

„Die nächsten Jahren werden meines Erachtens golden werden für die Bausparkassen“

Christian Andreas ist ein Versicherungsmakler, der sich schwerpunktmäßig auf das Bausparen und Wohn-Riester spezialisiert hat. Er ist auch Ansprechpartner fürs Bausparen beim Lübecker Maklerpool blau direkt. Der Versicherungsbote hat nachgefragt, ob es in Zeiten niedriger Zinsen überhaupt noch einen Bedarf und eine Nachfrage nach dem Bausparen gibt – und weshalb er sich ausgerechnet auf dieses Gebiet spezialisiert hat.



Sie haben sich als Versicherungsmakler auf das Thema Bausparen spezialisiert. Wie kam das? Und weshalb?

Im Jahre 2009 war ich sehr unzufrieden bei der Deutschen Bank, ich konnte mir nicht mehr vorstellen diesen Job auch noch die nächsten Jahre weiterhin auszuüben. Ich habe mir damals oft die Frage gestellt, wie es weiter gehen soll und die Frage so beantwortet, dass nicht ich anfrage bei den Kunden, sondern die Kunden bei mir anfragen. Meine Recherchen ergaben damals, dass das Feld Bauspa-

ren im Internet nur spärlich besetzt war. Die meisten Seiten waren reine Anfragesammelseiten ohne Mehrwert. So ist es auch heute noch.

Daher nahm ich all meinen Mut zusammen, kündigte und startete mein Projekt „Bausparen über das Internet“. Das Ergebnis war dann www.mein-bauspar-vergleich.de. Die Anfangszeit war ziemlich hart und sehr arbeitsintensiv, aber ich konnte mich erfolgreich einarbeiten in die SEO-Themen und vor allem in die Online-Beratung. Hierzu gilt mein

Dank Jan Hönle, von dem ich viel gelernt habe.

Das Bausparen wird im Niedrigzins zu einem Auslaufmodell erklärt, die Verträge werfen kaum noch Zinsen ab. Lohnt sich Bausparen noch - und für wen lohnt es sich?

Im Rendite-Bereich kommt man immer noch auf 3,3 Prozent (Verzinsung 2,11 Prozent bei der Bausparkasse Mainz + Wohnungsbauprämie) nach Kosten mit Prämien - und das garantiert. Hier ist die Bausparkasse

Mainz führend im Markt und dann kommt lange lange nichts.

Im Darlehensbereich muss man jetzt unterscheiden. Sollzinsen unter zwei Prozent sollten nicht die Richtung sein zur Absicherung eines Bankdarlehens. Bausparen rechnet sich, wenn man wenig einzahlt und viel Darlehen abgrenzen kann. So hat zum Beispiel die Signal Iduna einen Tarif, bei dem der Sparer nur 18 Prozent oder 24 Prozent einzahlen muss, um eine Zinsabsicherung in 15 Jahren zu erreichen. Tilgungsraten gehören normalerweise ins Bankdarlehen und nicht in den Bausparvertrag. Daher lohnen sich Bausparverträge als Zinsabsicherung, wenn der Einsatz so gering wie möglich ist und das optionale Darlehen im Gegenzug so hoch wie möglich ausfällt.

Durch die zukünftige Zinsunsicherheit kommt dann der Sicherheitsaspekt ins Spiel und hier lohnt sich Bausparen eben doch, wenn man es richtig gestaltet. Der Kunde hat dann nicht 15 Jahre fest bei der Bank, sondern 26 Jahre fest. Was auch noch gravierend ist in der vorbereitenden Baufinanzierung ist nicht der Wille des Kunden nach Zinssicherung, sondern das Erreichen eines zuteilungsreifen Bausparvertrages, wo der Darlehensanspruch maximal 30.000 Euro beträgt. Mit dieser Strategie kann man Renditen von über zehn Prozent erzeugen, da der Darlehensanspruch dann blanko ist. Es erfolgt keine Grundbucheintragung. Hiermit hebt man sein Eigenkapital und erreicht seinen persönlichen Leverage Effekt.

Welche negativen Auswirkungen haben die aktuellen Niedrigzinsen fürs Bausparen? Und gibt es auch positive?

Die Bausparkassen mussten unrühmliche Entscheidungen fällen (die Kündigungen von hochverzinsten Alt-Verträgen), das war nicht schön, aber sinnvoll. Hier hat das Image gelitten und der Standard-Makler ließ zuletzt das Produkt eher liegen. Inzwischen ist die Talsohle durchschritten und das Licht am Horizont ist die Erwartungshaltung der Bundesbürger zum Zinsanstieg. Die nächsten Jahre werden meines Erachtens golden werden für die Bausparkassen, weil der Deutsche sich verstärkt absichern wird.

Wie hat sich das Geschäft mit Bausparverträgen in den letzten fünf Jahren geändert?

Es ist wie in jeder Sparte regulativer geworden. Was aber verstärkt zugenommen hat, ist die Nachfrage nach Modernisierungsdarlehen der Bausparkassen bis 30.000 Euro. Hierzu habe ich über den Maklerpool blau direkt jeden Tag mehrere Anfragen und Anrufe von anderen Maklern. Man spürt deutlich, dass sich hier ein Bedarf im Markt entwickelt hat, weil Immobilienbesitzer ihre Häuser in Stand setzen, umbauen und erweitern wollen.

Welche Perspektive sehen Sie in dem Produkt Bausparvertrag?

Dieses Produkt wird es auch noch die nächsten Jahrzehnte geben. Das hat schlicht mit der Mentalität der Deutschen und mit der Vergangenheit zu tun. Bausparen ist ein beliebtes und sicheres Finanzprodukt und auch einfach zu erklären, da $1+1=2$ ergibt. Für jeden Euro, den ich einzahle, erhalte ich einen Euro Anspruch. Ein Bausparvertrag ist ein solides Fundament und insbesondere für junge Menschen die erste Basis zum motivierten Sparen.

An welchen Schrauben müsste die Branche oder sogar die Politik drehen, um Bausparen attraktiver zu machen?

Es wurde ja bereits gedreht durch das Baukindergeld. Da werden die Bausparkassen bestimmt noch sinnvolle Lösungen dazu anbieten. Was noch begrüßenswert wäre, ist die Erhöhung der Einkommensgrenzen für die Wohnungsbauprämie, so dass noch mehr Menschen Anspruch auf diese Prämie haben.

Wohnriester ist die einzige Sparte, die aktuell in der staatlich geförderten Riester-Altersvorsorge boomt. Weshalb gerade Wohnriester?

Stellen sie sich vor: Sie erwerben eine Immobilie und der Staat übernimmt jeden Monat 73 Euro von ihrer Tilgung. Würden Sie das machen?

Die allermeisten beantworten diese Frage mit Ja, trotz Besteuerung im Alter. Der entscheidende Punkt in der

Geschichte ist der, dass das angesparte Vermögen in der Immobilie erhalten bleibt und die Immobilie hoffentlich an Wert gewinnt. Sie ist zudem auch vererbbar. Bei einer normalen Riesterreente findet ein Kapitalverzehr statt. Auch von der steuerlichen Betrachtung ist es attraktiver, da das Kapital im Wohnförderkonto nur mit zwei Prozent verzinst wird und die Besteuerung auf max. 20 Jahre ausgelegt ist. Daher werden bei gleichen Förderbeträgen Wohnungseigentümer weniger Steuern zahlen als andere Riestersparer.

Sie arbeiten bei mein-bauspar-vergleich.de mit Online-Vergleichsrechnern. Gerade bei Maklern werden derartige Rechner kritisch gesehen: statt einer individuellen Bedarfsermittlung gibt es standardisierte Fragen, so ein Kritikpunkt. Berechtigt?

Fast alle Besucher rechnen erstmal vor sich hin und Fragen bei Bedarf an. Diese Online-Rechner sind sinnvoll, um den Kunden auf der Seite zu binden und um ihn zur Anfrage zu führen. Ohne Online-Rechner ist jede Seite ärmer, denn das eine schließt ja das andere nicht aus. Ausnahme ist natürlich, wenn der Kunde von vorn herein weiß, dass diese Seite nur Online-Rechner hat und er jetzt und hier abschließen kann. Bei der Maklerhomepage muss der Makler sich erstmal selbst verkaufen als Produkt und Marke. Das machen noch viele falsch im Netz. Kunden kaufen in erster Linie das Gefühl.

Wie sehen Sie Zukunft der Maklerschaft in Zeiten der Digitalisierung? Würden Sie jetzigen Schulabsolventen noch raten, Makler oder Versicherungsmittler zu lernen?

Versicherungen zu vermitteln ist so sexy als Beruf wie das Image eines Müllwagenfahrers in der Außendarstellung. Das jemand Makler wird, ist eine Entscheidung aus der Lebenserfahrung und des Mutes heraus. Es wird immer wieder mutige Menschen geben in dieser Welt und daher wird es auch weiterhin das Berufsbild des Maklers geben, egal ob Online- oder Offline-Makler.

Das Gespräch führte Mirko Wenig