




Die Inanspruchnahme der Bauspardarlehen hat enorm zugelegt. Das liegt zum einen, wie schon angesprochen, an der Zins-situation. Auch ältere Verträge sind jetzt wieder attraktiv. Auf der anderen Seite rücken, auch das habe ich erwähnt, die Themen Modernisierung und energetische Sanierung in den Vordergrund. Hier ist das Bauspardarlehen mit seinen typischen Größenordnungen das ideale Produkt. Bei den Neuabschlüssen 2023 lag die durchschnittliche Bausparsumme der privaten Bausparkassen bei 66000 Euro, das ist mehr als doppelt so viel wie 2013.

 **Wie wichtig ist die anhaltend hohe Nachfrage nach Bausparverträgen unter diesen Umständen für die Steuerung der Kollektive?**

Sehr wichtig. Sie sind der wesentliche und vor allem auch der günstigere Teil der Refinanzierung. Die inverse Zinsstruktur stresst, ist aber aussteuerbar über Zinssicherungsmaßnahmen. Aber das verteuert natürlich die Refinanzierung über alternative Produkte wie den Pfandbrief. Von daher: Die Gewinnung von Einlagen gewinnt auch für Bausparkassen an Bedeutung.

 **Was bedeutet das für die Tarifgestaltung? Kommen nun wieder vermehrt Spar-Tarife auf den Markt?**

Man sieht vereinzelt am Markt Varianten bestehender Tarife mit höheren Einlagenzinsen. Für die Branche als Ganzes sehe ich hierzu keine Notwendigkeit, da die Attraktivität des Darlehens groß ist und Kunden für diesen Vorteil den Ansparprozess gerne in Kauf nehmen. Zudem macht es bei einem Zwecksparprodukt wie dem Bausparprodukt keinen Sinn, Tarife mit zu hohen Einlagenzinsen anzubieten. Die Darlehenszinsen wären dann ebenfalls hoch und nicht marktgängig. Für das Kollektiv wäre das schädlich.


 **Viele Bausparkassen haben Banken und Sparkassen als Vertriebspartner: Vermitteln die derzeit noch Immobilienfinanzierungen an die Bausparkassen oder nehmen sie Darlehen verstärkt auf das eigene Buch?**

Die Vertriebspartner der Bausparkassen haben – soweit ich das sehe – anteilig so viel an die Bausparkassen vermittelt wie in den


Vorjahren. Da ist keine große Veränderung festzustellen. Zwar schauen die Vertriebspartner angesichts der Entwicklung des Baufinanzierungsmarktes, der 2023 um fast 40 Prozent rückläufig war, kritischer auf das eigene Kreditbuch und versuchen dieses zu stärken. Davon sind Bausparkassen in der Regel aber nicht betroffen, da sie

„Die privaten Bausparkassen konnten im Neugeschäft 2023 nochmals zulegen.“


in der Zusammenarbeit mit den Kooperationspartnern bestimmte Zielgruppen ansprechen und bestimmte Leistungsangebote abdecken.

 **Es werden viele neue Verträge abgeschlossen. Von wem? Welche Kundengruppen können die Bausparkassen aktuell von ihrem Angebot überzeugen?**


Das Produkt Bausparen ist über einhundert Jahre alt. Und es zeigt sich wieder einmal, dass es immer noch funktioniert. Durch die Verbesserungen bei der Wohnungsbauprämie und der Arbeitnehmer-Sparzulage kommen viele Kunden heute genauso zum Bausparen, wie sie jahrzehntlang zum Bausparen gekommen sind. Vermögenswirksame Leistungen werden ganz überwiegend in Bausparverträgen angespart. Für 60 Prozent der Wohneigentümer war Bausparen der erste Schritt ins Eigenheim. Die positive öffentliche Berichterstattung hilft uns. Bausparen ist etwas für Junge und Junggebliebene. Fast jeder vierte neue Bausparer ist jünger als 30. Jeder dritte ist älter als 50. Die einen wollen sich ihren Lebens-traum erfüllen. Die anderen nutzen den Bausparvertrag, um ihre Immobilie in Schuss zu halten.

 **Kann man das auch auf die Gesellschaft insgesamt übertragen, dass trotz oder wegen aller Wirrungen und Neuerungen immer wieder gerne auf Altbewährtes zurückgegriffen wird?**

Je unsicherer die Zeiten sind, desto eher greifen Menschen in zentralen Lebensfragen auf traditionelle und beherrschbare Lösungen und Marken zurück.

 **Für die verbesserten Fördermöglichkeiten hat der Verband lange gekämpft. Es hat sich also gelohnt, oder?**

Mangelndes Eigenkapital ist nach wie vor die größte Hürde beim Wohneigentumserwerb. Deshalb war es wichtig, dass 2021 die Wohnungsbauprämie verbessert wurde. 25 Jahre lang war nichts passiert. In dieser Zeit sind viele aufgrund nominaler Lohn-erhöhungen aus der Förderung herausgewachsen, ohne real mehr Geld in der Tasche zu haben. 2023 kam eine Verbesserung bei der Arbeitnehmer-Sparzulage hinzu. Mit Wirkung ab 2024. Auch hier waren fast 25 Jahre vergangen. Erhöht wurden zwar nur die Einkommensgrenzen, nicht der Fördersatz und nicht die Höhe der förderfähigen Einzahlungen, aber immerhin. Denn zur Verbesserung kam es nur, weil sich die Ampel-Fraktionen und die Unionsfraktion im parlamentarischen Verfahren beim Zukunftsfinanzierungsgesetz darauf verständigen konnten. Im Koalitionsvertrag steht dazu nichts.

 **Sind die von der BaFin aktuell besonders beobachteten Zinsänderungsrisiken ein Thema für Bausparkassen?**

Die europäische Sicht des Regulators auf Zinsänderungsrisiken ist besonders sensibel, da es in Europa Bankensysteme gibt, die sehr hohen Zinsänderungsrisiken ausgesetzt sind. Für das Geschäftsmodell der Bausparkassen mit dem Kollektivsparen

„Der Rückgang im Wohnungsbau bremst die bausparunterlegte Kreditnachfrage“

beziehungsweise Zwecksparen trifft das nicht zu. Kunden haben ein festes Ziel mit dem Produkt vor Augen, sind langfristig unterwegs und reagieren gelassener auf Veränderungen in der Zinslandschaft. Das außerkollektive Darlehensgeschäft wurde fristenkongruent über Pfandbriefe refinanziert. Aber wir müssen dem Regulator immer wieder verdeutlichen, dass die lange Zinsbindung im Darlehensgeschäft einerseits gut ist, weil risikomindernd, und wir andererseits in der Lage sind, diese lange Zinsbindung auf der Passivseite auch auf der Aktivseite darzustellen.

 **Welche regulatorischen Entwicklungen bereiten Ihnen als**