allen Gemeindeordnungen in Deutschland jederzeit das Recht, wenn die Kommunen ihre Auflagen zu einer jährlichen Haushaltsgenehmigung nicht erfüllen, einen „Staatskommissar“ einzusetzen und die volle Haushaltskompetenz an sich zu ziehen. Das Beispiel hier in NRW mit der Stadt Nideggen ist so eindeutig, dass man alle anderen Gedanken – auch theoretisch – nun wirklich vergessen kann.

Und Ernst & Young berichtet ja auch, dass heute bereits 40 Prozent der Städte und Gemeinden – natürlich auf Druck der jeweiligen Bundesländer – ein Haushaltssicherungskonzept verabschiedet. Dadurch vermeiden sie das direkte Eingreifen des Landes, wie es Nideggen zurzeit erlebt.

Und einen Schuldenschnitt könnte nur die Bundesrepublik Deutschland als Bundesstaat einleiten und kein Bundesland und schon gar keine Kommune, weil diese laut eindeutigen Grundgesetz den Haftungsgeber Bundesrepublik Deutschland nicht gegenüber Gläubigern „eliminieren“ können.

Und aufgrund der insbesondere die deutschen Bürger enteignenden ‚Währungsreformen‘ der Vergangenheit (...) wird es in den nächsten Jahrzehnten in Deutschland keinen erneuten Schuldenschnitt geben. Die ersten eingeleiteten und im Grundgesetz schon verankerten ‚Schuldenbremsen‘ werden dazu auch beitragen. (...)

Schauen Sie sich als Beispiel mal das Saarland an, wo die Pro-Kopf-Verschuldung bei den Kommunen zirka 6 700 Euro beträgt, dagegen liegt die Pro-Kopf-Verschuldung bei den unmittelbaren Schulden dieses Bundeslandes bei dramatischen etwa 17 000 Euro. Und bei einer Gesamtverschuldung des Gesamtstaates Bundesrepublik Deutschland von angenommenen zwei Billionen Euro wären die Schulden aller Kommunen, die Sie mit 135 Milliarden aufführen, doch nur ein wirklich kleiner Teil der Problematik.

Also, man sollte die kommunalen Schulden nicht unbedingt als ‚Zeitbombe‘ bezeichnen. Und auch das Saarland wird aufgrund des Länderfinanzausgleichs in den nächsten 20 Jahren seine Gläubiger pünktlich bedienen können.

Deswegen ist das ganze ‚Brimborium‘ ausländischer Agenturen, um einzelne Ratings für Kommunen und Bundesländer in Deutschland zu entwickeln, nur ein oberflächliches ‚Drumrumreden‘ und zeugt leider von der Unkenntnis des deutschen Grundgesetzes und der daraus abgeleiteten einzelgesetzlichen Konsequenzen.

Nur für den Gesamtstaat Bundesrepublik Deutschland ist ein Rating für ausländische Geldgeber sinnvoll. Aber da das ‚Rating‘ ja dem angelsächsischen Raum entstammt, sollte man es da auch für die öffentlichen Hände belassen. Wie es dort aussieht, sollten die deutschen Banken besser unter die Lupe nehmen, dann wäre zum Beispiel der Commerzbank der verlustreiche Deal mit der insolventen Stadt Detroit wohl nicht passiert.“

linie offensichtlich Pate gestanden hat. Natürlich bleibt die Umsetzung in nationales Recht abzuwarten. Doch angesichts der Parallelen zur Verbraucherkreditrichtlinie muss mit beträchtlichem Aufwand in Sachen Informations- und Dokumentationspflichten gerechnet werden.

Angesichts der Komplexität der Thematik gehen die europäischen Richtlinien zur Baufinanzierung aber noch deutlich weiter. So scheint es nicht ausgeschlossen, dass der deutsche Gesetzgeber ein Beratungsprotokoll verpflichtend vorsieht. Noch einige Diskussionen auslösen dürfte die vom EU-Parlament festgeschriebene Qualifizierung der Kunden. Muss der künftige Eigenheimbesitzer demnächst Baufinanzierungs-Seminare durchlaufen und mit einem Test seine Kreditfähigkeit nachweisen, ehe er einen Darlehensvertrag unterschreiben darf? Und was heißt das alles für die elektronischen Vertriebswege und die gerade anlaufende Videoberatung? Das Beispiel der Wertpapierberatung zeigt, dass ein Zuviel an Regulierung die Entwicklung solcher neuen Ansätze spürbar hemmt.

Überhaupt Beratung: Die Verpflichtung, „im besten Interesse des Kunden“ zu beraten, wird noch genauer zu definieren sein. Im weitesten Sinne ließe sie sich dahingehend auslegen, dass der Berater auch auf günstigere Wettbewerbsangebote hinweisen muss. Dann würde sich die Rolle der Banken in vielen Fällen nur noch auf die eines Vermittlers reduzieren – ein Trend, der sich in Teilbereichen ohnehin bereits abzeichnen beginnt. Und schon wäre man wieder bei der Frage nach der Vergütung dieser Vermittlerleistung: Provision oder Honorar?

Das alles wiederum kann nicht ohne Ausstrahlung auf das an sich schon regulierte Konsumentenkreditgeschäft bleiben. Kommt beispielsweise ein Beratungsprotokoll für die Baufinanzierung, dann folgt es vermutlich über kurz oder lang auch für den Ratenkredit. Was aber wird dann mit der Finanzierung am PoS, die doch für die Spezialbanken ein ganz wichtiger Neugeschäftsbringer (und für viele Kunden ein attraktives und bequemes Angebot) ist?

Eines steht fest: Das Kreditgeschäft mit privaten Kunden wird wieder einmal kräftig aufgemischt. Die Abwägung zwischen Verbraucherschutz und Praktikabilität ist wie immer eine schmale Gradwanderung, sonst drohen vielversprechende Ansätze abgewürgt zu werden. Der Lobbyarbeit tut sich also erneut ein weites Spielfeld auf. sb

Gebäudemanagement: speziell kontra pauschal

„All inclusive“ – kaum ein Urlaubskatalog oder die Homepage eines Reiseanbieters kommt noch ohne Angebote dieser Art aus. Doch nicht alle Urlaubsgäste wollen von früh bis spät essen und Cocktails trinken. Ähnlich verhält es sich mit den Ansprüchen von institutionellen Immobilieneigentümern: Einige wünschen sich für die Verwaltung der Gebäude in ihrem Portfolio einen Dienstleister, der alle anfallenden Aufgaben aus einer Hand anbietet.

Andere finden es für ihr Portfolio zielführender, für jede Aufgabe einen Spezialisten, zum Beispiel einen Property Manager, eine Projektplanungs- und Steuerungsgesellschaft oder einen Facility Manager zu beauftragen. Diese Vorgehensweise wählen in erster Linie jene Investoren, die über das entsprechende Know-how und die notwendigen Kapazitäten verfügen, welche es ihnen erlauben, die Gesamtsteuerung eines Immobilienportfolios zu übernehmen.

Vor dem Hintergrund dieser beiden Anforderungsprofile stellt sich die Frage an alle Beteiligten: Passt das Dienstleistungsunternehmen zu der Struktur der anderen involvierten Unternehmen? An der Antwort müssen sich sowohl die Dienstleister als auch die ausschreibenden oder auftraggebenden Investoren orientieren, um ihre Angebote kundengerecht beziehungsweise auftragsgerecht zuzuschneiden. In der Praxis wird dieser Notwendigkeit allerdings häufig nicht die erforderliche Aufmerksamkeit geschenkt.

Aus Sicht der Investoren muss eine Frage lauten, wie sie die gewünschte Dienstleistung benennen, und eine zweite, wie sie dazu den richtigen Dienstleistungspartner finden. Das mag banal klingen, „in der Praxis zeigen sich hier jedoch immer wieder Probleme.

Bevor diese Fragen überhaupt beantwortet werden können, liegt es beim Investor, sein Portfolio zunächst selber zu analysieren: Ist es eher ein Verwaltungsportfolio oder ein betreuungsintensives Portfolio? Sind beispielsweise Vorbereitungsmaßnahmen für den Verkauf, die Vermietung oder den Umbau zu veranlassen? Je nach Antwort und daraus resultierenden Anforderungen ist in der Regel ein Asset Manager oder Property Manager, meist sogar eine Mischung aus beidem gesucht.

Wesentlich schwieriger ist es für den Eigentümer, den richtigen Partner für die wie auch immer benannte Leistung zu finden. Anbieter zum Beispiel, die sowohl Asset- und Property- als auch Facility-Management-Leistungen aus einer Hand anbieten und dementsprechend über eine gewisse Größe verfügen, argumentieren erfahrungsgemäß, ihre Größe ermögliche es ihnen, Investoren zu gewinnen – unter anderem, da sie die Kosten für diese gering halten könnten. Doch nicht von jedem Investor wird das abgefragt.

Der Investorentyp, der eigene Strukturen aufweisen kann, benötigt in den meisten Fällen nur Auszüge aus einem solchen „Rund-um-sorglos-Paket“, zum Beispiel das Facility Management oder normierbare Bereiche aus dem Property Management. Für den Investor, der über keine eigene Struktur verfügt, besteht bei solchen Angeboten zwar der Vorteil, dass er alles aus einer Hand bekommt. Die Frage ist jedoch, wie er den vermeintlichen Kostenvorteil, den eine solche Lösung bietet, auch überwachen kann.

Fasst man nun all diese individuellen Fragestellungen zusammen, lässt sich die Frage nach dem richtigen Dienstleister wie folgt beantworten: Je präsenter der Eigentümer mit eigenem Know-how ist, desto sinnvoller ist es, die Leistungen im Bereich des Property Managements und Facility Managements an einen großen Dienstleister zu vergeben, der auf Prozesse und Strukturen spezialisiert ist und damit auch einen günstigen Preis anbieten kann.

Kann oder will der Immobilieneigentümer diese Kompetenzen nicht bereitstellen, sollte ein Dienstleister ausgewählt werden, dessen Kompetenz in der Schnittstelle zwischen dem Asset Management und Property Management liegt und der somit in der Lage ist, Entscheidungen zu treffen oder zumindest erforderliche Maßnahmen entscheidungsreif vorbereitet.

In einigen Fällen kommt es erst im Laufe der Zusammenarbeit von Eigentümern und Dienstleistern zu Unzufriedenheit. Das liegt daran, dass nicht von vornherein geklärt wurde, was sowohl der Eigentümer als auch der Dienstleister vom jeweiligen Partner erwarten. Dies muss im Vorfeld eindeutig definiert und auf dieser Grundlage eine Zusammenarbeit vereinbart werden.

*Oliver Priggemeyer, Vorstand,
IC Immobilien Holding AG,
Unterschleißheim*