****[**Europäische Bausparkassenvereinigung**](http://www.efbs.org/cgi-bin/show.pl?lang=1)

# PROTOKOLL

# Sitzung

# Ausschuss für Wohnungspolitik und Marketing

21. März 2019, Brüssel

13:00 – 15:30 Uhr

1. **Begrüßung, Einleitung**

Hans-Christian Vallant (Ausschussvorsitzender)

Hans-Christian Vallant begrüßt die Teilnehmer des Marketingausschusses und präsentiert die Tagesordnungspunkte.

Zuerst wird ein Überblick über die Geschäftsentwicklung der EUBV-Mitglieder im Jahr 2018 gegeben. Danach folgen zwei Gastvorträge: Frau Olga Martínez de Briones von der Generaldirektion für Beschäftigung, Soziales und Integration der Europäischen Kommission stellt die „Säule sozialer Rechte“ in der EU vor, genauer wird sie auf den Grundsatz „Wohnraum und Hilfe für Wohnungslose“ eingehen.

Als zweiten Gastredner dürfen wir Herrn Florian Haagen, CEO des Unternehmens finAPI, begrüßen, welcher uns etwas zum Thema „Chancen und Risiken der Kundendatennutzung“ erzählen wird.

1. **Entwicklung der Bausparkassen im Jahr 2018**

Hans-Christian Vallant

Insgesamt 36 Bausparkassen haben Daten über die Geschäftsentwicklung 2018 geliefert. Die meisten Meldungen kommen mit 20 Instituten aus Deutschland, danach folgt Tschechien (ACSS mit 5 Instituten), Österreich (4), Slowakei (3), Rumänien (2) und Ungarn (2). Herr Vallant präsentiert die Ergebnisse und weist darauf hin, dass die Zahlen in der Präsentation nicht den Bauspar-Gesamtmarkt in Europa widerspiegeln sondern nur die im Vorfeld des Ausschusses übermittelten Daten zusammenfassen.

In Summe wurden von den EUBV-Mitgliedern, die ihre Ergebnisse gemeldet haben, im Jahr 2018 3,4 Mio. Bausparverträge abgeschlossen.

Das Neuabschlussgeschäft ist damit gegenüber dem Jahr 2017 um rund 3 % zurückgegangen. Im tschechischen Bausparmarkt wurden 2018 um rund 14 % mehr Neuverträge abgeschlossen. Auch die ungarischen Institute, die Daten geliefert haben, verzeichnen einen Anstieg im Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr und zwar um rund 57 %. Dieser enorme Anstieg ist aber auf einen Einmaleffekt zurückzuführen, welcher später noch erklärt wird.

In Anbetracht des niedrigen Zinsniveaus entwickelt sich das Neugeschäft im Darlehens-Bereich zufriedenstellend, auch wenn in einigen Ländern Rückgänge hingenommen werden müssen. Die Finanzierungsleistung der Institute beträgt im Jahr 2018 insgesamt rund EUR 38,9 Mrd., im Jahr 2017 lag der Wert etwas darüber. Der Darlehensbestand bleibt konstant.

Die 36 Bausparkassen, die ihre Zahlen für die heutige Sitzung zur Verfügung gestellt haben, beschäftigten per Ende 2018 13.265 Menschen. Das ist ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr (per Ende 2017 waren es 13.347 Beschäftigte bei 37 Bausparkassen, welche Daten gemeldet haben).

Die detaillierten Zahlen finden sich in der Präsentation, welche auf der Website der EuBV zur Verfügung gestellt wird.

Herr Vallant bittet die Teilnehmer der Sitzung um Berichte über die Geschäftsentwicklung in den einzelnen Ländern:

**Deutschland**: Axel Guthmann (Bundesgeschäftsstelle LBS)

In Deutschland wurden 2018 1,8 Mio. neue Verträge abgeschlossen, das ist ein leichter Rückgang in der Stückzahl. Dahinter steht allerdings ein deutliches Wachstum der Bausparsummen, die EUR 87 Mrd. erreicht haben. Die Bausparkassen in Deutschland nehmen aktuell stärker am Finanzierungsgeschäft in Deutschland teil. Außerdem wurden aufgrund der niedrigen Zinsen bewusst einige Bausparprodukte zurückgefahren, daher hat sich das Neugeschäft strukturell stark gewandelt. Die durchschnittlichen Bausparsummen haben ein Niveau von EUR 50 Tsd. erreicht.

Die wachsende Bedeutung des Finanzierungsgeschäfts ist auf eine stärkere Wahrnehmung des Bausparens als Zinssicherungsinstrument zurückzuführen und beschert dem Bausparen somit auch eine positive Medienpräsenz im Verbraucherschutzbereich. Die Vorteile des Bausparens für die langfristige Zinssicherung werden stark hervorgehoben. Ein weiterer Aspekt ist die Riesterförderung, die gerade beim Bausparen in Deutschland gut optimierbar ist und für langfristige Finanzierungen eingesetzt wird.

Auch zu den politischen Rahmenbedingungen in Deutschland gibt es einiges zu berichten: ähnlich wie letztes Jahr sind diese durch die stark steigenden Mieten und Immobilienpreise geprägt. In den meisten Großstädten mit sehr viel Zuwanderung gibt es inzwischen massive Engpässe auf dem Wohnungsmarkt, angetrieben von der anhaltenden Niedrigzinsphase. Die Politik hat darauf reagiert – die Neuauflage der Großen Koalition hat darauf mit einigen Maßnahmen reagiert: beim sozialen Wohnbau, bei der steuerlichen Förderung des Mietwohnungsbau und bei der Förderung des Wohnungseigentums. In Deutschland gibt es seit kurzer Zeit ein Baukindergeld, welches Familien beim Erwerb von Eigentum unterstützt (EUR 1.200,- pro Kind über 10 Jahre). Es gibt weiters eine Reihe von Vorhaben, welche am größten Problem am Wohnungsmarkt ansetzen: das mangelnde Eigenkapital. Durch die steigenden Preise haben die Menschen nicht das notwendige Eigenkapital. Zum einen sollen staatliche Bürgschaften fehlendes Eigenkapital ersetzen, zum anderen soll die existierende Wohnungsbauprämie ausgebaut werden. Einer Umsetzung der Vorhaben steht nur mehr eine Untersuchung der Wohnungsbauprämien aus der letzten Legislaturperiode im Weg – bis Ende des Jahres sollen Ergebnisse vorliegen, welche sich positiv auf die geplanten Vorhaben auswirken sollten.

Die positive Entwicklung der Zahlen aus 2018 setzen sich aktuell in den ersten Monaten des Jahres weiter fort, das Neugeschäft ist gut angelaufen und liegt über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

**Österreich**: Andreas Grünbichler (Wüstenrot Bausparkasse)

Österreich kämpft weiterhin mit den niedrigen Zinsen, dennoch war das Jahr 2018 ein gutes Jahr für die Bausparkassen.

Rund EUR 19 Mrd. an Ausleihungen stehen Einlagen von rund EUR 20 Mrd. gegenüber. Es wurden rund 606 Tsd. neue Verträge abgeschlossen – das Neugeschäft ist natürlich von der Zinslandschaft geprägt.

Bausparen ist im Land gut etabliert: die vier österreichischen Bausparkassen haben rd. 4,4 Mio. Konten.

Die wirklich guten Nachrichten gab es zu Beginn des Jahres 2019: es ist gelungen, in Zusammenwirken mit der Aufsichtsbehörde FMA eine Verordnung zu erreichen. Diese besagt, dass seit 25.02.2019 EUR 220 Tsd. (statt wie bisher EUR 180 Tsd.) an hypothekarisch besicherten Bauspardarlehen pro Kunde aufgenommen werden können. Bei unbesicherten Darlehen wurde die Darlehenssumme von EUR 25 Tsd. auf EUR 30 Tsd. erhöht. Diese Novellierung ist als sehr positiv aufzufassen, da die letzte Erhöhung bereits über 10 Jahre zurück liegt. Die österreichischen Bausparkassen arbeiten im Moment daran, den Gesetzgeber davon zu überzeugen, dass eine weitere Novellierung des Bausparkassengesetzes sinnvoll und notwendig ist.

**Tschechien**: Jan Jenicek (Raiffeisen stavební spořitelna)

Die tschechischen Bausparkassen haben ein sehr erfolgreiches Jahr hinter sich. Nach ein paar Jahren des Rückgangs der neu abgeschlossenen Verträge, hat sich das Neugeschäft stabilisiert und es ist zu hoffen, dass im Jahr 2019 der Trend aufwärts geht. Per Ende 2018 gab es in Tschechien einen Vertragsbestand von 3,17 Mio. Bausparverträgen, das Volumen betrug CZK 355 Mrd. Das sind 15 % aller Einlagen der tschechischen Haushalte – dies zeigt die Stärke der Bausparindustrie.

Ende 2018 gab es rd. 300 Tsd. Darlehensverträge, die Finanzierungsleistung betrug EUR 2,6 Mrd. CZK. Wichtig war auch die Finanzierung von nunmehr privatisierten staatlichen Wohnungen.

Die Wirtschaft wächst weiterhin (GDP 2018: + 8%), die Arbeitslosenquote ist sehr niedrig – dies wirkt sich positiv auf das Neugeschäft aus.

Die Unterstützung der Politik für Bausparen ist vorhanden, momentan wird über eine Erhöhung der Bausparprämie diskutiert. Trotz allem bleiben die Bausparkassen vorsichtig, da sich die Meinung der Politik rasch ändern könnte.

Die tschechische Nationalbank hat vermelden lassen, dass Bausparkassen und andere Finanzinstitute vorzeitige Rückzahlungen von Kunden nicht verrechnen dürfen bzw. Kosten für Provisionen nicht weiterverrechnen dürfen. Momentan ist der Bankensektor in Diskussion mit dem Finanzministerium darüber, wie das Gesetz auszulegen ist und was an Kunden verrechnet werden darf.

Eine sehr positive Entwicklung im Jahr 2018 war, dass die tschechische Nationalbank die Repo-Rate angehoben hat und dies 2019 wahrscheinlich nochmals tun wird.

2019 erwarten die tschechischen Bausparkassen weiterhin gutes Neugeschäft, bei den Darlehen ist ein leichter Rückgang zu erwarten, da 2018 ein Ausnahmejahr war.

**Slowakei**: David Marwan (Prva Stavebna Sporitelna)

2018 war für die slowakischen Bausparkassen ein sehr schwieriges Jahr, da die slowakische Regierung beschlossen hat, massiv in das Bausparsystem einzugreifen. Unter anderem wurde die Prämie halbiert, die Freundsparer wurden abgeschafft und ein gehaltsabhängiger Anspruch auf die Prämie wurde eingeführt. Begleitet wurden diese Entwicklungen von negativer Berichtserstattung über das Bausparen in den Medien – dies erschwerte das Neugeschäft. Trotzdem haben es die drei Bausparkassen geschafft, zumindest die Bestände etwas zu erhöhen. Eine zusätzliche Herausforderung stellt die Überliquidität der slowakischen Banken dar: das führte in den letzten Jahren dazu, dass die Kommerzbanken sehr stark in den Wohnungsfinanzierungsmarkt vorgedrungen und dadurch die Margen massiv eingebrochen sind. Ein starker Darlehenszuwachs bei deutlich niedrigeren Margen ist die Folge. Dies wiederum führte dazu, dass die Haushaltsverschuldung in der Slowakei massiv zugenommen hat. Die Nationalbank hat in den letzten Jahren angefangen stark einzugreifen und Bonitätsprüfungen einzuführen – das macht den Bausparkassen das Leben zusätzlich schwer und spiegelt sich in den sinkenden Finanzierungsleistungen wider.

Zum Thema Gebühr für vorzeitige Rückzahlungen, welches von Jan Jenicek angesprochen wurde, fügt Herr Marwan hinzu: 2015 wurde das in der Slowakei von einem auf den anderen Tag vollkommen verboten. Dies hat dazu geführt, dass die Banken mit sehr niedrigen Zinssätzen versuchten, sich gegenseitig die Kunden wegzunehmen und hat letzten Endes zu einer hohen Verschuldung der Bürger geführt. Er bietet seinen tschechischen Kollegen an, diesbezüglich Daten zur Verfügung zu stellen, welche bei der Diskussion mit dem Gesetzgeber unterstützen können.

2019 gab es trotz des Inkrafttretens der Gesetzesnovelle bisher keinen großen Rückgang im Neugeschäft. Die Bausparkassen sind weiterhin überliquide, daher daher ist eine Erhöhung des Spar-Neugeschäfts weniger im Fokus. Im Finanzierungsgeschäft wird 2019 ein herausforderndes Jahr, es wird versucht, die Ergebnisse der letzten Jahre zu halten.

**Ungarn**: Rainer Kaschel (Fundamenta Lakáskassza Zrt):

Es gab in Ungarn bis zum vergangenen Herbst (vor der Kürzung der Prämie) vier Bausparkassen, mittlerweile gibt es nur mehr drei.

Das Jahr 2018 hat äußerst gut begonnen, es wäre ein Rekordjahr gewesen wenn die staatliche Prämie nicht gestrichen worden wäre. Ein Drittel des Neugeschäfts ist zusätzliches Neugeschäft, was innerhalb von zwei Tagen ab Bekanntwerden der Streichung abgeschlossen wurde.

Die Bausparkasse Fundamenta hat es geschafft innerhalb von zwei Tagen ein neues Finanzierungsprodukt auf den Markt zu bekommen und es zeigt sich, dass es dadurch keinen Einbruch im Darlehensgeschäft gibt. Das Darlehensneugeschäft kann auch 2019 auf dem Niveau von 2018 gehalten werden. Natürlich gibt es einen Einbruch auf der Sparseite, aber auch diesbezüglich ist die Bausparkasse zuversichtlich, dass sich das Neugeschäft in der Branche zwischen 30 und 50 % der Vorjahresleistung stabilisieren können.

Ziel ist es zu zeigen, dass ein Bausparmodell auch ohne staatliche Prämie funktionieren kann. Weiters sind die Bausparkassen mit den ungarischen Behörden übereingekommen, dass das Modell des Wertpapier-Fundings in Zukunft eine weitere Option für die Bausparkassen ist.

Iván Ferencz (Fundamenta Lakáskassza Zrt):

Herr Ferecz fügt hinzu: Die Abschaffung der Prämie war eine unerwartete und plötzliche Aktion der Regierung, seitdem (Mitte Oktober) sind die Bausparkassen in Gesprächen mit dem Finanzministerium. Mittlerweile hat die Politik eingesehen, dass die Bausparkassen eine wichtige Rolle für Ungarn spielen. Die Regierung hat einen Gesetzesentwurf angenommen und eingereicht, bei dem es darum geht, das Bausparkassen zukünftig auch als Staatspapiervermittler am Markt tätig sein können, da es sich auch um ein Vorsorgeprodukt handelt.

Außerdem wurde ein sehr positives Kundenverhalten erlebt, die Sparleistung der Kunden ist weiterhin stabil, auch die Kredittilgungen sind unverändert.

**Rumänien**: Lucian Anghel (BCR Banca pentru Locuinte):

Vor drei Jahren startete der rumänische Rechnungshof eine Prüfung und legte das gesamte Bausparsystem still. Seitdem befinden sich die Bausparkassen in einem Rechtsstreit, welchen sie in erster Instanz gewonnen haben. Dieses und nächstes Jahr sind die letzten Gerichtsverhandlungen vor dem Obersten Gerichtshof geplant, die Bausparkassen sind zuversichtlich auch diese zu gewinnen.

Im letzten Jahr wurde ein neues Bauspargesetz erarbeitet, welches vom Parlament genehmigt wurde. Wenn die neuen Voraussetzungen für Sparverträge durchgesetzt werden, könnte das Neugeschäft wieder anlaufen.

Eine weitere rechtliche Entwicklung könnte sich sehr negativ auf die Branche auswirken, da die Regierung eine neue Steuer auf Banken einführen möchte (Besteuerung der Bilanzsumme). Es ist abzuwarten wie sich die Sache entwickeln wird – kleinere Banken sollen die Assets von der Bilanzsumme abziehen dürfen, um weniger Steuer zahlen zu müssen.

Das neue Bauspargesetz ist sehr attraktiv, nach Umfragen würden 3 von 4 Personen einen neuen Vertrag abschließen – die Bausparprämie würde 25 % betragen, maximal EUR 150,-. Bauspardarlehen sind zweckgebunden, daher müssen Kunden künftig alle 6 Monate einen Nachweis über den Bau-/Renovierungsfortschritt erbringen. Mit fixen Zinssätzen sollen Kunden gewonnen werden. Die rumänische Wirtschaft wächst weiterhin, die Arbeitslosenquote sinkt. Der Bedarf an Bausparverträgen und Darlehen ist vorhanden.

Hans-Christian Vallant:

Ergänzt zum Thema Rumänien: Die Bausparkassen haben die ersten beiden Instanzen des Rechnungshofverfahrens gewonnen, es ist davon auszugehen, dass auch der Oberste Gerichtshof für die Bausparkassen entscheidet. Den Optimismus für einen Neustart des Systems teilt Mag. Vallant nicht. Bevor das Bausparsystem wieder funktionieren kann, muss der Staat die noch offenen Prämien nachzahlen. Denn der Staat schuldet den Bausparkassen bzw. den Kunden noch immer Prämien iHv EUR 180 Mio.

1. **Die europäische „Säule sozialer Rechte“ – Der Grundsatz Wohnraum und Hilfe für Wohnungslose**

Olga Martínez de Briones

Fr. Martínez de Briones gibt einen detaillierten Überblick über den Grundsatz Wohnraum und Hilfe für Wohnungslose. Alle Informationen entnehmen Sie bitte der Präsentation, welche auf der Website der EuBV zu finden ist.

**Fragen und Diskussion:**

Lucian Anghel (BCR Banca pentru Locuinte):

*In Ihrer Präsentation haben wir gesehen, dass Rumänien neben Ungarn die größten Probleme mit der Hilfe für Wohnungslose hat. Welche konkreten Maßnahmen kann die EU bieten? Gibt es konkrete Darlehen, die den Menschen direkt angeboten werden? Das Bausparsystem könnte hier einen wesentlichen Beitrag leisten und konkrete Maßnahmen zur Verbesserung bieten – in Form von Bauspardarlehen, um die Wohnungsstandards zu verbessern. Könnte es nicht so etwas wie eine Europäische Prämie geben, die Menschen bei der Renovierung und Instandsetzung ihrer Häuser unterstützt?
Können Sie uns ganz konkrete Maßnahmen nennen, die die EU hier bieten kann?*

Zum einen ist der soziale Wohnbau ein sehr wichtiges Instrument, da man damit eine große Zielgruppe erreichen kann. Bei der Renovierung und Erhaltung von bestehenden Häusern und Wohnungen sind Mikrokredite ein wichtiges Instrument. Dies hängt aber davon ab, inwiefern die einzelnen Staaten mit uns zusammenarbeiten.

Bernd Dedert (Bausparkasse Mainz AG):

*Können Sie uns konkret sagen, in welcher Höhe Mittel von der EU für die von Ihnen genannten Maßnahmen zu Verfügung stellt? Zum Beispiel für das Jahr 2018?*

Ich habe leider nicht die Summe der direkten Investitionen verfügbar. Nach Abschluss einer Förderperiode gibt es aber einen Bericht, aus welchem die Zahlen hervorgehen. Außerdem bekommt jedes Land eine Fördersumme, welche dann die Länder individuell auf verschiedene Projekte aufteilen – wie sie diese aufteilen, können wir nur begrenzt erfassen.

Christian König (Europäische Bausparkassenvereinigung):

*Die Teilnehmer dieses Ausschusses repräsentieren europäische Bausparkassen, sie finanzieren also die Schaffung und Renovierung von Wohnraum und können so die Menschen unterstützen, wenn diese Wohnraum benötigen.
Die Richtlinien der EU zur Überprüfung der Kreditwürdigkeit von Privatpersonen ist sehr streng. Wir können somit nicht allen Kunden ein Darlehen geben, obwohl wir das gerne würden. Ich würde Sie daher bitten zu bedenken, dass die EU derzeit Menschen von gewissen Unterstützungen für die Wohnraumschaffung ausschließt.*

Ich verstehe Ihr Anliegen. Wir versuchen ständig, Richtlinien zu verbessern und zeitgemäß zu halten. Natürlich ist es sehr wichtig, soziale Aspekte einzubeziehen. Wir sind bemüht, verschiedene Stakeholder in diesen Prozess einzubeziehen.

Nachdem es keine weiteren Fragen gibt, bedankt sich Herr Vallant für den interessanten Vortrag und bittet den zweiten Redner des heutigen Tages, Herrn Haagen, um seinen Vortrag.

1. **Chancen und Risiken der Kundendatennutzung**

Florian Haagen (fin API GmbH)

Dr. Florian Haagen gründete im Jahr 2008 das Unternehmen „finAPI GmbH“. Das FinTech gilt als Pionier auf dem deutschen Markt für Finanzmanagement-Software für Banken und der Analyse von Kontodaten. Seit 2016 verantwortet Herr Haagen das Produkt finAPI, eine führenden Access-to-Account Plattform zur Anbindung und Verarbeitung von Bankkontodaten. Weitere Informationen über das Unternehmen und die Produkte von finAPI finden Sie hier: <https://www.finapi.io/>

**Fragen und Diskussion:**

Andreas Grünbichler:

*Was macht Sie sicher, dass jeder Kunde zustimmen wird, dass seine Daten weitergegeben werden? Der Kunde muss ja zustimmen, damit seine Daten weitergegeben werden können? Und muss er ein Bankkonto dafür besitzen?*

Ja, er muss zustimmen und ja, er muss ein Konto besitzen, sonst können die Daten nicht weitergegeben werden. Bei einer großen Deutschen Bank, mit der wir bereits zusammen arbeiten, haben über 70 % der Kunden sofort zugestimmt, die Daten ihres Bankkontos weiterzugeben. Meiner Meinung nach ist der Hauptgrund dafür Bequemlichkeit.

Hans-Christian Vallant:

*Wie sieht es betreffend Zustimmung der Kunden bei Plattformen wie Amazon aus?*

Auch hier stimmen die Kunden relativ schnell zu. Beispiel: Die App „Finanzguru“ hat 300.000 Kundendatensätze, das heißt 300.000 Menschen haben der Datenweitergabe zugestimmt.

David Marwan:

*Haben Sie auch konkrete Informationen, wie Produkte schlussendlich gekauft werden? Werden Produkte nur verglichen, oder auch wirklich online abgeschlossen?*

Das Cross-Selling bei Banken war bisher nicht besonders erfolgreich. Meiner Meinung nach, weil Banken es nicht richtig gemacht haben. Ein Beispiel: in Deutschland gibt es Check24, eine Plattform, bei welcher man wie in Österreich auf durchblicker.at Versicherungsprämien vergleichen kann. Check24 hatte die Idee, jedem Kunden eine garantierte Ersparnis von EUR 200 anzubieten, um bestehende Verträge des Kunden zu optimieren. Sollten die Verträge nicht optimiert werden können, bekommen die Kunden die Differenz ausbezahlt. Sie können sich vorstellen, wie viele Menschen gerne ihre Daten für EUR 200 hergeben – ein gutes Beispiel für erfolgreiches Cross-Selling.

Mark Weinrich (International Union for Housing Finance):

*Ich habe bei einer EUBV-Sitzung im Herbst 2017 das Produkt „Rocket Mortgage“ der Firma Quicken Loans präsentiert, welches nach denselben Prinzipien funktioniert. Es ist aber derzeit nur in den USA bekannt, und hat sich in Europa noch nicht durchgesetzt. Wie sehen Sie das in Zukunft? Wird sich in Deutschland in der nächsten Zeit etwas ändern, dass es solchen Anbietern wie Quicken Loans möglich macht, den Markt zu betreten?*

Für Retail-Banken ist es eine große Chance, an Kunden heranzukommen. Mit dieser technischen Möglichkeit können Banken den Kunden direkt erreichen. Wenn Sie in zwei Jahren einen Kunden bitten, Formulare per Hand auszufüllen, wird er garantiert zu einem Anbieter gehen, wo er das nicht muss.

Ralf Conradi (Bundesgeschäftsstelle LBS):

*Wo ist der Nutzen für den Kunden, wenn er Angebote bekommt, die nicht maßgeschneidert sind – denn wenn man den Kunden kennt kann man seine Bedürfnisse sicher besser einschätzen als wenn man nur weiß, ob er schon eine Versicherung hat oder nicht.*

*Außerdem wundere ich mich sehr über die präsentierten hohen Zahlen, da die Deutschen beim Zustimmen zur Datenverarbeitung normalerweise sehr zurückhaltend sind.*

Wir arbeiten erfolgreich mit einer deutschen Bank zusammen, die mehr als 8 Mio. Kunden hat. Deren Erfolgsgeheimnis ist, dass sie es für den Kunden unkompliziert und bequem machen, einen Kredit abzuschließen. Währen dem Online-Kreditantrag wird man gefragt, ob man die erforderlichen Dokumente per Mail schicken bzw. in der Bank abgeben möchte, oder ob man die Daten gleich eingeben möchte. Wenn man die Daten gleich zur Verfügung stellt, muss man nicht mehr warten und nirgends hin gehen– darum geht es dem Kunden. Man wird nie 100 % der Kunden erreichen, aber es werden laufend mehr.

David Marwan:

*Wir als Bausparkassen bieten den Kunden keine Konten an wie es andere Banken tun. Das scheint ein Nachteil zu sein, um Kundendaten analysieren zu können. Müssten wir also eine eigenen Plattform gründen oder könnte man diese Daten theoretisch auch kaufen?*

Ja das geht ganz einfach, Sie können diese Dienstleistung bei uns kaufen.

*Können Sie mir sagen, was das ungefähr pro Kunde kostet?*

Bei Rohdaten sind es ca. 20 Cent pro Kunde. Bei bereits angereicherten und gefilterten Daten ca. 80 Cent pro Kunde.

Hans-Christian Vallant:

*Bei unserem Geschäft ist auch die Bewertung von Immobilien ein wichtiger Bestandteil des Kreditantrages. Gibt es hier bereits Möglichkeiten, diesen Bereich abzudecken?*

Leider gibt es das noch nicht, wir können nur Bankdaten verarbeiten. Es gibt aber bereits Projekte mit Immobilienplattformen, somit können Daten über den Kreditnehmer und Daten über Liegenschaften kombiniert und gemeinsam verarbeitet werden.

Mark Weinrich:

*Ich möchte anmerken, dass dies in den USA bereits üblich ist. Auch wir sollten darüber nachdenken, solche Services anzubieten, bevor es jemand anderes tut.*

Karin Huber (Raiffeisen Bausparkasse):

*Was dürfen Sie als Unternehmen mit den Kundendaten alle machen?*

Man kann als Unternehmen mit den Daten der Kunden alles tun, dem der Kunde zustimmt.

Hans-Christian Vallant bedankt sich nochmals bei den Vortragenden sowie bei allen Teilnehmern für die interessanten Beiträge und schließt die Sitzung.

**Alle Präsentationen finden Sie auf der Website der EUBV.**

Protokoll: Agnes Dersch

(Raiffeisen Bausparkasse Gesellschaft m.b.H.)