

## Bilanzen

### LBS Hessen-Thüringen unter Branchenschnitt

Der intensive Wettbewerb bei privaten Baufinanzierungen zwingt auch die LBS Hessen-Thüringen zum Ausbau des Vertriebsapparates. Von derzeit 128 auf etwa 150 Finanzberater sollen die Kapazitäten aufgestockt werden. Dabei will die Bausparkasse vor allem Mitarbeiter aus den Sparkassen rekrutieren, die sich insbesondere der Neukundengewinnung außerhalb des Sparkassenlagers widmen sollen. Damit hofft das Unternehmen das im Branchenvergleich unterdurchschnittliche Neugeschäft zu forcieren.

Denn das 77. Geschäftsjahr der LBS Hessen-Thüringen war geprägt von hohen Volumina bei gleichzeitig rückläufiger Zahl neu abgeschlossener Bausparverträge. Insofern folgt die zur Landesbank Hessen-Thüringen gehörende Bausparkasse zwar dem allgemeinen Trend der Branche, allerdings blieb das Institut im **Nettoneugeschäft** insgesamt unterhalb des Branchenschnitts, denn sowohl die Zahl der eingelösten Bausparverträge reduzierte sich um ein Zehntel auf 109 767 Stück als auch deren Bausparsumme unterschritt mit 2,53 Milliarden Euro das Vorjahresniveau um 0,7 Prozent.

Im Gegensatz dazu wurden von allen 26 deutschen Bausparkassen im vergangenen Jahr 3,7 Millionen Neuverträge über zusammen 96,4 Milliarden Euro abgeschlossen und eingelöst, was in der Stückzahl „nur“ einem Rückgang um 6,5 Prozent und im Volumen eine Zunahme um ein Prozent entspricht. Auch im internen Vergleich der elf Landesbausparkassen blieben die Hessen und Thüringer unterhalb des Gruppenschnitts. Die insgesamt 1,4 Millionen neuen Bausparverträge über 35 Milliarden Euro in der Gruppe bedeuten ein Minus in der Anzahl um acht Prozent und einen Anstieg in der Bausparsumme um ein Prozent.

Gleichwohl ist zu berücksichtigen, dass das Geschäftsgebiet der LBS Hessen-Thüringen dipolar ist. So wurden in **Hessen** netto 78 211 Neuverträge abgesetzt. Das sind 7,6 Prozent weniger als 2005, aber dafür lag das Volumen dieser Abschlüsse mit 1,97 Milliarden Euro um 1,9 Prozent über dem Vorjahr. Dagegen adiierten sich die Neuverträge in **Thüringen** mit 31 556 Stück auf über 560 Millionen Euro, was im Jahresvergleich 15,4 Prozent beziehungsweise 9,1 Prozent

weniger ist. Folglich ging der LBS-Marktanteil – nach Stückzahl – in Hessen von 31,9 auf 31,1 Prozent und in Thüringen von 35,7 auf 33,6 Prozent zurück.

Wichtigster **Vertriebsweg** der Bausparkasse sind traditionell die Sparkassen, die in beiden Bundesländern zusammen Bausparabschlüsse in Höhe von 1,95 Milliarden Euro absetzten. Damit bauten sie ihren Vermittlungsanteil in Hessen von 74,8 auf 76,6 Prozent und in Thüringen von 79,6 auf 79,7 Prozent aus. Dabei stieg aufgrund des verstärkten Verkaufs von Finanzierertarifen die durchschnittliche Bausparsumme in Hessen um 10,3 Prozent auf 25 200 Euro, und in Thüringen um 7,4 Prozent auf 17 700 Euro wuchs.

Mit einem Plus von zehn Millionen Euro auf 64,2 Millionen Euro legte das – mit Bauspartarifen unterlegte – **Vorfinanzierungsgeschäft** kräftig um 17,2 Prozent zu. Weit mehr, nämlich 133 Millionen Euro Kreditvolumen, vermittelte dagegen der operativ rund 170 Mitarbeiter starke und an 66 Standorten tätige LBS-Außendienst an die Sparkassen. Ebenso der „Verbundpflege“ diente der Absatz weiterer Produkte im Cross-Selling. So vermittelte die Bausparkasse im vergangenen Jahr insgesamt rund 5 500 Verbundprodukte, davon waren 3 600 Versicherungen, 1 200 Privatgirokonten, 430 DeKa-Fonds und 80 Immobilien.

Analog zur Neugeschäftsentwicklung ermäßigte sich die Zahl der im **Bestand** verwalteten Bausparverträge zum Jahresende 2006 um 1,4 Prozent auf 861 809 Policen, deren Bausparsumme mit 18,2

Milliarden Euro jedoch um 0,4 Prozent über dem Jahresabschluss 2005 lag.

Zwar hat die Bausparkasse im abgelaufenen Jahr 56 460 Verträge über ein Gesamtvolumen von 1,069 Milliarden Euro **zugeteilt** – 2,1 Prozent mehr als im Vorjahr –, doch ging die Darlehensnachfrage gleichzeitig zurück. Mit 164 Millionen Euro wurden im Berichtsjahr zwei Prozent weniger Bauspardarlehen ausgereicht als 2005. Auch das außerkollektive Geschäft litt unter der schwachen Baukonjunktur und ermäßigte sich um 2,6 Prozent auf 93 (95) Millionen Euro.

Für **2007** hat sich die LBS vorgenommen, dank des erweiterten Außendienstes den Marktanteil um fünf Prozent auszuweiten. Fokussieren wird sich die Bausparkasse vor allem auf das Angebot von Finanzierertarifen. Dazu wurde zum 1. Juni 2006 der neue Niedrigzinstarif Classic F aufgelegt, der im Gesamtjahr immerhin einen Anteil von 23 Prozent am Bruttoneugeschäft erreichte. Dagegen werden die Renditetarife weiter zurückgefahren werden. Ihr Absatzanteil, der 2006 noch 3,3 Prozent betrug, soll im laufenden Jahr auf 2,5 Prozent sinken.

Zudem will die LBS ihre Produktpalette von sieben Tarifvarianten in den Bereichen Classic und Vario auf vier Varianten unter dem Label Classic straffen. Diesbezüglich läuft bereits die Abstimmung mit der BaFin. Mit dem personell verstärkten Vertrieb und der schlankeren Tarifstruktur soll die Bausparkasse als Ertragsbringer des Helaba-Konzerns frühere Stärke zurückgewinnen.

#### Geschäftsentwicklung der LBS Hessen-Thüringen im Jahr 2006

	2006 in Millionen Euro	2005	Veränderung in Prozent
Bruttoneugeschäft (einschließlich Erhöhungen)	2 707	2 752	- 1,6
Nettoneugeschäft	2 527	2 546	- 0,7
Geldeingang	1 110	1 168	- 4,9
davon Spargeldeingang	692	703	- 1,6
davon vermögenswirksame Leistungen	118	117	0,5
davon Zins- und Tilgungsleistungen	301	348	- 13,5
Auszahlungen	977	923	5,9
davon Vor- und Zwischenkredite	92	94	- 2,6
Einlagenbestand	3 175	3 086	2,9
Darlehens- und Kreditbestand	1 500	1 652	- 9,2
Engelöster Vertragsbestand	18 195	18 126	0,4
davon nicht zugeteilt	15 157	14 836	2,2
davon zugeteilt	3 038	3 290	- 7,6
Bilanzsumme	4 212	4 168	1,1

Quelle: LBS Hessen-Thüringen