

Bundesrat verabschiedet Novellierung des Bausparkassengesetzes

Durch die Änderung entsteht ein Hybrid aus Bausparkasse und Immobilienbank. Dies eröffnet neue Chancen für die Bausparkassen. Um das Bausparen nachhaltig zukunftsfähig zu machen, muss eine Einbettung in neue digitale Ökosysteme rund um das Thema Bausparen gelingen.

Der Finanzsektor ist im Umbruch. Dabei sind Bausparkassen ebenfalls betroffen. Ca. 30 Mio. Bausparverträge besitzen die Deutschen. Das Bausparen ist in Deutschland Tradition und wird schon seit vielen Jahren häufig in Kombination zum Annuitätendarlehen der Bank als Verbundprodukt verkauft. Jedoch funktioniert das Bausparen nicht mehr in Zeiten von extrem niedrigen Zinsen, zumindest nicht im aktuellen Entwurf des Bausparkassengesetzes. Hier soll die neue Gesetzesänderung Abhilfe schaffen. Die beschlossene Gesetzesänderung vom 18. Dezember 2015 trat im Januar 2016 in Kraft.

Kerninhalte der Gesetzesänderung:

- Ausweitung der Kreditvergabe der Bausparkassen
- Anhebung der Beleihungsgrenzen von 80% auf 100% des Beleihungswerts
- Erlaubnis zur Emission von Hypothekenpfandbriefen
- Anlage von liquiden Mitteln in Aktien (erst ab 2017)

Die weitere Detaillierung der Gesetzesänderungen werden noch über die Finanzaufsicht *BaFin* durch eine Anlageverordnung veröffentlicht. Der Verband der privaten Bausparkassen begrüßt die Novellierung.

Bei **Bausparkassen** handelt es sich um spezielle Kreditinstitute, die aufgrund der beispielsweise im deutschen Bausparkassengesetz geregelten Geschäftskreisbeschränkung im Wesentlichen nur die Wohnbaufinanzierung über Bausparverträge betreiben. Durch das Bausparkassengesetz ist die Geschäftstätigkeit von Bausparkassen reguliert. Es wurde letztmals 1990 neu gefasst. Die Gesetzesänderung soll die Reaktionsmöglichkeiten von Bausparkassen auf die veränderten Rahmenbedingungen erweitern.

Welche Risiken können durch die regulatorischen Änderung des Bausparkassengesetzes entstehen?

- **Kontrolle:** Die regulatorischen Änderungen sind der Erste und ein wichtiger Schritt um die Widerstandsfähigkeit der Bausparkassen

insbesondere gegen die von der Europäischen Zentralbank verordnete Niedrigzinspolitik zu erhöhen bzw. dieser standzuhalten. Zusätzliche Kontrollen sollten auf die neuen Anlagemöglichkeiten der liquiden Mittel, resultierend aus der Erweiterung des Bausparkassengesetzes, gesetzt werden. Durch das erweiterte Risikomanagement können die Risiken der neuen Anlagemöglichkeiten und erweiterten Beleihungsgrenzen gehemmt und gesteuert werden.

- **Risikoreichere Finanzierungsmöglichkeiten:** Die Erweiterung der Beleihungsgrenzen von 80% auf 100% ist grundsätzlich mit höheren Risiken verbunden. Das erhöhte Risiko resultiert aus der Ausweitung der Beleihungsgrenze. Die Beleihungsgrenze einer Immobilie ist der Wert bzw. der Prozentsatz bis zu welchem Kreditinstitute maximal Kredite ausgeben dürfen. Die Beleihungsgrenze ist bei Verwertung der Immobilie (Kreditsicherheit) der angenommene Erlös der nicht unterschritten wird. Erhöht sich die Beleihungsgrenze, so steigt ebenfalls das Risiko. Die Kreditsicherheit deckt folglich nicht mehr das volle Kreditvolumen ab. Dies ist vom Markt- bzw. Verkehrswert der Immobilie bei Veräußerung abhängig. Positiv zu werten ist, dass die Bezugsgröße der Beleihungswert und nicht der Verkehrswert der Immobilie ist. Falls sich der Immobilienboom eines Tages umkehren bzw. negativ entwickeln sollte, ist eine Risikomitigation dadurch jedoch nicht gegeben.
- **Sicherer Hafen:** Bei der letzten Finanzkrise waren die Bausparkassen so gut wie nicht betroffen, da sie aufgrund ihres Status als Spezialkreditinstitut viele Geschäfte nicht machen durften. Andere Marktteilnehmer - herkömmliche Universalbanken - dürfen diese Geschäfte schon längst wahrnehmen und genau diese wurden den Banken zum Verhängnis. Der Kern des Bausparens ist Sicherheit und Stabilität (vertraglich abgesicherter Zins). Mit risikobehafteten Investments entsteht die Gefahr diese Leistungsversprechen zu unterwandern.

Durch die Gesetzesnovellierung werden die Bausparkassen nicht mehr „speziell“ sondern unspezifisch: ein Hybrid aus Bausparkasse und Immobilienbank.

Welche Chancen ergeben sich für die Bausparkassen?

- **Aktive Steuerung:** Die Gesetzesnovellierung verspricht mehr Freiheiten und damit auch mehr Unabhängigkeit. Denn durch die größere Auswahl an Anlagemöglichkeiten ist mehr Spielraum gegeben. Hier können Bausparkassen einen Puffer schaffen, um Niedrigzins Verträge oder einen niedrigen Kollektivtopf ausgleichen zu können.
- **Neue Produkte:** Gleichzeitig besteht die Möglichkeit aus den gewonnen Freiheiten neue Produktvariationen zu konstruieren. Klassische Produkte (abgesicherter Zins) könnten nun gepaart mit innovativen Produkten (Niedrigzins & Aktienrendite) verkauft werden. Der Kunde entscheidet somit selbst wie viel Risiko er in seinem Produkt eingehen möchte.
- **Neue Märkte, neue Kunden:** Mit der Hybrid-Sonderstellung erhöhen Bausparkassen ihre Reichweite und begegnen neuen Absatzmärkten mit neuen Kundengruppierungen. Zum einen ermöglicht dies einen Fokus auf Neukundengewinnung, zum anderen bietet es eine größere Bandbreite von Produkten für bestehende Kunden an. Dies kann maßgeblich zur Kundenbindung beitragen („alles aus einer Hand“). Bausparkassen werden flexibler in der Ausgestaltung ihrer Produkte bzw. Zielgruppen und positionieren sich noch gezielter für das Thema „Immobilie“.

Welche Fähigkeiten werden benötigt, damit Bausparkassen im Zuge einer digitalen Welt diese Neuerungen für sich nutzen können?

- **Gesellschaftstransformation und damit verbundene, neue Kundenbedürfnisse erkennen:** Die Digitalisierung verändert Gesellschaft und Generationen. Eine immer digitaler werdende Gesellschaft ändert die Relevanz zu Planbarkeit und Häuslichkeit. Bisher geht es im klassischen Bausparen nicht um kurzfristige Zinsoptimierung, sondern um langfristige Planbarkeit. Es ist jedoch zu beobachten, dass heranwachsende, jüngere Generationen aber auch bestehende Kundengruppen in Teilen flexibler auf Zeit und Besitz reagieren. Anforderungen an das Bausparen werden individueller. Konkrete Use-Cases für verschiedene Segmente sind zu entwickeln, die nicht nur das Alter der Kunden (GenY), sondern insbeson-

dere auch Anforderungen an Besitz, Flexibilität und Risikobereitschaft berücksichtigen.

- **Digitalen Vertrieb verstehen:** Bausparen muss als integraler Bestandteil im Ökosystem Erwerb und Betrieb einer Immobilie stärker verankert und durch digitale Zugangswege das Produkt „Bausparen“ erlebbarer werden. Mögliche Beispiele sind direkter Abschluss mittels App, Push-Nachrichten bei Erreichen bestimmter Sparschwellen oder Darstellung des Status/Füllstand der Ansparphase bzw. des verfügbaren Kredits. So kann das Bausparprodukt weg von einem Push-Produkt (das nur über die Filiale oder die eigene Website vertrieben wird), hin zu einem Pull-Produkt (das aktiv vom Kunden nachgefragt wird) entwickelt werden.
- **Neue digitale Wertschöpfungsketten schaffen:** Erfolgreiche Internetgeschäftsmodelle leben von der Einbindung in das digitale Ökosystem. Eine stärkere Einbindung des Bausparprodukts (z. B. durch Sparanreize), Verankerung des Bausparens in „Immobilienwelten“ (Airbnb, Ikea, Baumärkte, Gartengestalter/Wintergärten, etc.) würde nicht nur eine größere Reichweite erzielen, sondern auch Cross-Selling Potenziale heben. Bausparen wird somit nicht isoliert, sondern als integraler Bestandteil des konkreten Immobilienziels betrachtet. Voraussetzung ist dabei die richtige Wahl der digitalen Partner und Partnersysteme, um eine WIN-WIN Situation zu schaffen.
- **Alte Wertschöpfungsketten transformieren:** In einer digitalen Welt sind neue und andere Fähigkeiten und Kompetenzen gefragt. Schnelligkeit (Zugriff), Effizienz (Abwick-

lung) und Transparenz (Informationsklarheit) spielen dabei entscheidende Rollen. Diesen Änderungen sind als Bausparkasse Rechnung zu tragen, um sich zukunftsfähig - insbesondere gegen wachsende digitale Konkurrenz - zu positionieren. Hierbei sind folgende Kernfragen zu beantworten:

Welche Geschäftstätigkeiten können digital effizienter aufgesetzt werden, um das Kundenasset (Spargeld) erfolgreich im Markt einzusetzen und Gewinne erwirtschaften zu können?

Welche Fähigkeiten müssen wir gezielt aufbauen und entwickeln, um die neuen Anforderungen zu bedienen?

Digitale Anforderungen - auch im Backend - sind einzubeziehen und die dafür notwendigen Fähigkeiten langfristig in der Organisation zu verankern.

Fazit: Allein die Gesetzesnovellierung wird jedoch nicht dazu führen, dass Bausparkassen sich mit dem bisherigen Produkt „Bausparen“ zukunftsfähig positionieren. Erst die Anpassung an die digitalen Anforderungen, ob durch Gesellschaft, Kunde, Vertrieb, Partner oder Prozesse ebnet den erfolgreichen Weg in ein langfristiges Ökosystem rund um das Thema Immobilie. Denn Bausparkassen müssen vor allem in der digitalen Welt - in der die wirtschaftliche Wertschöpfung bereits stattfindet und sich digitale, branchenfremde Player im Bereich Immobilie erfolgreich platzieren - mithalten können. Die Novellierung sorgt dafür, dass das Spielfeld nun größer wird, aber erst mit der richtigen digitalen Strategie kann dies vielversprechend genutzt werden.

Autoren

Jan Franz ist im Bausparkassen-sektor spezialisiert auf die Strategie- und Management-Beratung. Seine Themenschwerpunkte umfassen Bausparprodukte & -dienstleistungen, innovative Geschäftsmodelle sowie Sourcing Management.

Julia Tanasic verantwortet den Themenbereich Digital Banking. Zu ihren Schwerpunkten zählt die Entwicklung und Transformation von Digital Banking Strategien für Banken und FinTechs. Dabei ist sie insbesondere für den Aufbau und die Umsetzung von digitalen Geschäftsmodellen in der Finanzindustrie zuständig.

TME AG
Hamburger Allee 26-28
60486 Frankfurt am Main
kontakt@tme.de



APP „TME Institut“

Alle Publikationen der TME sind digital zum Download auf der Website www.tme.ag sowie in der App (erhältlich im App Store von Apple und Google) verfügbar.

Das TME Leistungsangebot

Digital Banking

- Digital and Clientcentric Business Models
- Digital Banking Audit
- Digital Banking Strategy (Mobile, Social Plattform, Service Banking)
- Digital Banking Transformation
- App Prototyping
- Digital Banking Lab
- Digital Banking Trends & Research

Risk & Regulatory

- Risk Management
- Financial & Regulatory Reporting
- Corp. Governance & Compliance
- Sourcing Management
- KPI & Performance Management

Transformation Management

- IT Management & IT Transformation
- Change Management
- Process Management
- Innovations Management
- App and Mobile Service Development

Auf Grundlage langjähriger Erfahrung im Bereich Digital Banking, Financial Services und innovativer Geschäftsmodelle kann die TME Sie kompetent beraten. Die Entwicklung passgenauer digitaler Lösungen im Einklang mit Anforderungen an das Risikomanagement und regulatorischer Rahmenbedingungen sowie deren nachhaltige Umsetzung zählt zu unseren Beratungsschwerpunkten. Unser Kundenfokus liegt dabei auf Banken, Bausparkassen, FinTechs und weiteren Financial Services Anbietern.