

Im Blickfeld

Hochstimmung im Bausparen

Bausparen brummt. Von einer „Renaissance“ des Bausparens zu sprechen, würde dem Produkt und der aktuellen Marktentwicklung in diesem Segment nicht annähernd gerecht werden. Denn erstens war das Bausparen nie in einer Situation, dass es Wiederbelebungsmaßnahmen bedurft hätte, und zweitens würden damit die fulminanten Absatzfolge der Bausparkassen schlichtweg untertrieben. Zwar verpasste die Branche im Jahr 2008 mit einem Neuabsatz von 3,92 Millionen Verträgen nur knapp die Vier-Millionen-Marke, doch entspricht das gegenüber dem Vorjahr mit 3,43 Millionen Abschlüssen einem Zuwachs um stolze 14,3 Prozent. Und auch gemessen an der Bausparsumme bedeuten 98,58 Milliarden Euro einen beachtlichen Anstieg um 9,0 Prozent.

An diesem Erfolg sind die 15 privaten Bausparkassen mit rund 2,4 Millionen Verträgen – ein Plus von 15,4 Prozent – beteiligt, womit sie ihren Absatz stärker steigern konnten als die öffentlich-rechtlichen Bausparinstitute, die mit 1,52 Millionen Policen plus 12,5 Prozent verkauften. Die Neuabschlüsse der privaten Kassen stehen für eine Bausparsumme von 62,8 Milliarden Euro. Das entspricht einem Plus von 10,6 Prozent. Allerdings entfiel mit 32 Milliarden Euro mehr als die Hälfte auf die zum Genossenschaftsverband gehörende Bausparkasse Schwäbisch Hall, die allein 17 Prozent mehr akquirierte als 2007. Für die LBS bedeutet das um 6,4 Prozent auf 35,78 Milliarden Euro gesteigerte Abschlussvolumen das zweitbeste Ergebnis in der Gruppengeschichte.

Damit behaupteten die Landesbausparkassen als Gruppe ihre Marktführerschaft und kommen gemessen an der Bausparsumme gemeinsam auf einen Marktanteil von 36,3 Prozent, gefolgt von Schwäbisch Hall mit 32 Prozent. Insgesamt vereinen die privaten Bausparkassen einen Marktanteil von 63,7 Prozent – 0,9 Prozentpunkte mehr als 2007 – auf sich. Da die LBS im Schnitt niedrigere Bausparsummen pro Vertragsabschluss hat, erreicht die Gruppe bezogen auf die Stückzahl einen Marktanteil von 39 Prozent, Hall jedoch 28 Prozent.

Als wären diese Zahlen nicht schon beeindruckend genug, wartet der Verband

der privaten Bausparkassen mit einem Rekord auf: Fast 31 Milliarden Euro zahlten seine Mitglieder 2008 aus, so viel wie nie zuvor in der 60-jährigen Verbandsgeschichte. Dem Plus von 18,5 Prozent setzen die Landesbausparkassen immerhin eine Steigerung um elf Prozent auf 10,02 Milliarden Euro entgegen. Dabei verzeichnen die Landesbausparkassen gegenüber dem Jahr 2007 eine Zunahme der zinsgünstigen Bauspardarlehen um 25 Prozent.

Insgesamt fiel die Bauspar-Lese des Jahrgangs 2008 reichlicher aus, als von den Instituten selbst erwartet. Zu verdanken ist dies einem überraschend freundlichen Bausparklima vor allem zum Jahresende. Geholfen hat dabei – wieder einmal, aber nicht nur – die Politik. Maßgeblich die Diskussion um die Verlängerung der Zweckbindung für die Wohnungsbauprämie und deren Neuregelung zum 1. Januar 2009 befeuerten den Bausparabsatz im vierten Quartal des Vorjahres. Daneben erhielt das Bausparen zusätzliche öffentliche Beachtung durch die Einführung von Wohn-Riester als letzte Ausbaustufe der staatlichen Altersvorsorgeförderung und durch die Verunsicherung der Sparer im Zuge der Bankenkrise. Konservative Anlageformen sind seitdem wieder stärker gefragt, davon profitiert auch das Bausparen. Erste Zahlen von Schwäbisch Hall und Wüstenrot haben dies bereits bestätigt (siehe Ausgabe 03-2009, Seite 81), jetzt legten weitere Bausparkassen ihre Neugeschäftszahlen vor. (Red.)

LBS West: Riester-Meister

Die LBS West ist Deutscher Riester-Meister. Mit rund 25 000 Verträgen hat die drittgrößte Bausparkasse der Bundesrepublik etwa das Zehnfache dessen abgeschlossen, was Deutschlands Marktführer, Schwäbisch Hall, zustande brachte. Und das, obwohl man nicht etwa bundesweit, sondern nur in Nordrhein-Westfalen den Markt beackert. Während anderswo noch deutliche Zurückhaltung beim Thema Riester zu spüren war und die Kollegen das Thema lieber als Aufhänger für das Kundengespräch nahmen, um dann doch den gewöhnlichen Bau-

sparvertrag an den Mann zu bringen, gingen die Münsteraner in die Vollen – auch und vor allem, weil eine Möglichkeit gefunden wurde, die laut Gesetz auf fünf Jahre zu verteilende Abschlussgebühr sofort zu vereinnahmen und dem Kunden dann stückchenweise alle zwölf Monate als Verbindlichkeit in Rechnung zu stellen. So bleiben Belastungen der GuV aus, schließlich müssen die Vertriebsprovisionen auch sofort und in voller Höhe geleistet werden. Erfreulich auch, so die Verantwortlichen, dass ein Drittel in der Altersgruppe der bis zu 25-jährigen erfolgte, ein weiteres Drittel bei den bis zu 35-jährigen. Sollte es nicht nur der Reiz der Förderung sein, so nimmt der Wunsch nach selbst genutztem Wohneigentum gerade bei der jüngeren Generation offensichtlich wieder zu.

„Wir als Landesbausparkassen kennen mit unserem Geschäftsmodell keine Krise!“

Dr. Christian Badde, Vorsitzender des Vorstands der LBS Westdeutsche Landesbausparkasse, Münster

Auch das gesamte Geschäft verlief höchst zufriedenstellend: Mit 9,7 Milliarden Euro an vermittelter Bausparsumme stieg das Neugeschäft um knapp drei Prozent und erreichte damit das zweitbeste Ergebnis der LBS-Geschichte. Die Zahl der neu abgeschlossenen Verträge stieg um knapp acht Prozent auf 434 406. Der Krise sei Dank: Denn lange Zeit sah es danach nicht aus. Bis Oktober, so LBS West Vorstandsvorsitzender Christian Badde, stand lediglich bei der Stückzahl ein kleines Plus. Die Bausparsumme lag dagegen noch deutlich hinter dem Vorjahr. Durch den kontinuierlichen Anstieg des Neugeschäfts ist der Vertragsbestand auf mittlerweile fast 60 Milliarden Euro angewachsen, von denen 52 Milliarden noch nicht zugeteilt sind.

Doch es wird nicht mehr nur gespart, sondern auch abgerufen. Die Zuteilungen erreichten mit 2,8 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert. Bemerkenswert ist, dass erstmals seit vielen Jahren bei den Auszahlungen die Auszahlungen aus Guthaben und Bauspardarlehen mit 2,3 Milliarden Euro die außertarifliche Kreditvergabe mit 2,2 Milliarden Euro wieder übertreffen. Das liegt natürlich an den jetzt zur Zuteilung reifen Niedrigzinstarifen. Das sei allerdings kein Problem, so die LBS West, man habe

rechtzeitig gegengesteuert und fühle sich komfortabel. (P.O.)

LBS glänzt in Rheinland-Pfalz

Heitere Gesichter sind im fastnachtlichen Mainz keine Seltenheit. Ungewohnt ist jedoch, dass das närrische Volk von grundsoliden LBS-Bausparvorständen in puncto guter Laune noch überstrahlt wird. Da sage noch einer, Bausparen sei langweilig. Freilich haben der Vorstandsvorsitzende der LBS Landesbausparkasse Rheinland-Pfalz, Max Aigner, und sein Vorstandskollege Gerhard Göllner zumindest „bauspartechnisch“ allen Grund zur Fröhlichkeit.

Mit 72 448 Verträgen schlossen die Mainzer im vergangenen Jahr 19,5 Prozent mehr ab. Zusammen repräsentieren die Policen eine Bausparsumme von 2,04 Milliarden Euro – immerhin noch 9,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Damit, so schätzt Aigner, liegt der Marktanteil der LBS in Rheinland-Pfalz deutlich über 30 Prozent. Ihre Rolle als wichtigster Vertriebsweg untermauerten die Sparkassen erneut mit einem Vermittlungsanteil von 77 Prozent. Die übrigen 23 Prozent akquirierte die Bausparkasse selbst über die 183 Handelsvertreter des eigenen Außendienstes.

Besonders glücklich sind die Verantwortlichen über die Zunahme der Finanzierungen um 15,1 Prozent (!) auf 279 Millionen Euro. Dass dabei aus dem Kollektiv 156 Millionen Euro Bauspardarlehen abgerufen wurden, bedeutet ein Plus von 30,9 Prozent. Auch die um 31,8 Prozent auf 93 Millionen Euro ausgeweiteten Vorfinanzierungen zauberten ein Leuchten in die Gesichter der Verantwortlichen. Dagegen wurden die Zwischenfinanzierungen wie geplant um 43 Prozent auf 30 Millionen Euro zurückgeführt, nachdem die Bausparkasse im Jahr 2007 deren Volumen zur Stützung des Marktes gesteigert hatte.

Dieses wirkte sich auch auf die Auszahlungen aus, die – zur Zufriedenheit Göllners – um 7,2 Prozent auf 798 Millionen Euro zurückgingen. Zudem seien im Gegensatz zum Vorjahr weniger Gelder aus den Bausparguthaben abgezogen worden, um sie in anderen, höher verzinsten Sparformen anzulegen. Doch die damit ebenfalls entfallenden Sparbeträge auf Bausparkonten sind nicht der alleinige Grund für die Ermäßigung des Geldein-

gangs um 7,5 Prozent auf 686 Millionen Euro. Durch die Modifikation der Wohnungsbauprämie wurden zwar mehr Verträge, aber mit niedrigeren Bausparsummen abgeschlossen. Diese werden konsequenterweise mit niedrigeren Raten bespart. Darüber hinaus sorgten weniger Sondertilgungen für einen Rückgang der Zins- und Tilgungseingänge um 2,4 Prozent auf 201 Millionen Euro.

Lobend erwähnte der Vorstand die Maklertochter LBS Immobilien GmbH, die mit 2 313 Objekten das Vorjahr um 9,3 Prozent und mit einem Umschlag von 280 Millionen Euro sogar das Rekordjahr 2007 um 6,9 Prozent übertraf. Gleichwohl der Makler nur in Rheinland-Pfalz aktiv ist, stellt er damit den sechstgrößten Eigenheim-Vermittler in Deutschland dar.

Obgleich die Bilanz- und Ertragszahlen noch nicht testiert sind, rechnet der Vorstand für 2008 mit einem Ertrag auf Vorjahresniveau, als rund 15 Millionen Euro vor Steuern und gut zehn Millionen Euro nach Steuern ausgewiesen wurden. Auf 2009 blickt die Bausparkasse optimistisch. (L.H.)

LBS Nord: Spitzenjahr 2008

Der Kunde – nicht nur der bauwillige – hat es im zurückliegenden Jahr klar gezeigt: Bausparen verdient gerade in Zeiten der Unruhe an den Kapital- und Finanzmärkten das Prädikat „besonders wertvoll“. Dies zeigen auch die ersten von der LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin-Hannover Anfang Februar präsentierten Zahlen. Demnach schloss das Institut im vergangenen Jahr 220 522 neue Verträge mit einem Volumen von 4,2 Milliarden Euro ab und übertraf damit das Vorjahr um 14 Prozent in der Stückzahl und um 7,1 Prozent in der Bausparsumme. Immerhin ist es das zweitbeste Geschäftsergebnis in der 80-jährigen Unternehmensgeschichte.

Auch hier ist der Grund für den Absatz Erfolg in erster Linie der wieder erstarrende Wunsch der Sparer und Finanzierer nach Sicherheit und Verlässlichkeit, wie der Vorstandsvorsitzende der LBS Nord, Rüdiger Kamp, unterstrich. Hinzu kommt die Veredelung des Bausparens durch das staatliche Gütesiegel der Wohn-Riester-Förderung. Doch auch der „Schlussverkauf“ vor der Neuregelung

der Wohnungsbauprämie ab 2009 hat dem Bausparvertrieb reichlich Arbeit beschert. Nach den neuesten vorliegenden Zahlen darf sich die LBS Nord weiterhin Marktführer in ihrem Geschäftsgebiet nennen. In Niedersachsen schaffte sie einen Marktanteil von 47,3 Prozent, während sie in Berlin 29,9 Prozent erreichte. Hauptabsatzkanal waren auch hier die Sparkassen, die drei von vier Bausparverträgen vermittelten.

Dass Kamp die Entwicklung des kollektiven Darlehensgeschäfts als „sehr gut“ bezeichnet, zeugt von norddeutscher Bescheidenheit. Denn 222,7 Millionen Euro bewilligte Bauspardarlehen bedeuten eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um immerhin 23,7 Prozent. Dies ist auch ein Erfolg der Tarifpolitik der zurückliegenden Jahre, in denen die Finanzierungsfunktion des Bausparens gestärkt wurde.

Gleichwohl die Tüchtigkeit des Vertriebs immer auch mit höheren Provisionen belohnt werden muss, die naturgemäß die Erträge zunächst schmälern, übertraf das Ergebnis nach Steuern mit 18,4 Millionen Euro das Vorjahr um 5,1 Prozent. Ein Grund: Der Verwaltungsaufwand sank um 1,1 Prozent auf 93,2 Millionen Euro, weil vor allem der Sachaufwand um 3,5 Prozent gedrückt wurde. Die Personalkosten blieben nahezu konstant. Günstig entwickelten sich auch die Aufwendungen für das Wertpapier- und das Kreditgeschäft, die sich insgesamt um ein Drittel verringerten.

Darüber hinaus entwickelte sich die Immo-tilientochter zur Zufriedenheit der Bausparkasse. Im Jahr 2008 vermittelte die LBS Immobilien GmbH Berlin-Hannover (LBS-I) insgesamt 944 Objekte. Das sind fünf Prozent mehr als im Vorjahr. Dabei wuchs das Kaufwertvolumen um vier Prozent auf 107,5 Millionen Euro. Hauptsächlich gebrauchte Eigentumswohnungen und Eigenheime waren bei einem weiterhin rückläufigen Neubauvolumen im Vorjahr gefragt. Auf Bestandsimmobilien entfielen mehr als 90 Prozent der LBS-I-Vermittlungen.

Im Jahr 2009 will sich die LBS Nord in ihren Vertriebsaktivitäten vor allem auf den Bausparvertrag als Altersvorsorgeprodukt konzentrieren und dazu noch stärker die Karte „Riester-Förderung“ als Trumpf spielen. Zuversicht schöpft die Bausparkasse vor allem aus dem Absatzerfolg seit der Zertifizierung Anfang November 2008. Denn in nur drei Monaten wurden 2 900 Wohn-Riester-Verträge der LBS Nord abgeschlossen. (Red.)