

Bonuszwecksparen als Sparform in zinsarmer Zeit

Ein Vorschlag

Jörg Gude

1. Einleitung

Gegenwärtig leben wir in einer Niedrigzinsphase mit einem Euroleitzins von null Prozent und Sparer haben Mühe, Erträge zu erzielen. Geschäftsbanken erzielen auf ihre Guthaben bei der Notenbank einen negativen Einlagenzins. Es sieht ganz danach aus, dass die Situation noch für lange Zeit anhalten wird. Dies entspricht auch den Erwartungen, die John Maynard Keynes bereits für die Situation der Enkelgeneration erwartete und die die Geldreformbewegung als langfristigen Zustand ansieht. In diesem Umfeld brauchen Banken und Sparkassen dringend neue Produkte und Geschäftsmodelle

2. Der Vorschlag oder das Produkt

Ich möchte aufzeigen, wie Sparer mit einem Sparkassen oder Bankenprodukt auch in dieser Zeit einen positiven Zins erzielen könnten. Dieses vorzuschlagende Sparprodukt bezeichne ich als Bonuszwecksparen. So ganz neu ist der Zweckspargedanke nicht. Oftmals gibt es für den Sparer einen bestimmten Zweck oder Wunsch, den er in der Zukunft realisieren will durch Verausgabung seines Sparvermögens. Und manchmal ist dieser Zweck auch rechtlich festgelegt. Das Bausparen oder Riester-Rentensparen kann als Zwecksparen aufgefasst werden und es gibt einen Anreiz, in weiterem Sinne also einen Bonus, eine solche Sparform zu wählen. Es geht mir um ein echtes Sparprodukt. Deshalb soll der Bonus in Form eines echten Zinses und nicht als Festbetrag oder Festprämie gezahlt oder gutgeschrieben werden.

Das Modell kennt drei Beteiligte: (1) den Zwecksparer, (2) die Bank, hier

Sparbank genannt, und (3) den Gewerbetreibenden, für dessen zukünftiges Leistungsentgelt der Sparer anspart. Der Gewerbetreibende trägt wirtschaftlich gegenüber der Sparbank den Bonuszweck-Sparzins. Er profitiert von der frühzeitigen Bindung des Kunden an ihn als späteren Leistungserbringer und kann Zukunft, Auftragslage und Beschäftigung besser planen und kalkulieren. Der Anbieter des Produktes Bonuszwecksparen soll eine Sparkasse, Volksbank oder breit aufgestellte Geschäftsbank sein.

Wir wollen die Interessen dieser drei Parteien einmal betrachten und dabei zugleich die dreifache „Win-Situation“ herausarbeiten. Der Sparer erhält einen Sparzins von der Sparbank, der in der gegenwärtigen und wohl mittelfristig anhaltenden Situation leicht über der Nullprozentgrenze liegt und für den Sparer auch liegen soll, also vielleicht bei 0,01 % bis 0,1 %. Dafür erhält die Bank für eine überschaubare mittlere Frist Einlagen. Prozentual höher liegt der Bonuszins, den der Sparer aufgrund seiner Zweckbindung erhält. Auch der Bonuszins wird von der Sparbank dem Sparer gutgeschrieben auf dem Zwecksparkonto. Wirtschaftlich betrachtet soll aber nicht die Sparbank mit dem Bonuszins belasten werden – sie erhält ja auch keinen über die Einlageleistung und deren Verwendung hinausgehenden Vorteil, außer der Stärkung des Gewerbetreibenden, der häufig Schuldner der Sparbank ist. Den Bonuszins soll vielmehr der Gewerbetreibende betriebswirtschaftlich tragen müssen und der Sparbank erstatten, steht doch am Ende des Zwecksparens das Spargeld zur Auszahlung im Gegenzug zu abgenommenen Leistungen. Davon profitiert der Gewerbetreibende. Und der Sparer erhält summa summarum einen so hohen positiven

Zins, wie er ihn mit anderen Anlageformen nicht so leicht erreicht.

3. Anwendungsbeispiele

Betrachten wir Beispiele für Zwecke und Gewerbetreibende, die am Zwecksparen interessiert sein könnten als gewerbliche Partner und wirtschaftlich Begünstigte aus dem Sparprodukt. Beispiele sind der Malermeisterbetrieb, der Autohändler, der Küchenbauer und Möbelschneider. Für alle diese Gewerbetreibenden soll gelten, dass die gegenwärtige Auftragslage und wirtschaftliche Situation sich als gut oder jedenfalls genügend darstellt. Die Zukunft dagegen ist ungewiss. Erhält der Gewerbetreibende Sparpartner, die zukünftig eine Leistung abfordern und sicher bezahlen können, wird diese Unsicherheit ein Stück gemindert. Ist die Sparbank auch noch Kreditgeber für den betreffenden Gewerbetreibenden, sind ihre ausgelegten Kredite sicherer durch den zukünftigen Liquiditätszufluss beim Gewerbetreibenden. Wir sehen, dass Bank und Zweckpartner profitieren.

Betrachten wir den Malermeisterbetrieb und den Zwecksparer. Der Eigenheimbesitzer wie auch der Mieter möchten alle x-Jahre die Wohnung tapezieren, die Raufasertapete überstreichen oder die Wände übertünchen. Wenn sie erfahrungsgemäße Fristen oder im Mietvertrag vorgegebene Fristen haben, lässt sich ein zeitlicher Bezugspunkt wählen, zu dem die Malerleistung abgerufen wird und der Bonuszwecksparvertrag in der Ziel und Leistungszone angelangt ist. Langjährige Hauseigentümer oder Mieter haben bereits in der Vergangenheit eine gewisse Treue gegenüber einem bestimmten Malerbetrieb aufgebaut und es bedeutet für sie keine besondere Einbuße, wenn sie für die Zukunft das Offenhalten für Auftragsleistungen anderer Malerbetriebe für sich ausschließen. Es wäre auch denkbar, dass die Malerinnung an der Gestaltung eines Mustervertrages mitwirkt. Dabei darf allerdings nicht übersehen werden, dass die Gefahr dann besteht, auch auf die Höhe des Bonuszinses Einfluss zu nehmen. Nach der Grundkonzeption ist dies eine Frage des Marktes und der einzelne Malerbetrieb mag ein unterschiedlich großes Interesse an dieser Sparform und Bindung von Kunden haben oder überhaupt kein Interesse signalisieren.

Autohändler und Möbelhändler arbeiten relativ kapitalintensiv bei geringer Umsatzrendite und sind deshalb manchmal auch Problemkinder der Banken. Auch sie können die geschäftlichen Risiken für sich und die Banken mindern, indem sie gewerblicher Partner des Bonuszwecksparens werden. Für den Sparer und Verbraucher ist auch ungefähr zeitlich absehbar, wann die Neuanschaffung erfolgen soll. Alle 2, 5, 7 oder 10 Jahre soll das Auto ersetzt werden, um mit der Automode zu gehen oder unkalkulierbaren Reparaturen aus dem Wege zu gehen. Für die Sparbank eröffnet das Sparkundengespräch überdies die Möglichkeit, abzufragen, ob der Kunde nicht doch bereits zeitlich eher die Anschaffung tätigen möchte und einen Kredit bei der Sparbank in Form eines Ratenkredites oder die Inanspruchnahme eines Dispositionskredites bevorzugt. Dann ist der Kunde natürlich für das Bonuszwecksparen verloren, aber die Bank tätigt ein anderes Geschäft mit dem Kunden.

Das Bonuszwecksparen spricht eher eine konservativere Klientel der Sparbank an und dürfte sich in ländlichen Gegenden eher der Beliebtheit erfreuen. Für diese Klientel gilt dann auch der Satz: "Vorfriede ist die schönste Freude". Und diese Freude hat der Zwecksparer in der Sparzeit. Beim Autozwecksparen ist möglicherweise das Interesse der Vertragshändler geringer, die ja mit Autobanken der Hersteller zusammenarbeiten und auch Leasingangebote machen. Dagegen ist gerade für Gebrauchtwagenhändler die Idee interessant, auch deswegen, weil sie Automobile der unterschiedlichsten Marken anbieten und damit spezifischen Vorlieben der potentiellen Kunden in der Breite entsprechen können. Für die bei den Markenherstellern angelehnten Autobanken gäbe es auch die Möglichkeit, das Bonuszwecksparen selbst als Sparbank anzubieten.

Bei allen Vertragsbeziehungen des Bonuszwecksparens ist der Leistungsgegenstand klar zu definieren, um Streitigkeiten zu vermeiden. Es muss auch verhindert werden, dass sich der Leistungsschuldner die der Bank erstatteten Bonuszinsen durch höhere Preise als üblich oder schlechtere Leistungen vom Sparer zurückholt. Es wäre vielleicht angebracht, für Streitfälle einen Schiedsgutachtenvertrag gemäß § 317 BGB einzubauen. Beim Küchenhersteller oder Möbelhaus kann es sein, dass

die ursprünglich vom Sparer in Aussicht genommene Ware gar nicht mehr bezogen oder geliefert werden kann. Rechtliche Detailregelungen werden also erforderlich.

Das hier aufgezeigte Modell ist vor allem für Sparkassen und Volksbanken wegen deren Markttiefe bei Sparern (Privatkunden) und gewerblichem Mittelstand reizvoll. Die im Genossenschaftsgesetz in § 1 Absatz 1 angesprochene Förderung der Mitglieder – Sparkunden und Gewerbetreibenden – lässt sich hier deutlich aufzeigen. Eine weitere Vertiefung der Geschäftsbeziehungen könnte darin bestehen, dass die Sparbank in der Höhe der Sparbeträge für die einzelnen Gewerbetreibenden diesen einen besonders günstigen Geschäftskredit zur Verfügung stellt, dessen Rückzahlung in der Leistungs- und Zielphase des Sparvertrages zugunsten der Sparbank erfolgt. Die Leistungsphase sollte etwa 3 – 6 Monate betragen. In dieser Zeit müsste die handwerkliche Leistung oder der Kauf sinnvoll und ohne Verzögerung vonstatten gehen.

Wir sind hier ausgegangen von dem privaten Kunden als Sparer auf der Suche nach einer zinstragenden Anlageform. Das Bonuszwecksparen kann jedoch auch im B2B-Bereich Anwendung finden.

Zum Schluss ein Wort zum Zins. Der Bonuszins ist wie jeder Zins der Preis für die Aufgabe von Etwas. Nach Keynes ist der Zins der Preis für die Aufgabe von Liquidität. Das betrifft hier auch den Sparvorgang mit dem von der Sparbank gewährten Zins. Der vom Zweckpartner wirtschaftlich zu tragende Bonuszins ist die Belohnung des Zwecksparens für die Aufgabe der freien Wahl des Vertragspartners in der Zukunft dadurch, dass er sich bereits in der Zwecksparphase bindet. Er realisiert damit einen Teil seines Wertes als Kunde, den sonst der Gewerbetreibende vereinnahmt.

4. Vorteile für alle Beteiligten

Zusammengefasst noch einmal die Vorteile für die drei Beteiligten dieser Sparform:

- (1) der Zwecksparer erzielt nicht nur einen Minimalzins von 0,01 % oder maximal 0,1 % für eine mittelfristige Anlage, sagen wir von vielleicht

4 Jahren Laufzeit. Wegen der Bonuszinsen erzielt er in der Summe einen Zins, der über dem für vergleichbare Fristen auf dem Festgeldkonto liegt. Schon bei 0,5 % oder 1 % Bonuszinsatz wäre eine Anlage für den Sparer bereits überlegenswert. Dafür gibt der Sparer die Freiheit auf, für eine zukünftig anfallende Leistungsanspruchnahme eine Auswahl des Vertragspartners offenzuhalten. Wahrscheinlich hat der Sparer bereits jetzt einen Vertragspartner im Sinn, einen Malermeister, der immer gut für ihn gearbeitet hat oder einen Kfz oder Möbelhändler, dessen Sortiment er in etwa kennt und schätzt. Dann wird er den Freiheitsbeschränkungseffekt im Vergleich zum erzielbaren Bonuszwecksparezins für gering erachten.

(2) Die Sparbank verliert den Sparer nicht an den sofortigen Konsum oder in der Flucht in risikoreichere Anlageformen. Das Bonuszwecksparen stärkt den gewerblichen Kunden der Sparbank und verringert damit das Kreditausfallrisiko der Bank. Die Bank könnte auch als Anreiz für den Gewerbetreibenden diesem zu Sonderkonditionen einen Kredit in Höhe der Ansparbeträge einräumen.

(3) Wie erwähnt profitiert der den Zinsbonus tragende Gewerbetreibende von einer frühzeitig erkennbaren Auftragslage. Er erspart sich teilweise die spätere Kundenwerbung. Gegebenenfalls stellt ihm die Sparbank bereits jetzt vergünstigte Kredite im Umfang der Ansparbeträge zur Verfügung.

5. Kontaktaufnahme

Wer dieses Modell in der Praxis umsetzen möchte, kann mit dem Autor Kontakt aufnehmen: joerggude@aol.com

Zum Autor

Dipl.-Volksw., Ass. jur. Jörg Gude



ist zweiter Vorsitzender und Geschäftsführer der „Sozialwissenschaftlichen Gesellschaft“ mit Sitz in Hamburg. Unterrichtet Volkswirtschaftslehre an der privaten RFH Köln.



<http://www.sozialwissenschaftliche-gesellschaft.de>