

BAUSPAREN UND BAUSPARKASSEN 2019

„DIE ERSTEN ERFAHRUNGEN MIT DEM BAUKINDERGELD SIND SEHR POSITIV“

Medialen Unkenrufen zum Trotz übt der Bausparvertrag weiter eine hohe Anziehungskraft auf die Deutschen aus. Das zeigt sich exemplarisch am Wachstumskurs der LBS Bayern: Ein deutliches Plus beim Bausparneugeschäft konnte das Institut im vergangenen Jahr vermelden, ähnliches gilt für das Finanzierungsgeschäft. Im Interview mit I&F beleuchtet der Vorstandsvorsitzende Erwin Bumberger die Hintergründe dieser dynamischen Entwicklung. Mit Blick auf die Novellierung des Bausparkassengesetzes zieht er ein insgesamt positives Fazit: Ein Großteil der neu geschaffenen Handlungsspielräume wird von seinem Institut bereits genutzt, insbesondere die Möglichkeit zur Vergabe klassischer Annuitätendarlehen ist im vergangenen Jahr richtig ins Laufen gekommen. Red.

Herr Bumberger, was waren die strategischen Schwerpunkte der LBS Bayern in Ihrem ersten Jahr als Vorstandsvorsitzender?

Ganz grundsätzlich lag der Fokus unverändert darauf, die LBS Bayern für die herausfordernden Rahmenbedingungen zu rüsten. In diesem Zusammenhang sind natürlich insbesondere die anhaltend niedrigen Zinsen zu nennen. Deshalb bestand ein wichtiger Schwerpunkt darin, das Tarifangebot ganz gezielt auf die voraussichtlich noch länger dauernde Niedrigzinsphase auszurichten.

Wie genau gehen Sie hier vor?

Unter anderem haben wir unser Produktangebot um eine Neuerung erweitert, die in dieser Form bislang einzigartig auf dem Markt ist: die sogenannte „Flex-Zuteilung“. Der Hintergrund ist, dass viele Kunden zu Beginn des Ansparprozesses eines Bauspartarifs noch nicht genau abschätzen können, wann sie den Kauf einer Immobilie realisieren möchten beziehungsweise können. Mit der Neuerung schaffen wir an dieser Stelle Abhilfe. Bei Vertragsabschluss ist der Kunde nicht festgelegt, wie viel er auf den Bau-

sparvertrag ansparen muss, um die Zuteilung und damit das Bauspardarlehen zu erhalten. Die Zuteilung ist möglich ab einem Anspargrad von 30 bis hoch zu 45 Prozent.

Zugleich kommen wir mit dem Modell einem weiteren, derzeit sehr gefragten Kundenwunsch nach: der langen Zinssicherheit. Wir sind in der Lage, Finanzierungslaufzeiten von bis zu 32 Jahren darzustellen und somit deutlich länger als bei einem klassischen Bankdarlehen. Außerdem besteht große Flexibilität für Sondertilgungen, denn die bestimmt der Kunde selbst: Wenn er mehr Geld zur Verfügung hat, kann er jederzeit Sondertilgungen leisten.

Das Jahr 2018 stand zum einen also im Zeichen der Aktualisierung Ihrer Bauspar-Produktpalette. Wie sieht es auf der Finanzierungsseite aus?

Auch hier hat sich viel getan, denn bekanntlich stehen unserer Branche seit der Änderung des Bausparkassengesetzes Ende 2015 deutlich mehr Möglichkeiten zur Verfügung, um als Komplettfinanzierer aufzutreten. Und das nutzt die LBS Bayern sehr intensiv: Das entsprechende Produktangebot haben wir bereits in den Jahren 2016 und 2017 erweitert und im vergangenen Jahr richtig ins Laufen gebracht. Neben Bauspardarlehen und Vor- und Zwischenfinanzierungen verfügen wir nunmehr auch über klassische Annuitätendarlehen.

Von welchen Größenordnungen sprechen wir bei den Annuitätendarlehen denn?

2018 entfiel bereits ein Sechstel unseres gesamten Finanzierungsgeschäfts auf Annuitätendarlehen. Wir haben das in Bayern

gezielt forciert. Das geschah in enger Abstimmung mit den bayerischen Sparkassen, die uns hier gerne mitnehmen.

Nun vergeben bekanntlich auch die Sparkassen selbst Annuitätendarlehen. Kommt man sich hier also nicht automatisch in die Quere?

Nein, das tun wir nicht. Es handelt sich vielmehr um eine sinnvolle Ergänzung für die Sparkassen und den LBS-Außendienst.

Ist es tendenziell so, dass Sparkassen die sehr langen Zinsbindungen ungern auf die eigene Bilanz nehmen und an dieser Stelle die LBS ins Boot holen?

In der Tat. Die Sparkassen bieten zumeist Zinsbindungen von bis zu zehn Jahren an. Aber wie eingangs bereits angesprochen, wünschen sich Kunden heutzutage oftmals deutlich längere Zinsbindungen. Da Sparkassen traditionell überwiegend kurzfristig fällige Einlagen auf der Passivseite haben, sind solche Kredite in der Regel von ihnen nicht darstellbar. Wir als LBS dagegen können dank unserer sehr lang laufenden Bauspareinlagen problemlos Annuitätendarlehen mit längeren Zinsbindungen realisieren.

Wie groß ist das Kuchenstück der LBS Bayern am Baufinanzierungsgeschäft der Sparkassen denn ungefähr?

In Bayern haben die Sparkassen im vergangenen Jahr rund 14 Milliarden Euro an Wohnungsbaukrediten ausgereicht. Die LBS Bayern kommt – über alle unsere Produkte hinweg – auf rund zehn Prozent dieses Wertes. Das entspricht einem sehr dynamischen Wachstum, das wir in den kommenden Jahren weiter vorantreiben wollen.

Dominiert bei den Finanzierungen der LBS Bayern weiter das außerkollektive Geschäft?

Ja, das außerkollektive Kreditgeschäft macht den Löwenanteil aus. Das kollektive

ZUR PERSON

ERWIN BUMBERGER

Vorsitzender des Vorstands,
LBS Bayerische Landes-
bausparkasse,
München



Geschäft befindet sich derzeit im Umbau. Bekanntlich besitzen Bausparverträge aus älteren Tarifgenerationen Darlehenszinsen, die über dem heutigen Kapitalmarktniveau liegen. Diesen Kunden unterbreiten wir deshalb Angebote zur Umstellung ihrer alten auf neue Tarife. Erfreulicherweise haben wir dadurch jetzt den Turnaround bei den Bauspardarlehen geschafft: 2018 lagen die Auszahlungen bei rund 190 Millionen Euro und damit sechs Prozent über dem Vorjahr.

Und wie entwickelte sich das Bausparneugeschäft 2018?

Sehr positiv: Es lag mit 7,6 Milliarden Euro rund zehn Prozent über dem Vorjahreswert, das entspricht der höchsten Steigerung seit 2010. Wir haben genau die Kunden, die entweder bereits finanzieren oder konkrete Absichten dazu haben. Die durchschnittliche Bausparsumme liegt inzwischen bei rund 66.000 Euro. Innerhalb der letzten sechs Jahre hat sich dieser Wert verdoppelt.

Erklärt sich die hohe Bausparsumme aber nicht zu einem Großteil durch die stark gestiegenen Immobilienpreise?

Die spielen da natürlich eine Rolle. Die Immobilienpreise in Bayern sind in den vergangenen zehn Jahren in einer Größenordnung von 70 Prozent gestiegen, an einigen Standorten auch noch deutlich stärker.

„Die hierzulande stark ausgeprägte Festzinskultur stabilisiert das System enorm.“

Klar: Man muss heute mehr Geld in die Hand nehmen.

Erfüllt Sie die dynamische Preisentwicklung mit Sorge? Bleibt Wohneigentum attraktiv?

Man darf den Immobilienpreis nicht isoliert betrachten. So haben im Zehnjahreszeitraum zum einen die Einkommen in Bayern um rund 30 Prozent zugelegt und zum anderen sind die Finanzierungsbedingungen erheblich attraktiver: Vor zehn Jahren lagen diese bei fünf- bis zehnjähriger Zinsfestschreibung durchschnittlich zwischen 4,5 und 5,0 Prozent, heute sind es gerade einmal um die 1,5 Prozent. Aufgrund dieser gegenläufigen Entwicklungen ist der Ei-

gentumserwerb in vielen Regionen Bayerns real gesehen nicht teurer als damals.

Sie sehen also keine Überhitzungstendenzen auf den bayerischen Wohnungsmärkten?

Nein, denn wie finanziert ein Deutscher denn typischerweise seine Immobilie? Das geschieht alles sehr konservativ und beugt

„Optimal wären für uns leicht steigende Zinsen – jedes Jahr ein halber Prozentpunkt.“

Blasenbildungen vor. Vor allem ist der Eigenkapitalanteil unverändert hoch. Wenn der Markt also einmal drehen sollte, bricht er dadurch nicht gleich zusammen. Die hierzulande stark ausgeprägte Festzinskultur stabilisiert das System enorm – anders als beispielsweise im angelsächsischen Raum, wo die Wohnimmobilienmärkte aufgrund variabler Finanzierungen deutlich verwundbarer waren und sind.

Wie hat sich das Bauspargeschäft mit Wohnungsunternehmen entwickelt?

Auch hier war die LBS Bayern im vergangenen Jahr sehr aktiv. Das Bausparneugeschäft liegt für diese Kundengruppe inzwischen bei rund 100 Millionen Euro. Das läuft sehr gut. Die Sparkassen nehmen uns dabei als Finanzierungspartner gerne mit, die Bausparfinanzierung als Ergänzung zur Sparkassenfinanzierung funktioniert auch an dieser Stelle prima.

Um welche Kunden handelt es sich dabei schwerpunktmäßig?

Es handelt sich primär um mittelständische Kunden der Sparkassen, zum Teil auch Family Offices mit einem größeren Immobilienportfolio. Hier besteht regelmäßig Finanzierungsbedarf, der ideal via Bausparvertrag bedient werden kann. Das ist für uns ein interessantes neues Standbein mit Wachstumspotenzial.

Während das Neugeschäft also brummt, bröckelt der Zinsüber-

schuss – die Hauptertragsquelle der Bausparkassen – seit Jahren ab. Wie verhält es sich bei der LBS Bayern?

Wie in der gesamten Branche ist der Zinsüberschuss natürlich auch bei uns unter Druck. Auf der Aktivseite stehen Kredite mit relativ hohen Verzinsungen, die nun nach und nach fällig werden. Den daraus resultierenden niedrigeren Zinserträgen steht aber auf der Passivseite ein geringerer Zinsaufwand infolge des wachsenden Anteils der neuen Tarifgeneration gegenüber. Im vergangenen Jahr haben sich diese beiden Effekte in etwa die Waage gehalten.

Auch wenn die EZB momentan weit von Zinsanhebungen entfernt ist: Wie sähe für Ihr Institut denn die ideale Zinsentwicklung aus?

Optimal wären leicht steigende Zinsen – jedes Jahr ein halber Prozentpunkt.

So ähnlich wie in den USA also?

So in etwa, ja. In diesem Zusammenhang möchte ich auch daran erinnern, dass sich der Euroraum in den vergangenen Jahren relativ stark von der US-amerikanischen Zinsentwicklung abgekoppelt hat. Muss beziehungsweise kann das auf Dauer so bleiben? Das wird meiner Meinung nach in naher Zukunft eine sehr wichtige Frage sein. Denn wenn sich die Kapitalströme zwischen Europa und den USA wieder stärker bewegen, dann kann der höhere US-Zins für uns Europäer schnell zu einem Treiber werden.

Die EZB müsste also darauf achten, die Zinsunterschiede nicht zu groß werden zu lassen?

Ja, wobei die EZB momentan natürlich von anderen Faktoren unter Druck gesetzt wird. Denken Sie an die europäischen Staaten, die höhere Zinsen mit Blick auf ihre Verschuldungssituation vermutlich schwerer verkraften könnten.

Die Aufsicht hat den Bausparkassen zuletzt verstärkt Aufmerksamkeit geschenkt und ist dabei regelmäßig zu dem Fazit gekommen, dass die Institute auch mit einem anhaltend niedrigen Zinsumfeld zurecht-

kommen. Wie groß waren die Anstrengungen für die LBS Bayern?

Sie waren sehr groß. Uns betriebswirtschaftlich auf die niedrigen Zinsen auszurichten, ist die wohl größte Leistung in den vergangenen Jahren gewesen, und das gilt für die gesamte Branche. Ein wichtiger Faktor für die LBS Bayern war dabei, wie eingangs bereits erwähnt, der konsequente Umbau der gesamten Produktpalette.

Darüber hinaus haben wir unsere Hausaufgaben in den Bausparbeständen gemacht, der Umstieg auf die neue Tarifgeneration wurde forciert und – wo gesetzlich möglich – wurden auch Altverträge gekündigt. Grundsätzlich haben wir keinen Stein auf dem anderen gelassen, vieles wurde hinterfragt und über Bord geworfen. Das sieht man auch bei den Verwaltungskosten, die wir konsequent weiter reduziert haben.

Noch einmal zurück zum novellierten Bausparkassengesetz: Von welchen weiteren neuen Optionen machen Sie Gebrauch? Sind Pfandbriefe ein Thema?

Wir haben einen konstanten, gut planbaren Mittelzufluss auf der Passivseite und verfü-

„Die Aktie ist per se eine sehr interessante Ergänzung im Anlagespektrum einer Bausparkasse.“

gen über Bauspareinlagen in Höhe von 12,6 Milliarden Euro. Das liefert uns genügend Liquidität zu attraktiven Konditionen. Vor diesem Hintergrund gibt es momentan keinen Grund, Pfandbriefe zu begeben. Für die Zukunft möchte ich das aber nicht ausschließen.

Wie steht es mit der Aktienanlage?

Grundsätzlich stehen wir dem Thema Aktienanlage offen gegenüber. Wir hätten mit unserer Fondsgesellschaft Deka auch beste Voraussetzungen, um diese zu managen. Wir sind aber bislang nicht aktiv geworden, weil wir kein Handelsbuchinstitut werden wollen. Das würde prozessual sehr großen Aufwand erzeugen, das Ganze würde sich dann nicht rechnen. Wir wünschen uns hier von der Aufsicht Erleichterungen. Denn die Aktie ist per se eine sehr interessante Ergänzung im Anlagespektrum einer Bausparkasse.

Ihr Fazit zur Novellierung fällt unterm Strich also positiv aus?

Ja, wir nutzen einen Großteil der neu geschaffenen Handlungsspielräume und sehen die Gesetzesänderung insgesamt sehr positiv.

Wie stehen Sie zu dem Vorwurf, dass die Bausparkassen durch die erweiterten Spielräume im Rahmen der Gesetzesnovellierung ein Stück weit ihre ursprüngliche Identität verlieren?

Im Kern geht es bei diesen Fragen letztlich darum, wie eng man den Geschäftszweck eines Unternehmens sieht. Denken Sie an BMW und Daimler, die derzeit erwägen, künftig gemeinsam E-Autos zu entwickeln.

Ist das denn die originäre Identität dieser beiden Unternehmen? Die Welt ist nun einmal einem stetigen Wandel unterworfen. Und dabei ist eines sicher: Wer sich diesem Wandel als Unternehmer verschließt, der wird bald von der Bildfläche verschwunden sein.

Mit Blick auf die Bausparkassen stellt sich die Frage: Was ist denn unser Geschäftszweck beziehungsweise Geschäftsmodell? Menschen wollen beziehungsweise müssen wohnen, am liebsten in den eigenen vier Wänden. Das ist seit jeher das große Ziel, bei dem wir bemüht sind, sie tatkräftig zu unterstützen.

Und diese Unterstützung beschränkt sich längst nicht mehr auf den Ansparprozess?

Richtig, die Wertschöpfungskette rund um die Wohnimmobilie ist groß und wir sind bestrebt, sie möglichst umfänglich zu bedienen – vom Anspar- über den Vermittlungs- bis hin zum Finanzierungsprozess.

Die LBS Bayern migriert derzeit als letzte der acht Landesbausparkassen auf die verbundeigene IT-Plattform OSPlus-LBS. Wie kommen Sie dabei voran?

Die IT-Migration ist eines der größten Projekte in der Geschichte der LBS Bayern und

wir kommen planmäßig voran. Der gesamte Prozess soll im zweiten Halbjahr 2020 abgeschlossen sein.

Was genau erhoffen Sie sich von OS-Plus LBS?

Der Hauptnutzen liegt darin, dass es sich um eine einheitliche Software der Landesbausparkassen handelt, die optimal an die IT-Welt der Sparkassen angebunden ist. Synergien werden dank dieser einheitlichen IT künftig wesentlich einfacher zu heben sein.

„Die Wertschöpfungskette rund um die Wohnimmobilie ist groß und wir sind bestrebt, sie umfänglich zu bedienen.“

Es werden dadurch Prozesse ermöglicht, die künftig in München und Kiel identisch sein werden. Sei es im Rahmen der Verwaltung von Darlehen, neuen Gesetzgebungen oder regulatorischen Anforderungen: Anforderungen, die jede LBS bislang für sich selbst umsetzen musste, sind künftig nur noch einmal zu lösen.


Warum migriert die LBS Bayern eigentlich erst jetzt?

Das Gemeinschaftsprojekt ist 2012/2013 gestartet – gerade zu dem Zeitpunkt, als die LBS Bayern aus der Bayern-LB herausgelöst wurde. Das war ein sehr umfangreiches Unterfangen, das damals alle Kapazitäten gebunden hat.

Eine hochleistungsfähige IT gilt gemeinhin als Voraussetzung für die Digitalisierung. Was tut sich hier bislang?


Das ist natürlich ein riesiger Themenkomplex. Um Ihnen einmal ein Beispiel zu nennen: Gemeinsam mit einer Sparkasse ist es uns für deren digitales Beratungszentrum vor kurzem gelungen, Kunden eine komplett digitale Antragsstrecke zu ermöglichen.

Der Abschluss eines Bausparvertrags erfolgt dabei medienbruchfrei online – inklusive Video-Legitimation und Beratung über Chats. Aktuell pilotieren wir dieses Projekt bei vier weiteren Sparkassen und werden es ab Mitte 2019 allen bayerischen Sparkassen, die solche digitalen Beratungszentren haben – und das sind mittlerweile gut ein Drittel –, anbieten.

 **DSGV-Präsident Helmut Schleweis hat bereits mehrmals verlauten lassen, dass er die Strukturen in der Sparkassenorganisation – auch mit Blick auf die Landesbausparkassen – noch nicht als zukunftsfähig erachtet. Wie stehen Sie dazu?**

Helmut Schleweis plädiert in der Tat für eine Konsolidierung der Verbundunternehmen. Ich kann dazu nur folgendes sagen: Die LBS

Bayern ist zu 100 Prozent Tochter der bayerischen Sparkassen. Und über etwaige Zusammenschlüsse entscheiden immer die Eigentümer, nicht der Vorstand. Unser Job ist es, die LBS Bayern als erfolgreiche Bausparkasse zu positionieren und hier sind wir auf einem sehr guten Weg.

 **Lässt sich bereits ein erstes Zwischenfazit zu dem von reichlich Kontroversen begleiteten Baukindergeld ziehen?**


Die ersten Erfahrungen mit dem Baukindergeld sind sehr positiv. In unseren Augen

ist das Thema im Übrigen weit weniger kontrovers als es von so manchem Beobachter suggeriert wird. Alle Maßnahmen, die die Wohneigentumsquote in Deutschland erhöhen, sind grundsätzlich zu begrüßen. Die Grundidee, dass man niedrige bis

„Über etwaige Zusammenschlüsse entscheiden immer die Eigentümer, nicht der Vorstand.“

mittlere Einkommensgruppen in oftmals ländlichen Regionen fördert, ist richtig.

Viele Menschen, die nun vom Baukindergeld profitieren, entlasten die Innenstädte und stärken dabei den ländlichen Raum. In Bayern existieren mit der bayerischen Eigenheimzulage und dem bayerischen Baukindergeld noch zusätzliche nützliche Komponenten. Damit kann eine vierköpfige Familie bis zu 40000 Euro an Eigenmitteln vom Staat bekommen.

 **Erste Auswertungen zum Baukindergeld zeigen, dass nur**

etwa jeder achte Antrag für ein Neubauvorhaben gestellt wurde, der Löwenanteil entfiel auf den Erwerb von Bestandsimmobilien.

Auch dieser Befund kann kaum überraschen. Voraussetzung für den Erhalt des Baukindergelds ist beim Neubau die Fertigstellung des Objekts. Förderberechtigt sind seit September 2018 aber nur Objekte, für die seit Januar 2018 eine Baugenehmigung erteilt wurde. Wer schon einmal gebaut hat, weiß, dass es recht sportlich ist, in diesem kurzen Zeitraum ein Einfamilienhaus zu errichten.

Für die Beantragung des Baukindergelds beim Bestandserwerb genügt der notarielle Kaufvertrag. Es ist also zu erwarten, dass sich das Verhältnis der Anträge für Neubau und Bestand im Lauf der Zeit normalisieren wird.

Und natürlich entlastet auch der Erwerb einer Bestandsimmobilie den Wohnungsmarkt. Typischerweise wird hier schließlich ein ehemaliger Mieter in die selbst genutzte Bestandsimmobilie ziehen und dadurch den Weg für einen neuen Mieter freimachen. 