

BAUSPAREN UND BAUSPARKASSEN 2019

„BAUSPAREN HAT SEIN ANGESTAUBTES IMAGE ZU UNRECHT“

Beim Vertrieb von Bausparprodukten sind die Sparkassen traditionell ein enger Partner der Landesbausparkassen (LBS). Ein gutes Beispiel dafür ist die Nassauische Sparkasse (Naspa): In der Regel wird die Hälfte des Bausparvolumens ihrer Verbundpartner von den Sparkassen in Hessen und Rheinland-Pfalz vermittelt, ein Viertel vom LBS-Außendienst. Ein weiteres Viertel entfällt auf das Gemeinschaftsgeschäft bei dem die LBS-Handelsvertreter gemeinsam mit den Sparkassen tätig sind. Der Anteil der abgeschlossenen Tarife, die auf die Finanzierung oder Modernisierung von Wohneigentum ausgerichtet sind, liegt beispielsweise bei der LBS Südwest bei über 90 Prozent. Im folgenden Interview schildert Gerd Räth, Leiter Vertriebsmanagement Privatkunden bei der Naspa, was sein Institut vom Produkt Bausparen erwartet, aber auch wie der Kunde profitieren kann.

Red.

Herr Räth, was erwarten Sie von Ihren Verbundpartnern, der LBS Hessen-Thüringen und der LBS Südwest?

Ganz einfach: Dass wir gemeinsam der Zukunft unserer Kunden ein zu Hause geben. Und natürlich das, was wir mit einem hohen Qualitätsanspruch von allen Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe einfordern und auch bekommen. Unsere Verbundpartner sind spezialisierte Dienstleister, von denen wir ein kontinuierliches Trendscouting sowie Dienstleistungen und Produkte erwarten, die State-of-the-Art und innovativ sind. Dann sind wir und unsere Kunden sehr zufrieden.

Mit der LBS ergänzen wir unsere Expertise rund ums Bauen, Wohnen und Finanzieren mit attraktiven Bauspar- und Finanzierungsangeboten, günstigen Konditionen und einer überzeugenden Service- und Beratungsleistung. Gemeinsam im Verbund gelingt es uns mit den Partnern in der Sparkassen-Finanzgruppe, die große Zahl der Mitbewerber auf Distanz zu halten.

Die Naspa bietet damit umfassende Kompetenz aus einer Hand, die Grundpfeiler einer ganzheitlichen und bedarfsorientierten Beratung.

ZUR PERSON

GERD RÄTH

Leiter Vertriebsmanagement Privatkunden,
Nassauische Sparkasse,
Wiesbaden



Bausparverträge wurden schon oft totgesagt – was sagen die Kunden?

Bausparverträge gehören zu Deutschland wie Schloss Neuschwanstein, eine Kuckucksuhr aus der Drosselgasse oder Volkswagen – die Bekanntheit ist hoch; ein antiquiertes Image inklusive. Die Bundesbürger aber setzen seit Jahren auf das verlässliche

„Bausparverträge gehören zu Deutschland wie Schloss Neuschwanstein oder Volkswagen.“

Instrument, um ihren Traum vom Eigenheim zu realisieren. Auch bei umfangreicheren Projekten und für Optimierungen eines Immobilienportfolios greifen die Vorteile dieser Zinssicherung. Sei es ein bestehendes Darlehen oder ein geplantes Immobilienprojekt zur Erweiterung des Portfolios: Die aktuell historisch niedrigen Baukreditzinsen sind hochattraktiv für Privatinvestoren wie auch für Bauherren. Und doch sind Zinsniveaus immer nur eine Momentaufnahme.

Wie kann eine langfristige Zins- und Kundenbindung erreicht werden?

Niedrige Kreditzinsen sind für Darlehensnehmer oder Immobilienplaner zwar zunächst eine gute Nachricht, doch entscheidend ist die Frage, wie sie sich den Sollzinsen längst möglich sichern können. Folgendes Beratungsbeispiel verdeutlicht die Vorteile der Implementierung des Bausparens im Rahmen eines ausgewogenen Finanzierungs- und Risikomanagements – sowohl

aus Kunden- als auch aus Sparkassensicht: Vor rund einem Jahr musste auch unser Kunde Jörg H. eine Antwort auf eine möglichst langfristige Zinssicherung finden. Für den Kauf seines favorisierten Objekts mit weitläufigem Grundstück entschied er sich angesichts des aktuellen Zinsniveaus zu einem Vorfinanzierungsdarlehen mit einer Festschreibung auf 15 Jahre. Bis zu diesem Zeitpunkt zählte Jörg H. noch nicht zum Volk der Bausparer – bislang sah er keinen Bedarf.

Aber die Möglichkeit, aus einem Bausparvertrag das Immobiliendarlehen kostengünstig zu tilgen, überzeugte den 44-Jährigen. Der Vorteil: Er kannte bereits zum Zeitpunkt des Abschlusses des Darlehens sowie des Bausparvertrags seine Zinslast der nächsten Jahre. Der Familienvater möchte seine Liquidität genau im Auge behalten und auch für weitere Projekte über optimale Planbarkeit verfügen. In 15 Jahren, also nach Ablauf der Zinsbindungsfrist des Darlehens, wird dieses über den Bausparvertrag abgelöst werden. Jörg H. zahlt dann über zehn Jahre die niedrigen Zinsen seines Bausparvertrags zurück. So lassen sich über einen sehr langen Zeitraum, im vorliegenden Beispiel gar über 25 Jahre, feststehende Zinsen sichern.

Welche Rolle spielt der Bausparvertrag dabei als Mittel zur Kundenbindung?

Eine sehr große. Wie das Beispiel zeigt, ist der Kunde über einen langen Zeitraum an die Sparkasse beziehungsweise an die Sparkassen-Finanzgruppe gebunden. Der Bausparvertrag, der mit einem Sparkassendarlehen gekoppelt wird, stellt somit natürlich ein hervorragendes Kundenbindungsinstrument dar. Da man dem Kunden gleichzeitig eine hervorragende Lösung geboten hat, ist auch die Zufriedenheit und die emotionale Bindung zur Sparkasse hoch.

Ein weiterer Bonus ist die hohe Flexibilität in der Darlehensphase eines Bausparvertrags: Die jederzeit möglichen Sondertilgungen in beliebiger Höhe – bis hin zu ei-

ner kompletten Tilgung des Darlehens – werden von unseren Kunden positiv wahrgenommen. Überhaupt liegt der Fokus einer vertrauensvollen und stabilen Kun-

 **Wie können Bausparen und Generationenmanagement sinnvoll kombiniert werden?**

Eine Immobilie aus einem Nachlass zu erhalten kann eventuell notwendige Ausbesserungen am Dachstuhl, den Ersatz einer in die Jahre gekommenen Haustechnik oder

sonstige Umbauarbeiten bedeuten. Auch in so einem Fall bietet der Bausparvertrag flexible Gestaltungsmöglichkeiten. Die Erblasser selbst haben im Umkehrschluss natürlich in der Regel ebenfalls ein hohes Interesse daran, dass das Erbe nicht zur Last für die Nachfahren wird. Mit einem zinsgünstigen Darlehen können die nötigen Maßnahmen liquiditätsschonend umgesetzt werden.

Im Rahmen unserer Finanzplanungsgespräche decken wir diese Lücken auf und sprechen unsere Kunden auf Lösungswege an. Bei Bedarf binden wir die uns zur Verfügung stehenden regionalen LBS-Marktbetreuer mit in die Gespräche ein. So beweisen wir neben der Finanzierungsexpertise auch Kompetenzen im Verzahnen von Erben- und Vererbungsthematiken, indem wir die Hinterbliebenenabsicherung im Blick behalten.

Der positive Nebeneffekt: Wir lernen die Erben und somit gegebenenfalls auch potenzielle Neukunden kennen und schaffen so gute Voraussetzungen für weitere Geschäftsbeziehungen.

 **Wie können Bausparen und Vorsorgemanagement Hand in Hand gehen?**

Da gibt es attraktive Lösungen. Das Spektrum wird ergänzt durch LBS-Wohn-Riester, das klassische Bausparen in Kombination mit der Nutzung staatlicher und einkommensunabhängiger Förderung. Aus Sicht der Sparkasse wird somit die staatliche Förderung des Wohnungsbaus bequem über den Vertriebspartner LBS abgewickelt. Das Vorhalten und die intensive Pflege Riester-fähiger Darlehensverträge bei der Sparkasse entfallen komplett.

 **Was ist Ihr Fazit?**

Alle diese Mehrwerte machen deutlich: Bausparen hat sein angestaubtes Image zu

„Der Bausparvertrag stellt ein hervorragendes Kundenbindungsinstrument dar.“

denbeziehung im Aufzeigen von ganzheitlichen und lösungsorientierten Beratungsansätzen.

 **Wie verhält es sich bundesweit mit der Beliebtheit? Und welche Impulse bringt das Baukindergeld?**

Ein solches Finanzierungs-Komplettangebot aus einer Hand kommt hierzulande gut an: Laut Deutscher Bundesbank gab es Ende 2018 rund 27 Millionen Bausparverträge. Unterstützend wirkt in diesem Zusammenhang, dass die Politik auf die Wohnungsnot reagiert hat.

Das Baukindergeld soll Familien mit Kindern sowie Alleinerziehende dabei unterstützen, sich eine eigene Immobilie leisten zu können. So werden pro kindergeldberechtigtem Kind (unter 18 Jahren) 1200 Euro pro Jahr über einen Zeitraum von

„Der Blick sollte nicht nur auf ein möglichst niedriges Zinsniveau gerichtet werden.“

zehn Jahren gezahlt. Die Immobilie muss in diesem Zeitraum als Hauptwohnsitz genutzt werden. Die Unterzeichnung des Kaufvertrages oder die Genehmigung des Bauvorhabens dürfen nicht vor dem 1. Januar 2018 erfolgt sein.

Das zu versteuernde Haushaltsjahreseinkommen darf mit einem Kind 90000 Euro nicht übersteigen. Mit jedem weiteren Kind erhöht sich dieser Betrag um jeweils 15000 Euro. Auch wenn sie ihre ehemalige Mietwohnung kaufen, steht ihnen das Baukindergeld zu. Dazu kommen unter bestimmten Voraussetzungen Sonderabschreibungen für den frei finanzierten Wohnungsbau (fünf Prozent über vier Jahre zusätzlich zur linearen Abschreibung) und Fördermittel des Bundes für den sozialen Wohnungsbau der Länder (mindestens zwei Milliarden Euro in den Jahren 2020/2021).

KENNEN SIE UNSERE FACHBÜCHER?

Unser Programm finden Sie
im Internet unter

www.kreditwesen.de/buecher



Fritz Knapp Verlag GmbH
Postfach 70 03 62 | 60553 Frankfurt am Main
Telefon + 49 (0) 69 / 97 08 33 - 25 (Karin Matkovic)
Telefax + 49 (0) 69 / 7 07 84 00
E-Mail vertrieb@kreditwesen.de | Internet www.kreditwesen.de