

Im Blickfeld

LBS Stuttgart: viel Neugeschäft nötig

Die LBS Baden-Württemberg darf von sich behaupten, bisher sehr gut im Rennen auf dem Bausparkmarkt im Südwesten zu liegen. Nun wäre es in einem Staffellauf fatal, wenn der neue Läufer eine andere Richtung einschlägt als sein Vorgänger. So will auch Tilmann Hesselbarth, der zum 1. Januar 2011 den Stab in Form des Vorstandsvorsitzes der Bausparkasse von Heinz Panter übernommen hat, den eingeschlagenen Weg beibehalten und die für seine Mannschaft gesetzten Vertriebsziele weiter verfolgen. Für 2011 strebt er an, das als „erfolgreich“ bezeichnete Bausparjahr 2010 – mit etwas weniger als den aktuell 754 Vollzeitstellen im Innendienst, aber mit mehr als den derzeit 492 Außendienstkräften – zu wiederholen.

Im zurückliegenden Jahr schloss das Institut 207 400 Bausparverträge neu ab und übertraf damit das Vorjahr um 9,3

Prozent. Mit einer Bausparsumme von 6,77 Milliarden Euro wurde erstens das selbst gesetzte Ziel von 6,5 Milliarden Euro, zweitens das Vorjahresvolumen um 7,6 Prozent übertroffen und drittens das zweitbeste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte erzielt. Dabei waren 31 000 Abschlüsse Wohn-Riester-Verträge. Mit einer Bausparsumme von mehr als 1,3 Milliarden Euro hatten diese einen Anteil von 19 Prozent am Bruttoneugeschäft – auch dies ein Spitzenwert unter den Bausparkassen.

Mit diesem Absatzerfolg läuft die Stuttgarter Bausparkasse nicht nur in der LBS-Gruppe ganz vorne mit, sondern sieht sich auch in ihrem Geschäftsgebiet in führender Position. Zum letzten Zwischenstand – Ende des dritten Quartals 2010 – entfiel im Bausparkmarkt Baden-Württemberg ein Anteil von 37,8 Prozent nach Bausparsumme und 39,2 Prozent nach der Stückzahl auf die LBS. Wesentlichen Anteil an diesem Vertriebsergebnis haben die baden-württembergischen Sparkassen und die BW-Bank. Zusammen

haben beide mit 3,5 Milliarden Euro ihren Bausparabsatz um 14,8 Prozent gesteigert und mehr als die Hälfte des Neugeschäfts eingefahren. Über den LBS-Außendienst wurden Verträge über 1,78 Milliarden Euro vermittelt – ein Plus von 3,4 Prozent. Im Auftrag des Sparkassen haben die Handelsvertreter zudem Policen über 1,23 Milliarden Euro im Rahmen des sogenannten Gemeinschaftsgeschäfts vermittelt.

Werden nur die Verträge gezählt, bei denen die Abschlussgebühr bereits vollständig eingezahlt wurde, bleibt für 2010 ein Nettoneugeschäft von rund 195 200 Policen (plus 8,2 Prozent) über eine Bausparsumme von 6,29 Milliarden Euro (plus 7,7 Prozent). So beachtlich die Zuwachsraten im Bausparvertrieb sind, die LBS Baden-Württemberg ist auf diese hohe Taktfrequenz im Neugeschäft auch angewiesen. Denn so kann sie ihren Vertragsbestand mit 1,65 Millionen Stück konstant halten. Dass dabei zumindest die Bausparsumme von 45,59 Milliarden Euro auf 47,0 Milliarden Euro, also um 3,1 Prozent, stieg, ist hauptsächlich dem Riester-Bausparen zu verdanken, in dem drei von vier Verträgen in einem Finanzierertarif abgeschlossen werden. Dabei liegen die durchschnittlichen Bausparsummen pro Vertrag mit mehr als 41 000 Euro deutlich über den 31 000 Euro bei herkömmlichen Bausparverträgen.

Knapp 75 000 Baden-Württemberger haben 2010 erstmals einen Bausparvertrag bei der LBS abgeschlossen. Davon waren 47,2 Prozent junge Erwachsene unter 25 Jahren. Allerdings wurden auch 130 000 Verträge an Kunden verkauft, die bereits einen oder mehrere LBS-Bausparverträge haben. Insgesamt betreut das Institut 1,27 Millionen Bausparer.

Weitere Geschäftszahlen: Zur Zuteilung kamen 78 600 (2009: 83 800) Verträge mit einer Bausparsumme von 1,98 (2,05) Milliarden Euro. Das entspricht einem Rückgang um 6,2 Prozent beziehungsweise 3,6 Prozent. Die Einzahlungen erhöhten sich um 8,6 Prozent auf 2,83 (2,61) Milliarden Euro, wobei die Sparleistungen um 9,0 Prozent auf 1,72 (1,58) Milliarden Euro und die Tilgungsbeiträge um 7,6 Prozent auf 0,85 (0,79) Milliarden Euro stiegen. Diesen Eingängen standen Auszahlungen von 2,14 (2,19) Milliarden Euro gegenüber – ein Minus von 2,2 Prozent. Dabei wurden Bauspareinlagen in Höhe von 1,03 (1,08) Milliarden Euro (minus 4,2 Prozent) ausbezahlt, während die Inanspruchnahme von Bauspardarlehen um 15,5 Prozent auf 0,32 (0,37) Milliarden Euro

Bausparkassen

3,3 Millionen Vertragsabschlüsse

Die Bausparkassen haben 2010 einen der besten Neugeschäftsjahrgänge in der 90-jährigen Geschichte des Bausparens in Deutschland erreicht. Insgesamt wurden mehr als 3,3 Millionen neue Verträge abgeschlossen, die eine Bausparsumme von 93,3 Milliarden Euro beinhalten. Davon entfielen über zwei Millionen Abschlüsse auf die privaten Bausparkassen, die damit in der Stückzahl ein Plus von 1,3 Prozent verbuchten. Die Bausparsumme dieser Policen erhöhte sich von rund 56 Milliarden Euro auf 58,7 Milliarden Euro, was einem Plus von 4,9 Prozent entspricht. Mit 1,32 Millionen Verträgen über 34,6 Milliarden Euro wuchs das Absatzvolumen der Landesbausparkassen stückzahlbezogen um 4,8 Prozent und gemessen an der Bausparsumme sogar um 6,6 Prozent.

Die öffentlichen Bausparkassen vermittelten zwar intensiver Altersvorsorgeverträge, doch holen die privaten Institute langsam auf. Während in der LBS-

Gruppe 15 Prozent der Neuabschlüsse auf Riester-Bausparen entfielen, waren es 2010 bei den privaten Bausparkassen mit rund 145 000 Policen nur etwa sieben Prozent. Damit verdoppelten die privaten Bausparinstitute den Absatz von Wohn-Riester-Produkten. Bei den Landesbausparkassen beträgt der Neugeschäftszuwachs 40 Prozent.

Wie der Verband der Privaten Bausparkassen mitteilt, erhöhte sich der Spargeldeingang ihrer Mitglieder gegenüber dem Vorjahr um 11,3 Prozent auf 18,1 Milliarden Euro auf den höchsten Stand der Nachkriegsgeschichte. Bei den Baugeldauszahlungen, die um zehn Prozent auf 21,6 Milliarden Euro zurückgingen, spüren die privaten Bausparkassen jedoch die zurückhaltende Neubautätigkeit und die Vorsicht potenzieller Bauherren als Folge der Finanzmarktkrise. Ende 2010 verwalteten die privaten Bausparkassen mehr als 19 Millionen Verträge mit einer Bausparsumme von über 516 Milliarden Euro.

zurückging. Dagegen nahm die Auszahlung der außer-kollektiven Darlehen zu. Vor- und Zwischenfinanzierungskredite stiegen um 2,9 Prozent auf 0,72 (0,70) Milliarden Euro und sonstige Baudarlehen verdoppelten sich auf 0,7 (0,4) Milliarden Euro. Insgesamt blieben die Kreditauszahlungen mit 1,11 (1,12) Milliarden Euro nahezu konstant. Drei Viertel des gesamten Kreditgeschäfts der LBS Baden-Württemberg im Jahr 2010 vermittelte der eigene Außendienst. Die übrigen 25 Prozent stammen von den Sparkassen und der BW-Bank, für die der LBS-Außendienst im Gegenzug Kredite über 512 Millionen Euro (plus 11,1 Prozent) absetzte.

Der Darlehensbestand sank um 0,4 Prozent auf 5,02 Milliarden Euro. Die Bauspareinlagen erhöhten sich um 7,8 Prozent auf 8,23 (7,63) Milliarden Euro. Insgesamt weitete sich die Bilanzsumme der Bausparkasse um 8,1 Prozent auf 10,10 (9,34) Milliarden Euro aus.

In der Gewinn- und Verlustrechnung weist die LBS Baden-Württemberg zwar einen um 3,6 Prozent auf 240,4 (232,0) Millionen Euro gesteigerten Zinsüberschuss und um 11,3 Prozent auf 62,1 (55,8) Millionen Euro höhere Gebührenerträge aus, doch verursachte das Neugeschäftswachstum auch einen um 12,7 Prozent gewachsen Provisionsaufwand von 100,7 (89,4) Millionen Euro. Für die Verwaltung mussten 145,9 (138,3) Millionen Euro – plus 5,5 Prozent – aufgewendet werden, sodass das Betriebsergebnis mit 69,4 Millionen Euro um 8,2 Prozent unter dem Vorjahrswert in Höhe von 75,6 Millionen Euro lag.

Guter Start für Jumbo-Bonds

Seit Jahresbeginn zeigt sich der europäische Primärmarkt für Covered Bonds in einer bemerkenswert guten Stimmung. Das Emissionsfenster blieb im Januar und Anfang Februar weit geöffnet, sodass sich im Jumbo- und Subjumbo-Segment zahlreiche Platzierungsgelegenheiten boten, die intensiv genutzt wurden. Mit mehr als 40 Milliarden Euro übertrafen die Neuemissionen im Januar 2011 sogar den sehr guten Emissionsmonat Juni 2010 und markieren ein neues Rekordvolumen, wie die Kapitalmarktanalysten der Nord-LB konstatieren. Den Höhepunkt markierte die Euro-Anleihe des Europäischen Rettungsfonds (European Financial Stability Facility, EFSF),

die mit einem Orderbuch von 44,5 Milliarden Euro große Beachtung bei Investoren fand. Bemerkenswert ist jedoch, dass sie dennoch nicht den Markt leer saugte. Zwar beruhigte sich das Emissionsgeschehen Ende Januar etwas, wie die Marktbeobachter der Commerzbank feststellten, doch lag das am geringeren Angebot von Neuware. Das Anlegerinteresse blieb ungebrochen hoch, sodass auch Anleihen der EU-Peripheriestaaten teils deutliche Spread-Einengungen verzeichneten. Auch sehr große Emissionen privater Banken waren zu Jahresbeginn wieder möglich. So gelang dem Crédit Agricole, seit Jahresbeginn zwei große Schuldverschreibungen zu platzieren. Die letzte hatte ein Volumen von 2,25 Milliarden Euro und war damit die größte öffentliche Platzierung im Jumbomarkt seit November 2007.

Gleichwohl ist darin keine Trendwende zu größeren Emissionen zu sehen. Laut Commerzbank beträgt die durchschnittliche Platzierungsgröße im Jumbo-Segment, also bei Emissionen von mindestens einer Milliarde Euro, derzeit 1,22 Milliarden Euro. Einschließlich des Subjumbo-Segments liegt der Mittelwert bei 1,09 Milliarden Euro. Mit kleineren Emissionen können die Banken besser den verschärften Anforderungen an ihre Aktiv-Passiv-Steuerung entsprechen. Zudem sind Jumbo-Platzierungen aus Sicht der Emittenten teurer. Darüber hinaus steigt die Zahl kleinerer Emittenten, die tendenziell auch kleinere Losgrößen auf den Markt bringen.

In Deutschland hatte die Münchener Hypothekbank mit einem 5-jährigen Jumbo-Hypothekendarlehen den Reigen eröffnet. Nachdem das Orderbuch bereits nach einer Stunde das geplante Volumen von einer Milliarde Euro erreicht hatte, wurde es auf 1,25 Milliarden Euro erhöht. Dass der Spread zu Swap-Mitte trotzdem nur zehn Basispunkte betrug, spricht für das große Investoreninteresse am Pfandbrief.

Nur wenige Tage später begab auch die Nord-LB einen Öffentlichen Jumbo-Pfandbrief in Höhe von einer Milliarde Euro und zehn Jahren Laufzeit, der mit 20 Basispunkten über Swap-Mitte von den Anlegern gezeichnet wurde. Kurz darauf platzierte die Eurohypo einen 5-jährigen Jumbo-Hypothekendarlehen in Höhe von 1,25 Milliarden Euro mit 40 Basispunkten über Swap-Mitte. Auch die HSH Nordbank fand in wenigen Stunden Investoren für einen Hypothekendarlehen von 500 Millionen Euro und einem Spread von 25 Basispunkten.

Inzwischen ist sogar die Platzierung großvolumiger ungedeckter Benchmark-Anleihen für einige Pfandbriefbanken wieder möglich. So ließ die Berlin Hyp Ende Januar aufhören, als sie eine Senior Unsecured Emission in Höhe von 750 Millionen Euro zu einem Spread von 95 Basispunkten an den Markt gab. Bemerkenswert ist die Emission auch deshalb, weil das Orderbuch so hoch überzeichnet war, dass das ursprünglich geplante Volumen von 500 Millionen Euro um 250 Millionen Euro angehoben wurde. L.H.

EU mahnt bessere Makleraufsicht an

Sind Immobilienmakler in Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt der Geldwäsche verdächtig? Nur in diesen beiden Bundesländern sieht die Europäische Kommission bei der Kontrolle der Grundstücksvermittler eine bedenkliche Lücke im Kampf gegen organisierte Kriminalität und Terrorismus, die sie schleunigst geschlossen sehen möchte. Dazu mahnte Brüssel jetzt Berlin und forderte Deutschland auf, den europäischen Vorschriften gegen Geldwäsche in vollem Umfang nachzukommen. Bis 15. Dezember 2007 hatte jedes EU-Mitglied die entsprechende Richtlinie in nationales Recht umzusetzen, die unter anderem Unternehmen des Finanzsektors und andere Berufsgruppen wie Rechtsanwälte, Immobilienmakler und Casinos verpflichtet, ihre Kunden zu identifizieren und verdächtige Finanzoperationen an eine zuständige Behörde zu melden.

Diese Richtlinie ist zwar im „Gesetz über das Aufspüren von Gewinnen aus schweren Straftaten“ umgesetzt worden, doch sollen die Bundesländer entsprechende Melde- und Aufsichtsbehörden benennen, was die meisten Länder auch taten – nur Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern versäumten dies bislang. In beiden Bundesländern sieht die Europäische Kommission deshalb Mängel bei der Richtlinienumsetzung – speziell bezüglich Immobilienmaklern, Versicherungsvermittlern und Anbietern von Waren, wenn diese Zahlungen von mehr als 15 000 Euro abwickeln. Zwei Monate hat Deutschland Zeit, Stellung zu nehmen und plausible Gründe für die Nichterfüllung der europäischen Vorgaben zu nennen. Sollte die Antwort aus Berlin unbefriedigend sein, droht die Anrufung des Europäischen Gerichtshofs.