

Im Blickfeld

Wüstenrot rastlos

Wüstenrot jagt weiter Marktanteile. Nach vorläufigen Zahlen setzte die zum W&W-Konzern gehörende Bausparkasse aus Ludwigsburg im vergangenen Geschäftsjahr Verträge mit einer Brutto-Bausparsumme von 15,3 Milliarden Euro ab. Mit dem besten Vertriebsergebnis in seiner über 90-jährigen Geschichte festigte das Unternehmen seine Position im deutschen Bausparkmarkt und rangiert unter den privaten Bausparkassen hinter Schwäbisch Hall auf Rang zwei. Mit 17,4 Prozent Neugeschäftsplus legten die Ludwigsburger stärker zu als die großen Wettbewerber.

Allerdings ist der Wüstenrot-Erfolg von einem Basiseffekt geprägt. Denn wird die Absatzleistung der im Jahr 2010 erworbenen Allianz Dresdner Bauspar AG vollständig in das Jahr 2010 eingerechnet, so schrumpft das Neugeschäftsplus auf vergleichsweise bescheidene 4,4 Prozent. Zweifellos ist auch dieser Zuwachs in einem weitgehend verteilten Markt beachtlich, doch steigerte der Wettbewerber aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund im gleichen Zeitraum und bei einem doppelt so hohen Vermittlungsvolumen den Brutto-Bausparabsatz um ein Zehntel.

Entscheidender ist ohnehin das Netto-Neugeschäft, also das Vertragsvolumen, das durch die vollständige Einzahlung der Abschlussgebühr auch tatsächlich eingelöst wird. Hier kommt Wüstenrot auf 11,8 Milliarden Euro, was im Vorjahresvergleich nur einem Zuwachs von 3,4 Prozent entspricht. Damit gelang es den ambitionierten Ludwigsburgern, die Bausparsumme der Bestandsverträge von 96,2 auf 97,3 Milliarden Euro um 1,1 Prozent zu erhöhen. Für sich genommen ist das durchaus ein solides Ergebnis, doch legte der Marktführer im Netto-Neugeschäft mit zweistelligen Zuwachsraten und im Bestand ebenfalls mit deutlich höherem Delta vor.

Obwohl Wüstenrot ein breiter Mix an Vertriebskanälen auszeichnet, akquiriert der eigene Außendienst rund 60 Prozent des Neugeschäfts. Zudem vermittelte die Ausschließlichkeitsorganisation der zur W&W-Gruppe gehörenden Württembergischen Bausparverträge mit einer Summe von knapp einer Milliarde Euro und somit etwa zehn Prozent mehr als im Vorjahr. Darüber hinaus vertreiben Com-

merzbank, HVB, Santander und der OLB ebenso Wüstenrot-Verträge wie die großen Versicherer Allianz und Ergo. Zudem ist das Institut Bausparpartner für das Versorgungswerk des Beamtenbundes und mit Jahresbeginn 2012 auch für den Mitgliederservice von Verdi. Darin zeigt sich, dass Wüstenrot trotz des raschen, von Zukäufen wesentlich getriebenen Wachstums der letzten Jahre noch immer hungrig ist, vielleicht auch hungrig sein muss, um im sich konsolidierenden Bausparkmarkt zu überleben und unabhängig zu bleiben. L.H.

LBS West: auf Finanzierer eingestellt

Es ist gern gelebte Sitte, einen ehrenvoll in den Ruhestand zu verabschiedenden Vorstandsvorsitzenden zum Schluss mit einem aufgehübschten Geschäftsergebnis zu belohnen. In der Folge muss der Neue dann zwar nicht selten mit schlechteren Zahlen starten, doch kann ihm dies die willkommene Gelegenheit geben, sich mit den eigenen strategischen Vorstellungen zu profilieren – manchmal auch zu emanzipieren. Anders Gerhard Schlangen, der als neuer Chef der LBS West beim Rück- und Ausblick auf die Geschäftsentwicklung vor allem die Verdienste und strategische Weitsicht seines Vorgängers, Christian Badde, hervorhob.

Tatsächlich kann sich das Erreichte sehen lassen: Vom Zeitpunkt, als Badde im Jahr 2001 die Leitung der LBS übernahm, bis 2011 erhöhte sich das Bruttoneugeschäft um 25 Prozent auf 9,2 Milliarden Euro, der Vertragsbestand um 26 Prozent auf 62,3 Milliarden Euro, die Bauspareinlagen um 52 Prozent auf 9,4 Milliarden und der Geldanlagebestand um 192 Prozent auf 6,3 Milliarden Euro. Allerdings offenbart die Zehn-Jahres-Rückschau auch, dass der Bestand an Kollektivdarlehen – dem Herz des Bausparens – in Baddes Ära von 3,2 Milliarden Euro um beachtliche 43 Prozent auf nur noch 1,8 Milliarden Euro sank, gleichzeitig jedoch das betreute Volumen an außerkollektiven Finanzierungen um 65 Prozent von 10,8 auf 17,8 Milliarden Euro zunahm.

Gerade im Darlehensgeschäft spiegeln sich die grundlegenden Veränderungen des Bauspar- und Baufinanzierungsmarktes wider, die in einer Dekade des Dauerzinstiefs unausweichlich sein mussten.

Badde hatte diese Entwicklungen mit erkannt und sein Haus darauf eingestellt. Es galt sich zu entscheiden, ob Bausparen als Geldanlage- oder als Finanzierungsprodukt zu positionieren ist, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Für die LBS West liegt der Kernnutzen des Bausparens im zinsgünstigen Darlehen – entsprechend haben die Münsteraner ihre Produkte gestaltet.

Diese Ausrichtung muss aber auch im Vertrieb um- und durchgesetzt werden. Im Jahr 2011 machten Finanzierertarife immerhin mehr als 80 Prozent des Bruttoneugeschäfts aus. Mit rund 360 000 Verträgen blieb die Stückzahl zwar um 5,0 Prozent unter dem Vorjahr, doch erhöhte sich die Bausparsumme um 1,4 Prozent auf 9,2 Milliarden Euro. Dabei steigerten die Sparkassen ihre Vermittlungsleistung um 1,8 Prozent und der LBS-eigene Außendienst um 1,1 Prozent. Insgesamt entfallen auf die Sparkassen 57 Prozent des Abschlussvolumens und 43 Prozent kommen von den freien Handelsvertretern. Damit hat die LBS ihren Marktanteil in Nordrhein-Westfalen auf etwa 43 Prozent gehalten.

Dass geringe Guthabenzinsen nicht abschrecken, zeigt sich am Anstieg des Einlagenbestandes um 4,4 Prozent auf 9,4 (2010: 9,0) Milliarden Euro. Mit 436 Millionen Euro erhöhten sich die Kollektivdarlehen um 6,8 Prozent, während die Vorfinanzierungen um 50,2 Prozent auf 443 Millionen stiegen. Dabei verdoppelten sich die Riester-Vorfinanzierungen auf 244 Millionen Euro und sonstige Vorfinanzierungen stiegen um 16,5 Prozent auf 200 Millionen Euro, von denen wiederum 42 Millionen Euro auf die 2010 eingeführten standardisierten Modernisierungskredite entfielen. Anfang 2012 ist der KfW-Kombikredit hinzugekommen, der KfW-Darlehen und Bausparen zu einem langfristigen Festzinsdarlehen verbindet.

Auch bei Wohn-Riester hat die LBS in den vergangenen Jahren vieles richtig gemacht. Im Jahr 2011 entfielen von den rund 88 000 in Nordrhein-Westfalen abgeschlossenen Eigenheimrentenverträgen 54 000 Policen mit einer Bausparsumme von 1,74 Milliarden Euro (plus 5,5 Prozent) auf die LBS. Dadurch stieg der Marktanteil von 58 auf 61 Prozent. Mit den präsentierten Geschäftszahlen will der neue Vorstandsvorsitzende vor allem Kontinuität dokumentieren. So soll

das Bruttoneugeschäft auch 2012 weiter um zwei bis fünf Prozent wachsen. L.H.

LBS Nord: Last und Lust mit der Eurokrise

Ein von den Unbilden des Kapitalmarktes unabhängiges System soll das Bausparen sein. Doch völlig abschirmen lässt es sich nicht, einerseits weil die Kunden ihre Entscheidung zum Bausparen natürlich auch vom Zinsniveau alternativer Spar- und Finanzierungsformen abhängig machen und andererseits weil die Bausparkassen ihre Überschüsse außerkollektiv anlegen müssen. So stellt die Staatsschuldenkrise im Euroraum eine doppelte Herausforderung für die Bausparkassen dar. Erstens halten die Institute direkt und indirekt Staatspapiere, aus denen sich auch beim Halten bis zur Endfälligkeit Risiken ergeben können. Zweites leidet das Bausparneugeschäft, wenn die Menschen um die Beständigkeit ihrer Währung fürchten.

So zeigte sich die LBS Nord mit der Entwicklung ihres Neugeschäfts insgesamt zufrieden, doch spürte sie wie andere Institute auch, dass sich ab Mai 2011 der Absatz verringerte. Erst gegen Jahresende erhielt der Vertrieb wieder kräftigen Schwung. Brutto setzte die Bausparkasse in Niedersachsen und Berlin 171 000 Verträge mit einer Bausparsumme von 3,9 Milliarden Euro ab. In der Stückzahl waren das 1,1 Prozent weniger als im Jahr zuvor, bei der Summe jedoch 3,8 Prozent mehr. Eingelöst waren davon 163 000 Kontrakte – ein Plus von zwei Prozent. Bei der Bausparsumme betrug der Zuwachs rund sechs Prozent auf 3,7 Milliarden Euro. 83 Prozent der Abschlüsse waren Finanzierertarife. Damit kommt die LBS in Niedersachsen auf einen Marktanteil von 45 Prozent, während es in Berlin 26,3 Prozent sind. Vier von fünf neu abgeschlossenen Verträgen vermittelten die Sparkassen und öffentlichen Versicherer.

Der Vorstandsvorsitzende, Rüdiger Kamp, konstatiert: „Wenn vieles unsicher ist, wenden sich die Menschen der Immobilie zu.“ Unterstützt wird dieser Trend durch eine stabile Beschäftigungslage sowie niedrige Baugeldzinsen. Zudem haben Bausparverträge, die jetzt zuteilungsfähig werden, wieder so niedrige Darlehenszinsen, dass sie im Wettbewerb

mit Hypothekenkrediten durchaus bestehen können. So wurden im Geschäftsjahr 2011 mehr als 13 000 Kollektivdarlehen mit einer Darlehenssumme von 187 Millionen Euro ausgezahlt. Im Vorjahresvergleich ist das ein Zuwachs um 9,1 Prozent in der Anzahl und 10,3 Prozent im Volumen. Darüber hinaus reichte die Bausparkasse rund 12 800 außerkollektive Darlehen in einer Gesamthöhe von 422 Millionen Euro aus. Zum Vorjahr sind das Veränderungen von plus 4,7 beziehungsweise plus 4,4 Prozent.

Diese Entwicklung fördert die LBS Nord durch ihr neues Provisionssystem, das auf höhere Bausparsummen pro Vertrag zielt und die Inanspruchnahme des Darlehens bonifiziert. Dadurch verdoppelte sich der Provisionssaldo auf minus 21 Millionen Euro. Aufgrund dieser Investitionen in den Vertrieb verbesserte sich das Betriebsergebnis nur um 1,4 Prozent auf 14,7 Millionen Euro.

Allerdings hat die LBS Nord auch erkannt, dass günstige Zinsen allein im Wettbewerb mit anderen Baufinanzierern zu wenig sein könnten. Deshalb will sie sich mit Zusatzdiensten empfehlen und kombiniert zum Beispiel ihren im März 2011 eingeführten Modernisierertarif, dessen Darlehenszins 1,75 Prozent beträgt, mit einem Mehrwert-Paket. Dieses umfasst eine einmalige Schätzung des Immobilienpreises, eine Energiesparanalyse, einen Schlüsselfundservice, eine Fahrrad-Registrierung, einen Umzugsrabatt und die Vermittlung von Haushaltsdiensten. Bausparen, so meint man in Hannover, muss mehr bieten als nur eine krisen- und kapitalmarktunabhängige Niedrigzinsgarantie. L.H.

Purzelnde Rekorde in Hall

Man weiß eigentlich nicht mehr, wo das Ende soll. Jahr für Jahr gelingt es den Füchsen aus Schwäbisch Hall, das eigentlich doch schon so gute Vorjahresergebnis noch einmal zu toppen. Für 2011 heißt das konkret: Die Bausparkasse konnte rund 90 000 Kunden hinzugewinnen. In 2011 wurden rund 900 000 Bausparverträge mit einem Volumen von 31,7 Milliarden Euro abgeschlossen, was einem Zuwachs von 3 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Marktanteil der Haller liegt nach Unter-

nehmensberechnungen nunmehr bei etwa 29,6 Prozent. Das eingelöste Neugeschäft belief sich auf 30 Milliarden Euro, der beste Wert der Unternehmensgeschichte.

Ebenfalls ein Rekord wurde in der Baufinanzierung erzielt, die Kunden riefen rund 11,2 Milliarden Euro ab. Davon sind 2 Milliarden Euro „echte“ in Anspruch genommene Bauspardarlehen, bei denen der Vertrag voll einbezahlt ist, der Rest entfällt auf 1,8 Milliarden Euro Zwischenkredite und rund 8 Milliarden Euro Sofortfinanzierungen. Nicht enthalten sind weitere 6,9 Milliarden Euro, die als Darlehen von den Volks- und Raiffeisenbanken ausgereicht wurden und mit einem Bausparvertrag von Schwäbisch Hall unterlegt sind. Es war also in der Tat ein gutes Jahr für den Marktführer. Anders als bei den Kollegen aus Wüstenrot sind diese Zahlen ohne Akquisitionen, sondern allein durch die Vertriebsanstrengungen des eigenen Außendienstes und der Zusammenarbeit mit den rund 1 100 Volks- und Raiffeisenbanken zustande gekommen. Das zeigt sich nicht zuletzt in den um rund 45 Millionen Euro auf 238 Millionen Euro deutlich gestiegenen Provisionsaufwendungen.

Trotz des Neugeschäftsrekords liegt das Ergebnis vor Steuern bei rund 300 Millionen Euro, um 28 Millionen Euro unter dem Vorjahr, aber „deutlich über Plan“. Zwar wurden rund 50 Millionen Euro zur Verbesserung der Steuerung und der Prozesse investiert, doch wurde das weitgehend von einem gestiegenen Zinsüberschuss (945 nach 935 Millionen Euro), einer spürbar niedrigeren Risikovorsorge 17 nach 31 Millionen Euro) und gesunkenen Verwaltungsaufwendungen (421 nach 440 Millionen Euro) kompensiert. Alle Auslandsgesellschaften haben 2011 schwarze Zahlen geschrieben.

Für 2012 wird erneut ein Bausparneugeschäft jenseits der 30 Milliarden-Euro-Marke angestrebt. Auch wenn das Bauspar- und Baufinanzierungsgeschäft natürlich von der Sehnsucht der Anleger nach stabilen Werten profitiert und in Zeiten einer schwachen ebenso wie einer boomenden Konjunktur brummt und sich auch von einem andauernd niedrigen Zinsniveau nicht beeinflussen lässt, möchte man schon fragen: Wo soll das noch hinführen? Und: Was passiert, wenn es mal schlechter läuft? Doch noch ist Sorge unbegründet. P.O.