RECHTSFRAGEN

Stillschweigen

Selten gab es zwei so bedeutende Urteile der höchsten deutschen Instanzen der Legislative in so kurzer Zeit. Da erklärte zum einen das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) die nationalen Klimaschutzziele und die bis zum Jahr 2030 zulässigen Jahresemissionsmengen mit den Grundrechten unvereinbar. Durch fehlende hinreichende Maßgaben für die weitere Emissionsreduktion ab dem Jahr 2031 würden zukünftige Generationen zum Teil in ihren Grundrechten verletzt, heißt es zur Begründung. Denn es sei zu befürchten, dass dadurch hohe Emissionsminderungslasten unumkehrbar auf Zeiträume nach 2030 verschoben würden.

Die Bundesregierung, die damit heftigst kritisiert wurde, beklatschte das Urteil bemerkenswerterweise sofort und schob wenige Tage später eine spürbare Verschärfung der deutschen Klimaziele durch das Kabinett. Bis zum Jahr 2045 will die Bundesrepublik nun klimaneutral sein. Von Widerspruch oder wenigstens einem kritischen Auseinandersetzen mit dem Urteil keine Spur. Aber vielleicht ist es kurz vor einer Bundestagswahl einfach keine gute Idee, über das Klima zu diskutieren.

Nahezu zeitgleich erklärte der Bundesgerichtshof (BGH) die bislang gängige Praxis, Schweigen als Zustimmung zu werten, als nicht zulässig. Konkret heißt es: „Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen einer Bank, die ohne inhaltliche Einschränkung die Zustimmung des Kunden zu Änderungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Sonderbedingungen fingieren, sind unwirksam." Die Klauseln seien zu weitreichend und benachteiligten die Kunden unangemessen, so die Karlsruhe Richter.

In der Regel wird dieses Vorgehen von Banken und Sparkassen genutzt, um Änderungen am Kontomodell oder Gebührenanpassungen flächendeckend durchzusetzen. Sollte diese Praxis nun tatsächlich unzulässig sein, könnte das gravierende Folgen für die Bankenbranche haben. Doch auch hier hört man von Verbänden und Instituten bislang wenig bis nichts. Man will erst einmal die Urteilsbegründung abwarten. Wie die künftigen Klauseln formuliert sein müssen, hat der BGH im Übrigen nicht entschieden.

Das Abwarten ist aber vielleicht gar nicht so verkehrt. Die Bankenvertreter haben vor Gericht zwar vor dramatischen Folgen für die Institute gewarnt, wie schlimm es am Ende aber tatsächlich kommen wird, muss sich in der Urteilsbegründung zeigen. Und die Einschätzung der Folgen geht weit auseinander: Während die einen wie die Experten der Stiftung Warentest überzeugt sind, dass mit dem Urteil „so ziemlich alle Gebührenerhöhungen" von Banken und Sparkassen nach dem 1. Januar 2018 unwirksam seien, gehen andere von kaum nennenswerten Vorteilen für die Kunden aus. Denn das Recht auf Erstattung früherer Beträge müsse explizit eingefordert werden – von den gleichen Kunden übrigens, die bislang stets stillschweigend zugestimmt haben – und sei teilweise bereits verjährt.

Es ist also zu befürchten, dass auch in diesem Fall gut gemeinter Verbraucherschutz, der in erster Linie mehr Transparenz fordert, am Ende den einen Betroffenen wenig bringt, für die anderen aber ungleich mehr Aufwand bedeutet. Denn die Informationspflichten für Banken und Sparkassen sind heute schon enorm und werden bei der Zustimmungspflicht von Millionen von Kunden sicherlich nicht geringer. Ob die Kunden künftig wirklich Dutzende von Seiten an AGBs lesen wollen, denen sie zustimmen müssen, sei einmal dahingestellt. Vielleicht haben sie dafür ja auch gar keine Zeit, weil sie noch über den Stapeln von KIDsen, BIBsen und PIBsen brüten, die sie von ihrer Bank oder Sparkasse pflichtgemäß bekommen haben. P.O.

DIE ZAHL

14,7 Prozent der mittelständischen Unternehmen in Deutschland berichten, dass sich ihre Finanzierungsbedingungen zuletzt verschlechtert haben. Das ist das Ergebnis einer Sonderauswertung der Creditreform Mittelstandsbefragung. Gehäuft meldeten das Unternehmen aus dem Dienstleistungsgewerbe (18,5 Prozent). Finanzierungsverschärfungen stellten die mittelständischen Unternehmen vor allem bei den benötigten Sicherheiten fest (60,6 Prozent) und auch die Kreditzinsen seien gestiegen (22,9 Prozent). Bei 13,8 Prozent der Befragten wurde der Kreditwunsch abgelehnt. Im Gegensatz dazu war für 10,9 Prozent der Befragten der Zugang zu Finanzierungen leichter. Ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Die Kreditaufnahme im Mittelstand ist trotz der jahrelang sehr niedrigen Zinsen nicht übermäßig gestiegen. Jedes dritte Unternehmen hat in den letzten sechs Monaten einen Kredit beantragt (32,4 Prozent). Dieser Wert liegt nur etwas höher als vor neun Jahren (29,8 Prozent). Kurzfristige Überbrückungskredite nutzen 11,6 Prozent der Mittelständler.

SPARKASSEN

Das Rheinland fordert Konsolidierung

29 Institute, 1 091 Filialen (noch, muss man wohl sagen), 382 SB-Geschäftsstellen, 4,8 Millionen Girokonten. Die rheinischen Sparkassen haben das „außergewöhnliche, herausfordernde und sehr anstrengende" Jahr 2020 relativ gut gemeistert. Dabei zeigen sich ähnliche Stärken und Problemstellungen wie im Rest der Republik. Die allgemeine Verunsicherung und die drastisch gestiegene Sparquote haben die Kundeneinlagen der rheinischen Sparkassen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 8,9 Milliarden Euro auf den Rekordwert von 138,5 Milliarden Euro anschwellen lassen.

Da konnte die trotz Corona immer noch ausgeprägte Kreditnachfrage nicht mithalten, denn das Kundenkreditvolumen erhöhte sich lediglich um 5,4 Milliarden Euro auf 128,3 Milliarden Euro. Der teure Einlagenüberhang ist damit weiter gewachsen.

Für Verbandspräsident Michael Breuer ist das Agieren der EZB gerade für wirtschaftlich starke und realwirtschaftlich statt Kapitalmarkt ausge-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

richtete Institute wie die Sparkassen ebenso ein Ärgernis wie Mitbewerber, die durch „ihre Konditionengestaltung die Einlagen ihrer Kundschaft in Richtung Sparkassen lenken". Und damit bereitete der Präsident recht clever darauf vor, dass auch von seinen Mitgliedssparkassen in naher Zukunft verstärkt Verwahrentgelte erhoben werden müsse, denn was bleibt ihnen in einem solchen Umfeld schon anderes übrig.

Denn der betriebswirtschaftliche Druck wächst: Der Zinsüberschuss setzte sein Abschmelzen auch 2020 weiter fort und erreichte noch 2,4 Milliarden Euro. Das konnte weder vom steigenden Provisionsüberschuss (1,16 Milliarden Euro nach 1,1 Milliarden Euro) noch von der Kostendisziplin (Personalaufwand minus 1,9 Prozent auf 1,68 Milliarden Euro, Sachaufwand minus 1,8 Prozent auf 955,3 Millionen Euro) kompensiert werden. Die Cost Income Ratio verschlechterte sich auf 73,8 Prozent.

Spuren der aktuellen Herausforderungen zeigen sich auch im Bewertungsergebnis. Dieses stieg im Kreditgeschäft spürbar um fast 50 Millionen Euro auf 123,5 Millionen Euro und im Wertpapiergeschäft auf 54 Millionen Euro. Im Vorjahr konnten noch 38,8 Millionen Euro aufgelöst werden. So steht unter dem Strich ein satter Rückgang des Betriebsergebnisses nach Bewertung um rund ein Viertel auf 758,4 Millionen Euro.

Daraus resultieren für Breuer zwei strategische Stoßrichtungen: Einmal das Geschäftsmodell der Sparkassen stärken. Dies beinhaltet eine Filialstruktur und eine Angebotspalette, die sich verstärkt an den digitalen Bedürfnissen der Kunden orientieren. Gleichzeitig sei es eine wesentliche Aufgabe der Sparkassen, ihre Firmenkundschaft und die Kommunen mit Blick auf deren digitale Transformation zu beraten.

Daneben fordert er aber auch Entlastung aus der eigenen Familie: „Das Thema Synergieeffekte bei den Beteiligungen bleibt für uns auf der Tagesordnung", sagte er und wünscht sich konkret baldige Fortschritte bei einer Konsolidierung der Landesbausparkassen, an der die LBS West aktiv beteiligt sein soll. Auch das Spitzeninstitut, von dem jüngst mehr und mehr Sparkassen-Funktionäre und -Verantwortliche ein wenig abgerückt sind und stattdessen für eine verstärkte Aufgaben- und Arbeitsteilung der Landesbanken plädieren, will er forcieren. Aber nicht um jeden Preis: „Konsolidierungsschritte müssen stets eine strukturelle und ökonomische Sinnhaftigkeit aufweisen", formuliert der Präsident vorsichtig. Es bleibt einiges zu besprechen in der S-Finanzgruppe. P.O.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

DIREKTBANKEN

Augsburger Aktienbank wird radikal umgebaut

Vor etwa 20 Jahren suchten viele Versicherer Beteiligungen an Banken. Das wohl prominenteste Beispiel für diesen Trend stellte die Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz im Jahr 2001 dar. Ein Jahr später verkaufte die Allianz die sogenannte Allianz Vermögensbank (heutige Augsburger Aktienbank, kurz AAB) aus strategischen Gründen an ihren Konkurrenten LVM. Mit dem Kauf der Bank wollte die LVM ihr Versicherungsangebot um Bankprodukte ergänzen und so Komplettlösungen für ihre Kunden anbieten. Einige Jahre konnte sich die Augsburger Aktienbank vor allem als Wertpapierhaus positionieren.

Daher dürfte der Verkauf des Wertpapiergeschäfts der Augsburger Aktienbank an die Münchner European Bank for Financial Services (Ebase), der im letzten Jahr angekündigt wurde, bei dem einen oder anderen ein irritiertes Stirnrunzeln ausgelöst haben. Schließlich ist es schon ungewöhnlich, wenn ein Institut, das das Wort „Aktien" sogar im Namen trägt – und über lange Zeit einen Großteil seiner Geschäfte mit Wertpapieren wie Aktien bestritten hat – ausgerechnet diesen Hauptpfeiler veräußert.

Die mittelständische Bank begründete ihr Vorgehen damit, dass sie sich seit Jahren mit steigenden Anforderungen wie beispielsweise dem Margendruck durch das Niedrigzinsniveau oder regulatorischen Vorgaben im Wertpapierbereich konfrontiert sehe, die eine Neuordnung der AAB-Geschäftsfelder erforderlich machen würden. Sogar über einen Komplettverkauf des ganzen Instituts soll kurze Zeit spekuliert worden sein, diese Pläne wurden aber fallen gelassen.

Die einzige Ausnahme bei der Neustrukturierung sollte ursprünglich die AAB Leasing, also das Leasinggeschäft, darstellen, das allerdings Anfang dieses Jahres dann doch kurzerhand an Peac Finance verkauft wurde. Diese schnelle Kehrtwende zeigt deutlich, dass der Münsteraner LVM-Konzern die Vorteilhaftigkeit an einer Beteiligung an der Augsburger Aktienbank nun doch langfristig infrage stellt. Anders formuliert: Der Versicherer ist mit seiner Banktochter unzufrieden und möchte sich aus dem Bankgeschäft zurückziehen.

Nicht verwunderlich, denn die Bank ist nicht wirklich erfolgreich und vermeldet seit Jahren Verluste. So verbuchte das Haus in seiner Gewinn- und Verlustrechnung beispielsweise im Jahr 2019 einen Bilanzverlust in Höhe von etwa 4,8 Millionen Euro. Um genau zu sein, hatte die Bank das letzte Mal im Jahr 2016 ein operativ profitables Ergebnis erzielt. Ohne die nun verkaufte Leasingtochter der AAB wären die Zahlen sogar noch etwas schlechter ausgefallen.

Die damals erhofften Vertriebssynergien haben sich also nicht verwirklicht. Und für den Verkauf von Fonds über die eigenen Vertreter genügt auch eine Vertriebskooperation, wie sie nun zwischen der LVM und Ebase auch tatsächlich vereinbart wurde. Dafür wird nicht gleich die ganze Bank benötigt. Es gibt eben vieles, was man sich neben Liebe oder Stil nur bedingt kaufen kann.

Auch andere sind an diesem Ansatz schon gescheitert. So hatte beispielsweise Generali Österreich schon vor einigen Jahren das Handtuch geworfen und angekündigt, sich aus dem Bankgeschäft zurückzuziehen, um sich wieder vermehrt auf das Versicherungsgeschäft konzentrieren zu können. Die Generali Bank wurde also scheibchenweise verschlankt. Zunächst wurde das Kreditneugeschäft eingestellt, danach das Leasinggeschäft sowie die Wertpapiervermittlung, bis nur noch neben der Betreuung von Altkrediten das Einlagengeschäft übrig war. Das gleiche Spiel droht nun der Augsburger Aktienbank. mv

FINANZVERTRIEB

MLP betont Unabhängigkeit

„Alte Hasen" werden sich noch erinnern: Mit dem Verkauf der Aktienmehrheit am Finanzvertrieb AWD von der Familie Maschmeyer an den Schweizer Versicherungskonzern Swiss Life im Jahr 2007 war der Ruf der Marke ruiniert. Trotz aller Beteuerungen, AWD werde dadurch nicht zum Vertriebsarm des Versicherers, war die Glaubwürdigkeit dahin. Der Imageschaden war offenbar so gravierend, dass die Marke Ende 2012 aufgegeben und in Swiss Life Select umfirmiert wurde. 2013 wurde die AWD Holding dann auf die Swiss Life Deutschland Holding GmbH verschmolzen. Dabei wurde AWD Deutschland als eine der vier Hauptvertriebsgesellschaften der Holding in Swiss Life Select Deutschland umbenannt.

Ein ähnliches Schicksal ist dem Wettbewerber MLP erspart geblieben. 2008 konnte der Versuch einer feindlichen Übernahme durch Swiss Life abgewehrt werden. Damals gab der AWD-Vorstandsvorsitzende Carsten Maschmeyer überraschend den Besitz von 26,76 Prozent der MLP-Aktien bekannt, die an Swiss Life verkauft wurden, nachdem der Versicherer im Jahr zuvor bereits 2007 die Mehrheit an AWD von ihm erworben hatte. Mit einer im August 2008 beschlossenen Kapitalerhöhung um 123,763 Millionen Euro und damit einer Erhöhung der Zahl der Stammaktien um knapp 10 Prozent konnte der Anteil von Swiss Life an MLP jedoch wieder unter die für feine Sperrminorität maßgebliche Schwelle von 25 Prozent gedrückt werden. In der Folge reduzierte der Versicherer seinen Anteil zunächst wieder und trennte sich dann ganz davon. Seit Dezember 2009 gab es kein Unternehmen mehr, das mit 10 Prozent oder mehr an MLP beteiligt war.

Das hat sich nun geändert. Als die Hanse-Merkur-Gruppe am 21. April 2021 eine Beteiligung an der MLP SE in Höhe von 10,03 Prozent der Stimmrechte veröffentlichte, reagierte man in Wiesloch sofort. Um gar keine Zweifel an der Unabhängigkeit der Beratung aufkommen zu lassen, teilte MLP mit, die Vermittlung von Versicherungsprodukten der Hanse Merkur mit sofortiger Wirkung auszusetzen. Hintergrund ist das – wenn auch geringe – Überschreiten der 10-Prozent-Schwelle, aufgrund derer MLP Neukunden, wie für Versicherungsmakler gesetzlich vorgeschrieben, im Rahmen der schriftlichen Kundeninformation auf die Beteiligung der Hanse-Merkur-Gruppe hinweisen muss. Nur durch eine Beendigung der Vermittlungstätigkeit für den Versicherer lässt sich der Anschein potenzieller Interessenkonflikte komplett vermeiden. Darauf hat MLP den Versicherer eigenen Angaben zufolge auch hingewiesen.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Dass auch weitere Akteure aus der Finanzbranche an MLP beteiligt sind, steht auf einem anderen Blatt. Die Stimmrechtsanteile von Universal Investment (9,19 Prozent) und die Barmenia Versicherungen (8,5 Prozent) bleiben zwar unter der Schwelle, ab der Kunden auf die Beteiligung hingewiesen werden müssen. Sie sind aber vermutlich dennoch hoch genug, damit derjenige, der Böses vermuten will, auch hier Interessenkonflikte unterstellen könnte. Ganz vermeiden lässt sich so etwas aber nicht. Die Allianz ist mit 6,18 Prozent) und die Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft über ein Sondervermögen mit 5,1 Prozent am MLP beteiligt.

Die Mehrheit der Stimmrechte halten jedoch MLP-Gründer Manfred Lautenschläger (27,3 Prozent) und dessen Ehefrau Angelika Lautenschläger (29,16 Prozent). 1,86 Prozent der Aktien sind im Besitz des Vorstandsvorsitzenden Dr. Uwe Schroeder-Wildberg. Besser wird man die Unabhängigkeit von Produktgebern kaum wahren können. Und wie wichtig die für den Ruf und damit den Erfolg eines Finanzvertriebs ist, hat das Beispiel AWD in aller Deutlichkeit gezeigt. Der Imageschaden damals rührte zwar nicht allein von der Übernahme durch Swiss Life her. Sie hat die Marke jedoch unrettbar beschädigt. Red.

BERATUNG

Gemeinsamer Ausflug ins Grüne

Gerne wurde in den vergangenen Monaten darauf beharrt, Banken seien Teil der Lösung. Dies bezog sich auf die Bewältigung der wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie. Doch was passiert, wenn die Krise vorbei ist? Können Banken auch Teile der Lösungen in anderen Problemfeldern werden? Unternehmen sehen dies bezogen auf das weltumspannende Thema des nachhaltigen Wandels nur begrenzt so, besagt die Studie „Unternehmenspersepektiven", durchgeführt von der Commerzbank und Forsa, bei der mittelständische Unternehmen mit 2 bis 100 Millionen Euro Jahresumsatz nach ihrem Umgang mit dem Thema Nachhaltigkeit befragt wurden.

Demnach bauen nur 11 Prozent der Unternehmen neue, nachhaltige Geschäftsfelder im Austausch mit der Bank auf. Die größten Impulsgeber sind für 78 Prozent der Befragten ihre Kundschaft sowie für 59 Prozent die Betrachtung ihrer Wettbewerber. Das mag in Ordnung sein, solange die Bank sich nur als passiver Finanzier der nachhaltigen Entwicklung sieht: Unternehmen ent-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

wickeln intern oder im Austausch mit Kunden neue Geschäftsideen und die Bank prüft deren Zukunftsfähigkeit und damit auch ihr eigenes Risiko. Ist die Idee eine nachhaltige, ist dies umso besser.

Anders ist es jedoch, wenn die Bank an sich selbst den Anspruch hat, aktiver Begleiter der nachhaltigen Transformation zu sein. Die aktuelle Studie der Commerzbank kann hier ein Indikator sein, wo solche Banken mit den von ihnen angebotenen Dienstleistungen ansetzen könnten. Zuoberst wünschen sich 62 Prozent der Befragten von ihrer Bank gute Beratung zu einem unübersichtlichen Katalog an Fördermitteln des Staates, von dem 49 Prozent sagen, er sei ein Hindernis für die Anstrengung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen. An zweiter und dritter Stelle der Bedürfnisse folgen Aufklärung zu Nachhaltigkeitsthemen mit 42 Prozent und die branchenspezifische Beratung, um als Unternehmen nachhaltiger zu werden mit 40 Prozent. Weiter unten auf der Liste stehen hingegen nachhaltige Finanzierungsprodukte mit 32 Prozent und nachhaltige Kapitalanlagemöglichkeiten mit 29 Prozent.

Mehrheitlich möchten Unternehmen also von Banken lernen, was Nachhaltigkeit zunächst einmal ist und wie nachhaltige Projekte umgesetzt sowie unterstützt werden können. Ein Firmenkundenberater mit einer stabilen Beziehung zum Kunden und guter Branchenkenntnis könnte sich also verdient machen, indem er dem hilfesuchenden Unternehmen neben einer Einführung ins Thema auch gleich Nachhaltigkeitsstrategien aufzeigen kann, die über das Einsparen von Verbrauchsmitteln oder den Einsatz erneuerbarer Energien hinausgehen.

Maßnahmen, die der Studie zufolge von Unternehmen noch in geringem Umfang umgesetzt werden, bei denen eine Bank aber eventuell als Quelle von Wissen und Beratung fungieren könnte, wären zum Beispiel die Umstellung von Produktionsanlagen sowie die Umstellung der Transportwege und -mittel auf umweltfreundliche Alternativen. Im Gespräch mit dem Kunden zur Umsetzung dieser oftmals kostspieligen Vorhaben könnten dann auch nachhaltige Finanzierungsinstrumente eine Rolle spielen. Ebenso könnte eine Bank sich als Mittelpunkt eines Netzwerkes von Unternehmen etablieren, die eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickeln. 39 Prozent der Befragten wünschen sich von der Bank eine Plattform, über die sie Erfahrungen zum Thema mit anderen austauschen können.

Ist Nachhaltigkeit also ein Kernanliegen der Bank, wird es nicht genügen, einseitig nur noch in bereits nachhaltig aufgestellte Unternehmen zu investieren oder zu hohe Ansprüche an Unternehmen zu stellen. Stattdessen gilt es, auch die Kunden, die Unterstützung beim Thema benötigen oder sich in noch keiner Weise damit befasst haben, auf ihrem Weg ins Grüne mit Wissen, Kontakten und Finanzierungsmöglichkeiten für Übergangsprozesse zu begleiten. Die Transformation geschieht im Austausch, an dem beide Partner wachsen können. gb

BAUFINANZIERUNGEN

Rekordjahr 2020

Das Jahr 2020 wird auf jeden Fall in die Geschichtsbücher eingehen. Als ein außergewöhnliches Jahr, als ein Jahr, an das man sich eher mit einem negativen Beigeschmack erinnern wird. Zu omnipräsent war und ist der Corona-Virus, zu groß sind die Einschränkungen im Alltag der Menschen, zu unsicher die Folgen für Wirtschaft und Gesellschaft. Eine Folge davon ist: Die Menschen investieren so viel Geld in Wohneigentum, wie nie zuvor. Das Neugeschäft der Banken und Sparkassen in Deutschland mit Baukrediten wuchs im vergangenen Jahr einer Auswertung von PwC zufolge, auf den Rekordwert von 273 Milliarden Euro. Ein Jahr zuvor wurden 263 Milliarden Euro neu ausgelegt.

Aufgrund der stark steigenden Preise für Wohneigentum liegen auch die Investitionsvolumina auf Rekordniveau. So liegt die Durchschnittshöhe der Kredite von Immobilienkäufern und Bauherren derzeit bei rund 296 000 Euro. Das zeigt der „Trendindikator Baufinanzierung" des Finanzdienstleisters Dr. Klein. Zum Vergleich: Im Oktober 2019 betrug die durchschnittliche Darlehenshöhe 262 000 Euro.

Gründe für diese Entwicklung gibt es einige. Viele Menschen legen in Zeiten von Lockdown und Homeoffice erst Recht Wert auf ein schönes Zuhause. Das Bedürfnis nach Sicherheit im Alter durch mietfreies Wohnen steigt. Die extrem günstigen Bauzinsen machen den Eigentumserwerb attraktiv. Ebenso wie der Mangel an Alternativen, sowohl auf der Anlage als auch der Konsumseite.

Den deutschen Banken und Sparkassen kann all das egal sein. Für sie ist die hohe und steigende Nachfrage nach Baudarlehen auf jeden Fall eine gute Nachricht. Denn die Baufinanzierung, vor allem die private, ist zweifellos die wichtigste Einnahmequelle der meisten Institute. Die jährlichen Zinserträge aus Baufinanzierungen stiegen 2020 unterm Strich auf 14,7 Milliarden Euro und bescherten den Geldhäusern schon rund 18 Prozent aller Zinserträge. Über fünf Jahre steht bei diesen Einnahmen aus Baufinanzierungen ein Plus von mehr als 50 Prozent, so die PwC-Studie.

Entsprechend ist der Anteil der Wohnungsbaukredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen gemessen am gesamten Kreditbestand laut Deutscher Bundesbank zwischen Ende 2013 und Ende 2020 von 49,2 Prozent auf 52,3 Prozent gestiegen. Nimmt man ausschließlich inländische Privatpersonen hat sich der Anteil im gleichen Zeitraum von 79 Prozent auf 82,6 Prozent erhöht.

Das Wachstum des Kreditbestands beschleunigte sich laut PwC auf 6,6 Prozent pro Jahr. Nur im vergangenen Juni habe es wegen des ersten Lockdowns einen Dämpfer gegeben, hieß es. 2019 hatten niedrige Bauzinsen und steigende Immobilienpreise schon für einen Anstieg des Baukreditbestands um 5,7 Prozent gesorgt.

Was relativ ordentlich klingt, erfordert absolut aber große Anstrengungen. Denn vom ordentlichen Neugeschäft bleibt aufgrund von Tilgungen und vorzeitigen Rückzahlungen wenig bis zu wenig im Bestand hängen. 2020 waren dies rund 65 Milliarden Euro, also weniger als ein Viertel des Neugeschäftsvolumens. Immerhin: Viele Wohnungskäufer sichern sich der Studie zufolge die niedrigen Zinsen auf lange Sicht. So betrug die durchschnittliche Laufzeit neuer Baukredite erstmals mehr als elf Jahre.

Es war also nicht alles schlecht in 2020. P.O.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH