

Genossenschaftsbanken

Das Modulbank-Konzept von Schwäbisch Hall in der Praxis

Matthias Metz

Im fein orchestrierten Zusammenspiel zwischen Genossenschaftsbank und Verbundunternehmen entscheidet sich der Erfolg des Verbunds, weiß der Autor. Dies trifft speziell auf die private Baufinanzierung zu, wo in den vergangenen Jahren der Margenwettbewerb zunahm. Indem sich der Außendienst von Schwäbisch Hall noch dezidiert auf Beratungsleistungen für die Platzbanken und deren Kunden fokussiert, erhoffen sich die Primären nicht nur mit dem Preis, sondern vor allem mit Qualität in der Kundenbetreuung zu überzeugen. Die Frankfurter Volksbank kann dafür durchaus als Vorbild dienen. (Red.)

Die Rahmenbedingungen für das Baufinanzierungsgeschäft in Deutschland haben sich aus Kundensicht in den vergangenen Jahren massiv verändert. Die Abschaffung der Eigenheimzulage und die verzögerte Integration des selbst genutzten Wohneigentums in die Altersvorsorgeförderung haben zu Verunsicherung geführt. Hinzu kommen aber strukturelle Verschiebungen im Wohnungsbau. Ein wesentlicher Faktor ist dabei der demografische Wandel. Während die Bevölkerung abnimmt, wächst die Zahl der Haushalte und damit der Bedarf an Wohnungen weiter an.

Zwar wird die Bevölkerung bis 2020 von heute 82 auf etwa 80 Millionen Einwohner zurückgehen, die Anzahl der Haushalte dagegen wird von gut 39 auf fast 41 Millionen zunehmen. Hier macht sich der Trend zu kleinen Haushalten, vor allem zu Single-Haushalten, bemerkbar. Mit der steigenden Zahl von Haushalten wächst der Wohnflächenkonsum. Fast die Hälfte der Haushaltsvorstände wird nach diesen Prognosen 2020 älter als 55 Jahre sein.

Vor diesem Hintergrund halten Experten allein bis 2010 ein jährliches Neubauvolumen von bis zu 300 000 Wohnungen für notwendig. Tatsächlich gebaut wurden 2007 aber nur schätzungsweise 225 000 Wohnungen. Kumuliert fehlen in Deutschland jetzt schon etwa 200 000 Wohnungen. Das bedeutet, dass sich das Wohnungsangebot wieder verknappt und die Preise ansteigen werden. In vielen Ballungsräumen sind bereits solche Tendenzen erkennbar, zumal städtisches Wohnen wieder attraktiver geworden ist, auch um Familie und Beruf besser miteinander vereinbaren zu können.

Für diesen neuen Trend sind auch gestiegene Zusatzkosten für das Wohnen im Umland maßgeblich. Dabei haben die Bürger sehr individuelle Wohnvorstellungen. Mit zunehmendem Alter werden eine entsprechende Wohnungsausstattung und eine angemessene Infrastruktur im unmittelbaren Wohnumfeld wichtiger. In der Gruppe der über 50-jährigen wollen etwa 20 Millionen Menschen entweder noch einmal umziehen oder ihre vorhandene Immobilie altersgerecht umbauen.

Baufinanzierung lebt von guter Beratung

Damit wächst vor allem die Bedeutung der gebrauchten Immobilie. Investitionen in bestehende Gebäude sind deutlich angestiegen, das betrifft sowohl den Kauf als auch Modernisierungen vorhandener Wohnungen und Häuser. Etwa drei Viertel der Eigenheime in Deutschland sind älter als 25 Jahre. Daraus resultiert ein hoher Modernisierungs- und Renovierungsbedarf. Der Schwerpunkt liegt dabei – bedingt durch die Diskussion um den Klimawandel und die stark gestiegenen Energiekosten – bei Investitionen in die Verbesserung der energetischen und ökologischen Qualität.

Auch die Ansprüche der Kunden an Banken und Finanzdienstleister verändern sich: Sie erwarten erstklassigen Service

und attraktive Produkte zu günstigen Konditionen. Direkt- und Onlinebanken, mobile Vertriebe und ausländische Banken dringen immer stärker in die Geschäftsfelder der Filialbanken-Verbünde vor. Dies gilt vor allem für die private Baufinanzierung, die ein wichtiges Ankerprodukt bei der Gewinnung und Bindung von Kunden darstellt. Die Marktposition des genossenschaftlichen Finanzverbunds in der privaten Baufinanzierung steht unter einem hohen Wettbewerbsdruck.

Die eigenen vier Wände gelten vier von fünf Befragten als sichere Form der eigenen Altersvorsorge, auch über die eigene Generation hinaus. Die Bedeutung der Immobilie in der Vorsorgeplanung macht eine qualifizierte, nachhaltige Beratung bei der Baufinanzierung für Kunden umso wichtiger. Dabei gleicht keine Baufinanzierung der anderen, fast alle beziehen mehrere Finanzierungsbausteine mit ein, die aufeinander abgestimmt werden müssen, um die Wünsche und Möglichkeiten der Bauherren hinsichtlich Zinssicherheit, Flexibilität und monatlicher Belastung auszutariieren. Bei dieser existenziellen Thematik wünschen die meisten Menschen eine qualifizierte persönliche Beratung. Es muss der Wunsch der Berater sein, die Kunden über den gesamten Finanzierungszeitraum zu begleiten. Spätestens im Lauf des Bauvorhabens werden die Berater zum ersten Ansprechpartner für Geldfragen.

Diese Nähe zu den Kunden ist der zentrale Erfolgsfaktor des Finanzverbunds. Die Frankfurter Volksbank lebt diese Nähe in einem besonders wettbewerbsintensiven Markt. Um die Volksbank in Deutschlands Finanzmetropole bei Fragen rund um die Immobilienfinanzierung zu unterstützen, arbeiten gemeinsam mit dem Kreditinstitut 30 Schwäbisch-Hall-Außendienstmitarbeiter in der Beratung. Dass die Beratungsqualität der Frankfurter Volksbank hoch ist, zeigt das Ergebnis des Bankentests von Börse-Online: Die Bank belegt den 1. Platz. Auch von Stiftung Warentest wurde die Bank für die „beste Baufinanzierungsberatung“ ausgezeichnet.

Die seit Gründung von Schwäbisch Hall praktizierte enge Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken folgt einem einfachen, bewährten Prinzip, das den genannten Aspekten Rechnung trägt: Die Bank vor Ort bringt das Wissen um den lokalen Markt mit und bestimmt die Marktbearbeitung. Die Bausparkasse bietet ein Portfolio an Kompetenzen und

Der Autor

Dr. Matthias Metz ist Vorsitzender des Vorstands der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, Schwäbisch Hall.

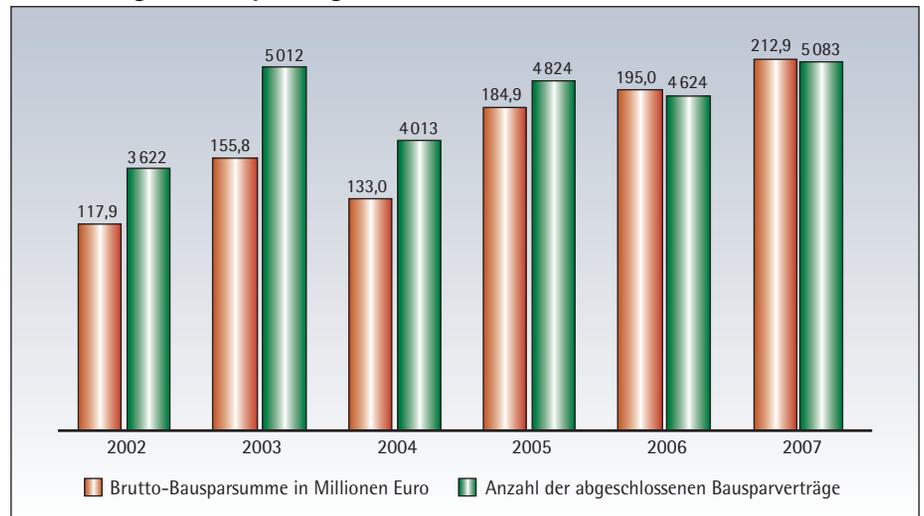
Finanzprodukten, aus dem sich die Bank nach Wunsch bedient. Die Frankfurter Volksbank nimmt dabei die selbst definierte Rolle als „Vertrauensgarant“ gegenüber ihren Kunden sehr ernst, diese Ernsthaftigkeit verlangt sie selbstbewusst – und zu Recht – auch von den kooperierenden Verbundpartnern.

Modulbank der ersten Stunde

Deshalb war es folgerichtig, dass das Institut zu den ersten Genossenschaftsbanken gehörte, die sich 2001 für das Modulbankprinzip entschlossen. Mit diesem Modell greift Schwäbisch Hall den Wunsch größerer Genossenschaftsbanken auf, Vertriebspezialisten für definierte Vertriebsaufgaben und Produktsegmente zu benennen. So haben die Schwäbisch-Hall-Kollegen in Frankfurt drei Aufgabenschwerpunkte: Die Finanzberater arbeiten vor allem in der Vorsorgeberatung und assistieren dem Bankvertrieb. Die Vertriebsberater können ergänzend Analysen zur Kundenstruktur und Vertriebsmaßnahmen zur Markterschließung durchführen, wenn die Volksbank Bedarf signalisiert. Die Baufinanzierungsberater von Schwäbisch Hall stehen bei Bausparspezialfragen von Bankexperten und Kunden zur Verfügung. Sie bringen ein hohes Fachwissen in den komplexen Bereichen Förderung und Steuern mit und führen der Volksbank durch Empfehlungen neue Kunden zu.

Um der wachsenden Komplexität bei Fragen rund um Vorsorge und Immobilie adäquat zu begegnen und den Ansprüchen der Genossenschaftsbanken weiterhin gerecht zu werden, bildet Schwäbisch Hall gemeinsam mit dem Institut

Entwicklung des Bausparneugeschäfts bei der Frankfurter Volksbank*



* durch die Bank und den Außendienst von Schwäbisch Hall

für Private Finanzplanung der Universität Passau seit 2006 geeignete Außendienstmitarbeiter in einem neunwöchigen Lehrgang zusätzlich zum „Zertifizierten Finanzberater“ aus. Mit der Erweiterung der Produktpalette im Geschäftsfeld „private Baufinanzierung“ bei Schwäbisch Hall wurde ein weiterer Lehrgang zum „Zertifizierten Baufinanzierungsberater“ an der Uni Passau geschaffen.

Gemeinsame Erfolge

Dass diese enge Zusammenarbeit erfolgreich ist, belegen die Zahlen des Vorjahres: 5 000 Bausparverträge, so viele wie noch nie, mit einer Bausparsumme von 213 Millionen Euro wurden gemeinsam mit der Frankfurter Volksbank abgeschlossen. Hinzu kommen knapp 1 000 Bankprodukte, die die Schwäbisch-Hall-Crew im Auftrag der

Bank abschließen konnte, noch einmal 60 Prozent mehr als 2006. Im vergangenen Jahr war die Frankfurter Volksbank wiederum in ihrer Bilanzklasse die Nummer eins im Top-400-Wettbewerb der Bausparkasse. Sie ist außerdem einer der größten Schwäbisch-Hall-Aktionäre unter den Primärbanken.

Wie bei allen Aspekten, die die Zusammenarbeit betreffen, gilt auch hier: Vertriebsmaßnahmen werden mit der Frankfurter Bank besprochen. Nur in Abstimmung mit dem Institut nutzt die Schwäbisch-Hall-Mannschaft in Frankfurt das Vertriebsinstrumentarium, das Schwäbisch Hall anbietet. Denn beide Seiten wissen: Dieses fein orchestrierte Zusammenspiel zwischen Genossenschaftsbank und Verbundunternehmen ist das Erfolgsrezept des genossenschaftlichen Finanzverbunds für die Zukunft. ■