

Baufinanzierung

Mit festen Partnern

Ein britischer Konkurrent will den deutschen Bausparkassen mit schnellen Kreditzusagen Kunden abjagen.

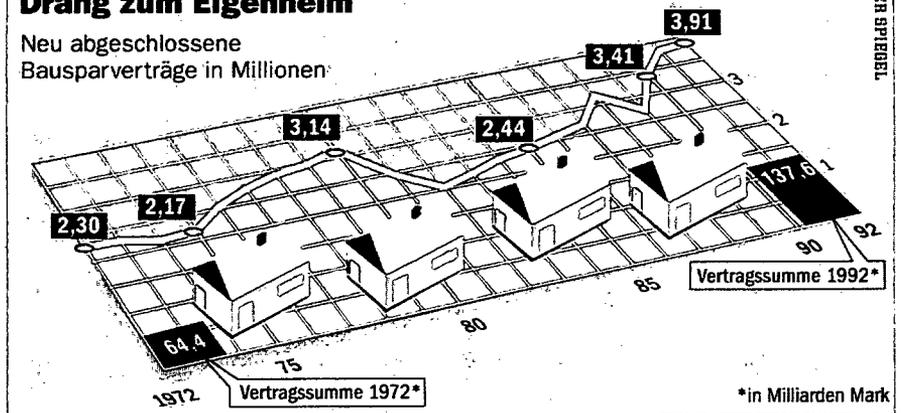
Ein wenig Autosuggestion ist schon dabei, wenn John Smith erklärt, warum seine Firma in Deutschland gar nicht scheitern kann: „Wir müssen nichts fürchten, wir haben schließlich auf dem harten britischen Markt überlebt.“

John Smith ist Finanzvorstand des britischen Baufinanzierers Bradford & Bingley. Die Briten wollen mit einer neuen Firma unter dem anspruchsvollen Namen Europäische Bausparkasse die etablierten deutschen Konkurrenten das Fürchten lehren.

Zwar hätte Bradford & Bingley, mit Aktiva von 32 Milliarden Mark der siebtgrößte Baufinanzierer auf der Insel, die Freiheiten des Europäischen Binnenmarktes nutzen und ungehindert seine Produkte in Deutschland verkaufen können. Aber Smith weiß, daß „die Deutschen in Gelddingen sehr konservativ sind“. Deshalb rechnet er sich mit typisch deutschen Bausparpolitiken, wie sie erstmals vor 69 Jahren im schwäbischen Wüstenrot entwickelt wurden, mehr Chancen aus.

Drang zum Eigenheim

Neu abgeschlossene Bausparverträge in Millionen:



Dank der stark wachsenden Wohnungsnachfrage gilt der deutsche Markt für Baufinanzierungen als äußerst lukrativ. Die 34 Bausparkassen konnten im vergangenen Jahr 3,9 Millionen neue Bausparverträge mit einer durchschnittlichen Bausparsumme von 39 000 Mark verkaufen. Rund 61 Milliarden Mark flossen ihnen 1992 zu.

Dieser Erfolg kommt nicht von ungefähr: Der Staat belohnt die Bausparer mit üppigen Steuergeschenken. Er zahlt Wohnungsbauprämien und Arbeitnehmersparzulagen von jeweils zehn Prozent, solange bestimmte Einkommensgrenzen (27 000 Mark für Ledige, 54 000 Mark für Verheiratete) nicht überschritten werden.

Dennoch sind sich die Briten bei ihrem Vorstoß über den Kanal ihrer Sache nicht ganz sicher. Smith sorgt sich um die komplizierten deutschen Gesetze, und er braucht noch die Genehmigung des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen. Zudem werden gerade jetzt die Zeiten für Bausparkassen schwieriger.

Das Neugeschäft in den neuen Bundesländern schrumpfte im vergangenen Jahr um 30 Prozent. Noch härter wird es für die Kassen, wenn Bundesfinanzminister Theo Waigel tatsächlich die Arbeitnehmersparzulage ersatzlos streicht.

Die deutsche Konkurrenz fragt sich ohnehin, was Bradford & Bingley, die trotz einer ausgeprägten Immobilienrezession in Großbritannien 1992 einen Gewinn von 220 Millionen Mark erzielt haben, an Neuem bieten kann. „Wir haben in der Vergangenheit alles durchgehechelt, was legal machbar ist“, sagt Helmut Nietzer, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Privaten Bausparkassen. Mehr als 200 Produktvarianten offeriert beispielsweise die Leonberger Bausparkasse, deren Vorstand Nietzer angehört.

Nur bei den Kosten fühlen sich die Deutschen verwundbar. „Wenn die Engländer den Vertrieb billiger gestalten können, werden sie etwas bewegen“, vermutet Rüdiger Wiechers, Vorstand der Dresdner Bauspar AG. In Großbritannien sitzen die Bausparkassen, die dort Building Societies genannt werden, meist in bescheidenen Büros, und von den Einkommen deutscher Finanzmakler können ihre Verkäufer nur träumen.

Die Briten wollen mit einer Variante des in Deutschland üblichen Bausparvertrages innerhalb zwölf Monaten 50 000 deutsche Kunden gewinnen. 2 Prozent Zinsen sollen für die Sparguthaben gezahlt, 4,5 Prozent Zinsen für die Baudarlehen gefordert werden.

Vor allem aber sollen viele Bausparer im Schnitt schon 20 Monate nach der ersten Einzahlung ihren Bausparkredit bekommen. Selbst bei ihren Schnellsparvarianten verlangt die deutsche Konkurrenz meist, daß mehr als 25 Monate lang bei einer äußerst niedrigen Verzinsung angespart wird.

Trotzdem sind die deutschen Bausparkassen sicher, mit der Konkurrenz in Großbritannien fertig zu werden. „Wir sind in unseren Finanzverbänden so stark, daß die Engländer schon sehr



Bausparexperte Wiechers: Verwundbar im Vertrieb



Haushalt

Planlos gestrichen

Der Finanzminister kratzt Milliarden für den Haushalt zusammen. Er spart an der falschen Stelle.

Theo Waigel ist kein brutaler Ellenbogen-Mensch. Wortreich verteidigte sich der Finanzminister im Parlament gegen den Vorwurf, er gehe bei seinem Sparkurs kalt mit den Schwächsten um.

Die Einkommen der Arbeitnehmer seien im letzten Jahrzehnt nur um 40 Prozent gestiegen. Sozialhilfe-Empfänger hätten dagegen 70 Prozent mehr bekommen. Da müsse in Zeiten äußerster Finanznot doch auch von denen ein Opfer verlangt werden.

Das klang überzeugend. Nur Waigels Zahlen stimmen nicht.

Von 1983 bis 1992 stieg das Einkommen einer Familie mit zwei Kindern, die Sozialhilfe bezog, von 1773 auf 2612 Mark im Monat, also lediglich um 47 Prozent. Der Regelsatz kletterte in dieser Zeit um 44 Prozent, von 342 auf 491 Mark.

Im Gegensatz zu Waigels Behauptungen lagen damit im Zehnjahreszeitraum die Einkommenszuwächse gar nicht weit auseinander. In der Antwort auf eine Anfrage der SPD bezifferte die Regierung selbst das Plus bei den Löhnen und Gehältern mit 48 Prozent.

Die Sparoperation Waigels folgt – das zeigt sich einmal mehr – überhaupt keinem Muster, ist auf kein politisches Ziel

Konkurrenten Smith, Nietzer: „Wir haben alles durchgehechelt“

viel mehr bieten müssten“, meint Nietzer.

Die Leonberger Bausparkasse ist mit der Commerzbank und der Württembergischen Versicherungsgruppe, die jeweils 40 Prozent des Kapitals halten, eng verbunden. Sie vergibt kaum ein Darlehen, das nicht mit einer Risikolebensversicherung der Württembergischen abgesichert wurde. Regelmäßig bieten die 1200 haupt- und 4000 nebenberuflichen Bausparkassenvertreter auch Produkte des Bankpartners an. In den Schaufenstern der Commerzbank-Filialen werden im Gegenzug die Policen der Leonberger angepriesen.

Alle Bausparkassen arbeiten mit festen Partnern. „Bausparen ist das Schlüsselprodukt für die Allfinanz“, ermittelte die Dresdner Bank und gründete 1989 die Dresdner Bauspar AG.

Der Wink mit dem Bausparvertrag hilft einem tüchtigen Vertreter, den Kunden ins Gespräch zu ziehen. Hat er erst einmal am Küchentisch Platz genommen, kann er oft noch eine Lebensversicherung oder einen Investmentfonds verkaufen.

Die Europäische Bausparkasse wird deshalb kaum Schwierigkeiten haben, Vertriebspartner zu finden. Viele Lebensversicherer, die bisher mit keiner Bausparkasse liiert sind, können eine solche Kooperation gut gebrauchen.

„Wir sind bereits mit zehn Versicherern im Gespräch“, sagt Hans Danner, der mit 52 Prozent an der Europäischen Marketing- und Finanzdienstleistungs AG beteiligt ist. Die Firma soll den Vertrieb für Bradford & Bingley in Deutschland organisieren.

Britische Lebensversicherer und Fondsgesellschaften, die zwar über interessante Produkte, aber keine geeigneten Vertriebskanäle in Deutschland verfügen, könnten von einer unabhängigen Bauspar-

kasse ebenfalls profitieren. Da Bradford & Bingley mittelfristig auch in das Geschäft mit Hypothekarkrediten einsteigen will, werden die deutschen Allfinanzkonzerne die englische Konkurrenz scharf beobachten.

Zunächst allerdings müssen die Briten für ihre deutsche Bausparkasse die Betriebsgenehmigung vom Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen bekommen. Die Probleme beginnen beim Namen: Das Registergericht muß entscheiden, ob sich die neue Bausparkasse „europäisch“ nennen darf. Außerdem ist unklar, ob der Brite Lawrence William Cooper, bisher in führender Position bei Bradford & Bingley, den Deutschen qualifiziert genug erscheint, hierzulande eine Bausparkasse zu leiten.

Finanzvorstand Smith befürchtet legale Querschläger von der etablierten Konkurrenz. Er verweist auf die deutschen Banken, die in London mittlerweile wichtige Geschäftspartner seien und appelliert an Sportsgeist und Fairness: „Behandelt uns gleichwertig!“ □

Krankheit, Alter, keine Ausbildung

Die Arbeitslosigkeit in Deutschland (West) 1992 nach Problemgruppen

