


„DAS AKTUELLE UMFELD MACHT NICHT GLÜCKLICH, ABER WIR WAREN SCHON UNGLÜCKLICHER“

Der Vorstandsvorsitzende der Wüstenrot Bausparkasse ist zuversichtlich, in den kommenden Jahren weitere Marktanteile hinzuzugewinnen. Das gilt vor allem für die Baufinanzierung, wo sich Bernd Hertweck einiges von der neuen Plattform „Wohnwelt“ verspricht, die digitales und analoges miteinander verzahnt. Mit Blick auf die Ertragslage wird er zuversichtlicher, denn die schlimmsten Zeiten lägen hinter der Branche und die Anstrengungen der vergangenen Jahre vor allem auf der Kostenseite begannen sich auszuzahlen. Er geht zudem davon aus, dass die derzeit sehr geringe Inanspruchnahme in den kommenden Jahren wieder steigen werde, da nun Bausparverträge mit attraktiven Darlehenszinsen zuteilungsreif würden. Bausparen bleibt Bausparen und die Daseinsberechtigung von Bausparkassen sei nach wie vor unbestritten vorhanden, vielleicht sogar mehr denn früher. Denn mit Blick auf höchstwahrscheinlich steigende Zinsen ist die Zinssicherheit ein hohes Gut. Red.

 **Herr Hertweck, ist die Wüstenrot Bausparkasse zukunftsfähig aufgestellt?**

Ja. Denn wir haben schnell und konsequent auf das veränderte Umfeld nach der Finanzkrise reagiert. Es wurden Kosten gesenkt, neue Tarife eingeführt, für neue Stabilität gesorgt und die Möglichkeit der Bestandsoptimierung genutzt. Da waren wir, auch im Quervergleich zu anderen Instituten, früh dran. Entsprechend schnell waren Erfolge zu sehen.

Darüber hinaus wurde der Konzern optimiert, wesentliche Teile der Wüstenrot Bank auf die Bausparkasse migriert. Das heißt: Die Bausparkasse übernahm das Pfandbriefprivileg sowie den gesamten Bereich der Baufinanzierung. Damit einher ging die sehr starke Orientierung am Begriff „Wohnen“.

Wir haben das Bausparen zum Wohnsparen weiterentwickelt. Der Ansatz ist, Erfüller von Wohnwünschen der Kunden zu sein. Dafür braucht es einerseits finanzwirtschaftliche Produkte, andererseits eine breite Palette an wohnungswirtschaftlichen Lösungen.

ZUR PERSON


BERND HERTWECK

Vorsitzender des Vorstands,
Wüstenrot Bausparkasse AG,
Ludwigsburg




Quelle: Wüstenrot

Zum Dritten haben wir erst vor Kurzem die „Wohnwelt“ auf den Weg gebracht. Diese digitale Plattform richtet sich zunächst an eigene Kunden und Content-Partner. Neben Informationen rund um das Thema Wohnen können über die Wohnwelt Objekte gekauft und verkauft, gemietet und vermietet werden. Zudem gibt es Hilfestellungen beispielsweise bei vertraglichen Fragen und natürlich die passende Finanzierung. So können wir deutlich früher im Entscheidungsprozess des Kunden in Erscheinung treten.


 **Wie verändert das die klassische Vertriebsaufstellung einer Bausparkasse mit Partnerbanken oder einem breiten Außendienst?**

Das Angebot ist gerade erst gestartet. Die ersten Erfahrungen sind positiv und zeigen, dass es eine gute Gemeinschaft zwischen digitaler und analoger Welt geben kann. Denn wenn es zum Abschluss einer Baufinanzierung beziehungsweise zum Kauf oder Verkauf einer Immobilie kommt, kommen unsere Berater wieder ins Spiel. Ohnehin steigen durch die ganzen digitalen Entwicklungen auch die Anforderungen an den Außendienst. Der Ein-Produkt-Verkäufer, der die Lösung schon hat, bevor er das Problem des Kunden überhaupt kennt, hat sicherlich keine Zukunft. Hier profitieren wir sehr stark von der ebenfalls sehr früh eingeleiteten Strategie des „Vorsorge“-Spezialisten mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz.

 **Welche Rolle spielt das neue Bausparkassengesetz bei der Neuausrichtung?**

Eine sehr große, denn es gibt den Instituten eine hohe Flexibilität bei ihrer Refinanzierung. Die Grundidee ist ja, eine Stabilisierung der Bausparkassen vor allem über die Ausweitung von Geschäftsmöglichkeiten herzustellen und vorhandenes Kapital für die Risiken zu verwenden, die in der aktuellen Zinslandschaft schlagend werden können. Das ist absolut sinnvoll.

Durch die Möglichkeiten des Gesetzes und unsere breite Aufstellung bei Wüstenrot können wir heute alle Komponenten der Baufinanzierung anbieten: Pfandbriefrefinanzierte Tilgungsdarlehen, Nachträge, die klassischen Tilgungsaussetzungen, Zwischenkredite. All das macht die Bausparkasse heute deutlich stabiler und widerstandsfähiger, als sie es vor einigen Jahren noch war.

 **Wenn man sich die Zahlen der Branche anschaut, ist der Anteil der klassischen Bauspardarlehen am gesamten Kreditbestand auf 11 Prozent gesunken. Sind Bausparkassen noch Bausparkassen oder sind es gewöhnliche Wohnimmobilien-Finanzierer?**

Gute Frage. Hier muss man näher hinschauen. Es sind Sondereffekte, die die Sofortfinanzierung aktuell deutlich attraktiver machen als das klassische Bauspardarlehen. Zu diesen Punkten zählen die sehr günstigen Zinsen und die aktuell zuteilungsreifen Bausparverträge, die aus einer Tarifgeneration mit ganz anderen und heute oft unattraktiv hohen Darlehenszinsen stammen. Insoweit ist der gesunkene Anteil der klassischen Bauspardarlehen nachvollziehbar.

Doch das muss nicht immer so bleiben. In den jüngeren Tarifen ist der Anlagegrad heute schon wieder deutlich höher. Das heißt, aktuell fördern wir den Wunsch nach Wohnen dank unserer breiten Aufstellung mit direkten Finanzierungszusagen, aber mit dem Heranwachsen der aktuellen Tarifgeneration in die Zuteilung und dem zu erwartenden steigenden Zinsniveau wird auch die Inanspruchnahme wieder deutlich attraktiver.

 **Ist dieses Versprechen, „Absicherung gegen steigenden Zin-“**

sen“, für diese noch in Ordnung? Verlieren sie nicht auf der Einlagenseite zu viel Ertrag in der Ansparphase?

Das ist für die Kunden nicht nur in Ordnung, sondern sogar sehr attraktiv. Traditionell verlieren Bausparer in der Ansparphase ein wenig an Rendite, in der Darlehensphase dreht sich das dann um. Je stärker die Zinsen steigen, desto größer wird der Vorteil für den Kunden in der Darlehensphase. Und da nicht von weiter sinkenden Zinsen auszugehen ist, halte ich Bausparen derzeit für sehr attraktiv. Im

„Für die Zukunft rechne ich damit, dass wir bei Finanzierungen weiter deutlich zulegen und im Bausparen leicht wachsen.“

Übrigen: Nimmt man den ursprünglichen Auftrag der Bausparkassen als Maßstab, nämlich „dem kleinen Mann“ Wohnwünsche zu erfüllen, so kommen wir diesen Auftrag auch heute definitiv nach.

Gilt das auch im Vergleich zu einer direkten Immobilienfinanzierung, die es derzeit für 1,3 Prozent gibt?

Hier stellt sich doch vermehrt die Frage, ob die Kunden die notwendige Bonität, sprich vor allem das notwendige Eigenkapital, aufbringen können, um diese Angebote überhaupt nutzen zu können. Angesichts der in wirtschaftsstarken Regionen boomenden Immobilienmärkte ist dies immer seltener der Fall. Oft reicht das Ersparte nicht einmal, die Kaufnebenkosten – Steuern, Notar, Makler – zu decken. Eine reine klassische Kreditfinanzierung funktioniert hier nicht. Hier kommt der Bausparvertrag ins Spiel, der als Baustein im Nachrang genutzt wird, also eine Gesamtfinanzierung abrundet.

Wie stehen Sie zu variablen verzinsten Tarifen?

Auch diese haben einen Markt. Wüstenrot bietet einen Tarif an, bei dem mit steigenden Zinsen die Einlagenzinsen steigen. Der Darlehenszins errechnet sich dann aus der Summe der Einlagenzinsen. Derzeit entfällt knapp 20 Prozent des gesamten Neugeschäfts auf diesen variablen Tarif. Er ist für diejenigen Kunden geeignet, die unsicher sind, ob sie einen Kredit überhaupt benötigen. Da sind atmende Einlagenzinsen natürlich ein Argument.

Allerdings muss man wissen: Kunden, die ein Darlehen sicher annehmen möchten, verlieren Planungssicherheit. Manche Schwellenhaushalte stoßen dann bei der Prolongation vielleicht schon an ihre finanziellen Grenzen. Es muss also genau abgewogen werden, ob man dieses Risiko eingehen möchte. Generell würde ich sagen, Zinssicherheit ist ein hohes Gut.

Rund 20 Prozent des Neugeschäfts klingt nicht viel.

In der Tat. Die Problematik haben wir ja eben beleuchtet. Zinssicherheit ist eben ein hohes Gut, das vielen Kunden wichtiger ist als Zinsvariabilität.

Hat sich die von Ihnen beschriebene Neuausrichtung schon in den Zahlen niedergeschlagen? Wie komplex ist die Steuerung des Konzerns, aber auch der Bausparkasse geworden?

Die Zahlen der Bausparkasse für das vergangene Jahr sind geprägt vom Übergang der Bank auf die Bausparkasse. Zum einen haben sich die Migrationskosten und auch der höhere Personalbestand niedergeschlagen. Zum anderen konnten wir aber Eigenkapital freisetzen, das bislang in der Bank gebunden war. Zum zweiten Teil Ihrer Frage: Die Steuerung der BausparBank ist heute schon allein aufgrund vieler regulatorischer Anforderungen komplexer geworden.

Wie hoch waren die Kosten für die Migration?

Alles in allem ist hier ein Aufwand im mittleren einstelligen Millionenbereich angefallen.

Zum ersten Mal wurde ein Pfandbriefbestand auf ein anderes Institut übertragen. Auch wenn das im eigenen Konzern stattfand, macht Sie das stolz?

Durchaus, denn es war richtig und wichtig, wenn auch mit großen Anstrengungen verbunden. Da aber überall Wüstenrot drauf stand und drauf steht, hat sich aus

der Kundenperspektive heraus betrachtet gar nichts verändert und es gab keine Verunsicherungen.

Wie konnte die Bausparkasse das benötigte Eigenkapital für die Migration aufbringen?

Aufgrund unserer sehr konservativen Politik in den vergangenen Jahren und einer Umwidmung von Reserven brauchten wir kein zusätzliches Eigenkapital. Auch die Neuregelung zum Fonds zur baupartech-nischen Absicherung, die durch das neue Gesetz ermöglicht wurde, hat hier geholfen. Denn so kann Kapital, das bislang nicht genutzt werden musste und konnte, wertsteigernd und stabilitätsfördernd eingesetzt werden. Also in dem Sinne, für den es ursprünglich einmal geschaffen wurde.

Aus den Zahlen der vergangenen Jahre lässt sich ablesen, dass das ganze Thema Baufinanzierung an Gewicht gewinnt. Wird sich dieser Trend fortsetzen?

Für das Jahr 2017 hat die Wüstenrot Bausparkasse erfreuliche Zuwachsraten in der Baufinanzierung zu vermelden. Doch auch mit einem Bauspargeschäft auf Vorjahresniveau sind wir zufrieden. Denn beides liegt über der allgemeinen

„Der Grad an Eigenfertigung ist in der Finanzbranche unverhältnismäßig hoch.“

Marktentwicklung und wir haben wieder Marktanteile gewonnen.


Was die Zukunft angeht, rechne ich damit, dass wir bei Finanzierungen weiter deutlich zulegen und im Bausparen leicht wachsen.

Wie streng sind die Kreditvergabe-richtlinien? Wurde hier etwas verändert?

Unsere Vergabe- und die Rentabilitätsanforderungen sind sehr streng. Wir machen keineswegs jedes Geschäft, nur um steigender Volumina willen. An den Kriterien wurde nichts verändert.

Wie sehr wird sich die Niedrigzinsphase noch in die Erträge fressen?


Hier möchte ich kurz zurückblicken. Wir haben uns in den vergangenen Jahren enorm angestrengt, die Auswirkungen der Niedrigzinsen abzufedern. Wir schreiben heute 90 Prozent mehr Neugeschäft als vor acht Jahren zu exakt der Hälfte der Kosten innerhalb der Bausparkasse. Das ging nur, da wir Produktivität und Effektivität stark hochgefahren haben. Das zahlt sich jetzt aus. Das aktuelle Umfeld macht natürlich nicht glücklich, aber wir waren schon unglücklicher. In Sachen Zinsen liegen die schlimmsten Jahren wohl hinter uns. Es setzt eine leichte Erholungsphase ein.

 **Sie waren die erste Bausparkasse, die eine weitere Möglichkeit des Gesetzes genutzt haben und einen Pfandbrief emittiert haben. Wie waren die Erfahrungen? Nimmt der Markt Bausparkassen als Emittenten an?**

Zunächst ist festzustellen, dass die Begehung von Pfandbriefen einen relativ gro-


„Klarere und einfachere Lösungen für die Integration von Bausparkassen wären hilfreich.“

Ben Aufwand bedeutet und viele Voraussetzungen erfordert. Die waren bei der Wüstenrot Bank vorhanden und auf die konnte die Wüstenrot Bausparkasse bei ihrer ersten Emission aufbauen. Die Nachfrage war höher als unsere Erwartung, so dass das Angebot aufgestockt wurde. Der Kapitalmarkt hat ganz offensichtlich Vertrauen in das Geschäftsmodell Bausparkasse und das Produkt Bausparen. Ich denke, dass andere Bausparkassen, die Pfandbriefe begeben, dies in ähnlicher Weise erfahren werden. Einen wichtigen Punkt möchte ich an dieser Stelle noch ansprechen: Man braucht für die erfolgreiche Platzierung natürlich auch den Zugang zu potenziellen Abnehmern. Auch hier konnten wir auf die Expertise der Kollegen der Wüstenrot Bank bauen, was es sicherlich einfacher gemacht hat.

 **Denken Sie auch über die Emission eines „grünen Pfandbriefs“ nach?**

Aktuell haben wir diese Produktkategorie noch nicht im Blick. Da aber der Deckungsstock aus den Wohnfinanzierungen unserer Kunden besteht und derzeit sehr viele Darlehen für Modernisierung und energetische Sanierung abgerufen werden, gehe


ich davon aus, dass auch in unseren gewöhnlichen Pfandbrief sehr viel „grün“ steckt.

 **Die Wüstenrot Bausparkasse hat gemeinsam mit Schwäbisch Hall und dem BHW ein neues Kernbanksystem entwickelt, ähnliches ist bei den LBSsen zu beobachten: Sind Kooperationen eine weitere Antwort auf die gegenwärtigen Rahmenbedingungen zur Effizienzsteigerung?**


Der Grad an Eigenfertigung ist in der Finanzbranche unverhältnismäßig hoch. Und das in einem Umfeld, in dem sich regulatorisch permanent etwas ändert. Da stoßen eigene Systeme mitunter an Grenzen. Beispielsweise ist alleine schon die Integration der Bankleitzahl in die IBAN im Rahmen der Sepa-Einführung in selbstgestrickten Systemen sehr aufwendig. Allein die Umsetzung aller Sepa-Änderungen bindet so viele Kapazitäten, dass für echte Innovation kaum Raum bleibt.

Von daher muss und wird der Trend zu Kooperationen zunehmen. Wir haben die Entscheidung getroffen, überall dort, wo vernünftige Standardlösungen am Markt verfügbar sind,


diese zu nutzen und wo dies nicht der Fall ist, wie beim Bausparkernsystem, gemeinsam mit anderen eine Lösung zu entwickeln.

 **Gilt „Zukauf“ nur im Bereich der IT oder könnten Sie sich vorstellen, auch andere Komponenten zuzukaufen?**

Wir kaufen über unser Baufinanzierungsportal heute schon Kreditangebote zu. Jeder fünfte Kredit geht nicht aufs eigene Buch. Zudem nutzen wir Versicherungslösungen unserer Schwestergesellschaft Württembergische und über unsere offene Wertpapierplattform vermitteln wir heute schon zwei Drittel aller abgesetzten Investmentfonds von Drittanbietern. Kurz: Überall dort, wo es für den Kunden adäquate Lösungen gibt, die unserem Qualitätsanspruch genügen, können wir auch als Vermittler auftreten. Wir müssen keineswegs alles selbst produzieren. Da ist sicherlich noch einiges vorstellbar.

 **Ist die deutsche Bankenaufsicht zu besorgt, was die Bausparkassen betrifft?**


Dass sich die Bankenaufsicht über die Zukunftsfähigkeit der Institute Gedanken macht, das ist ja ihr Job. Und angesichts des Zinsniveaus müssen Bausparkassen eine kritische Größe haben. Wir fühlen uns jedenfalls gut aufgehoben und wahrgenommen. Wenn ich einen Wunsch frei hätte, dann wären klarere und einfachere Lösungen für die Integration von Bausparkassen hilfreich. Wüstenrot hat mit der Allianz Dresdner Bausparkasse und der Vereinsbank Victoria Bausparkasse bereits zwei Institute übernommen, was sich heute bezahlt macht, aber von großem Aufwand geprägt war. Und beide Häuser hatten eine gewisse Größe, die den Aufwand rechtfertigte.

 **Wirkt sich die Finalisierung von Basel III mit den Output-Floors von 72,5 Prozent auf Bausparkassen aus?**

Ich kann nur für unser Haus sprechen. Hier ergeben sich aus diesen Parametern keinerlei Veränderungen zu unseren Planungen. Das dürfte insgesamt eher ein Thema für die großvolumigen Finanzierer sein.

 **Werden weiterhin Bausparverträge gekündigt?**

Dort, wo es rechtlich möglich ist, ja. Denn wir als Bausparkassen haben die Aufgabe, vor allem im Sinne des Kollektivs zu entscheiden. Im Übrigen: 98 Prozent der Bausparkunden bei Wüstenrot sind von Kündigungen nicht betroffen.

 **Derzeit gibt es neue Diskussionen um eine Vertragsklausel, dass nach 15 Jahren ein Bausparvertrag gekündigt werden kann. Sie selbst haben von einer möglichen Anpassung dieser Klausel gesprochen, wie geht es hier weiter?**

Die Klausel steht deshalb in den Verträgen geschrieben, damit Kunden von einer solchen Kündigung nicht überrascht werden. Der Sachverhalt und die Formulierung wurden mit der Aufsicht abgestimmt. Auch Verbraucherschützer waren der Meinung, dass im Sinne des Kunden die Endlichkeit der Verträge kommuniziert werden sollte.

Es zeigt sich aber heute, ohne dass die Klausel schon zur Anwendung gekommen ist, dass sie stärker differenziert und konkretisiert werden muss. Von daher könnte ich mir für uns eine Ergänzung vorstellen, die den Zeitpunkt der Kündigung genauer umfasst und an das jeweilige Vertragsniveau anpasst.