

Im Blickfeld

Bausparen I – wieder ein Rekord der Branche

Dem Bausparen kann so leicht nichts anhaben. Obwohl im vergangenen Jahr in vielen Medien häufig über die rechtmäßigen, aber eben unpopulären Kündigungen von übersparten Bausparverträgen kritisch berichtet wurde, lief der Verkauf 2013 so gut wie nie zuvor. Die Deutschen schlossen im vergangenen Jahr Verträge mit einer Bausparsumme von insgesamt rund 106 Milliarden Euro ab. Das sind über drei Prozent mehr als im Vorjahr, das mit 102,7 Milliarden Euro bereits ein Spitzenjahrgang war.

Waren 2012 noch die Landesbausparkassen mit drei Prozent kräftiger gewachsen als die privaten Bausparkassen, so bot sich im zurückliegenden Jahr ein anderes Bild: Die LBS-Gruppe erzielte mit 36 Milliarden Euro ihr drittbestes Brutto-neugeschäftsjahr, doch reichte es nur bis auf drei Prozent an das vorangegangene Jahr heran. Dagegen verbuchten die privaten Bausparkassen einen Zuwachs um sieben Prozent auf den Rekordwert von 70,1 Milliarden Euro.

Allerdings zeigt sich auch, dass die hohen Neugeschäftsabschlüsse die Abgänge nur bedingt kompensieren können. So erhöhte sich etwa der Vertragsbestand bei den privaten Bausparkassen lediglich um 1,5 Prozent auf über 19,4 Millionen Stück. Da diese Institute in der Vor- und Zwischenfinanzierung deutlich aktiver sind als die Landesbausparkassen, wuchs die Bausparsumme im Bestand um 3,5 Prozent und hatte mit 567,6 Milliarden Euro einen neuen Höchststand erreicht. Im Gegensatz dazu sank der Vertragsbestand bei den zehn Landesbausparkassen zum Jahresende 2013 um 0,3 Prozent auf insgesamt 10,8 Millionen Bausparverträge, die jedoch eine im Vorjahresvergleich um 1,5 Prozent höhere Bausparsumme von 280,3 Milliarden Euro repräsentieren.

Dass die Bausparsumme stärker wuchs als die Zahl der Abschlüsse, rechnen sich die Institute als Erfolg an. Denn es sei ihnen gelungen, den Kunden die Finanzierung als Kernfunktion des Bausparens zu vermitteln. So steigerten die privaten Bausparkassen erneut ihre Baugeldauszahlungen. Mit 24,4 Milliarden Euro wurde der Vorjahreswert um 1,5 Prozent übertroffen. Die LBS beziffert ihre Finanzierungsleistungen für das Jahr 2013 auf

9,3 Milliarden Euro, was einem Plus von 0,5 Prozent entspricht.

Allerdings kommen den Bausparkassen dabei zwei Entwicklungen entgegen. Zum einen begünstigt die Niedrigzinspolitik die Kapitalanlage in Immobilien – und hier zuerst in selbst genutztes Wohneigentum. Dabei wird aufgrund der extrem niedrigen Finanzierungskosten das Eigenheim für immer mehr Haushalte erschwinglich. Damit wiederum wächst der Kreis an Kunden, für die Bausparen als ein Baustein zum Eigentumserwerb interessant wird. Zum anderen unterstützt der Staat die Bildung von Wohneigentum als Altersvorsorge. Eingesetzt wird Wohn-Riester vor allem in der Finanzierung. Die entsprechenden Altersvorsorgeverträge weisen in der Regel eine höhere Bausparsumme auf als Bausparverträge ohne Riester-Förderung.

Aber die Institute haben ihr Wachstum in den vergangenen Jahren zu einem erheblichen Teil der außerkollektiven Sofortfinanzierung zu verdanken. Damit entfernte sich das Bausparen mehr und mehr von seinem Ursprung. Denn die Kunden müssen immer weniger durch Vorsparen ihre Ausgabendisziplin und Bonität beweisen, sondern nutzen das Bausparen häufiger als Zinssicherung für die Ablösung eines Hypothekenkredits. In den vergangenen Jahren hatten die Bausparkassen das Problem, dass sie mit ihren Tarifanpassungen den stetig fallenden Zinsen hinterherliefen. Jetzt hoffen die Institute (wieder einmal), dass die Zinsen ihre Talsohle erreicht haben. Zuversicht dürfen sie auch aus der Tatsache schöpfen, dass jetzt zunehmend Verträge zur Zuteilungsreife gelangen, die bereits einer Tarifgeneration angehören, deren Bauspardarlehenszinsen gegenüber Bankfinanzierungen wettbewerbsfähiger sind als die vorangegangenen Kontrakte. So wird Bausparen zukünftig vielleicht doch wieder richtig verstanden: als Sparübung für den Hauskredit. L.H.

Bausparen II – Wüstenrot mit Höchstmarke

Wüstenrot festigt seine Position als Nummer 2 unter den absatzstärksten privaten Bausparkassen. Allerdings zeigt sich auch bei Deutschlands ältestem Bausparinstitut, dass die Absatzdynamik

im Bausparen maßgeblich von Tarifwechseln und der Einführung neuer Produkte geprägt wird. Mit einem Brutto-Neugeschäft von 430 000 Verträgen, die eine Bausparsumme von 15,4 Milliarden Euro repräsentieren, wurde im Geschäftsjahr 2013 alte Bestmarken eingestellt. Doch während der Zuwachs bei der Stückzahl ansehnliche neun Prozent betrug, nahm das Volumen nur um 0,7 Prozent zu.

Zu erklären ist diese Diskrepanz mit der Einführung des neuen „Tarif C“ im Oktober 2013. Dieses Produkt lockt nicht nur mit einem Bauspardarlehenszins von 1,35 Prozent, sondern richtet sich auch an Zielgruppen, die Verträge mit niedrigeren Bausparsummen nachfragen. So wird bei Nutzung des Bauspardarlehens für energetische Sanierungen eine Extragutschrift von bis zu 300 Euro auf das Darlehenskonto gewährt. Ferner erlaubt das „Generationen-Bausparen“ die kostenlose Übertragung des Bausparvertrags auf Kinder und Enkel. Zudem wird in der Jugendvariante ein Bonus von bis zu 300 Euro auf die Einzahlungen gewährt. Dies wiederum führte dazu, dass die Zahl der abgeschlossenen Verträge mit Kunden unter 21 Jahren um fast 40 Prozent auf 57 000 Stück stieg, was einem Anteil von rund 13 Prozent aller Neukontrakte entspricht.

Wirksam werden die Verträge erst nach der vollständigen Einzahlung der Abschlussgebühr. Auf diese Weise wurden 380 000 Policen mit einer kumulierten Bausparsumme von 12,8 Milliarden Euro eingelöst. Das entspricht einem Plus von 12,3 Prozent bezüglich der Anzahl und 4,7 Prozent bei der Bausparsumme. Diese sechste Erhöhung des Netto-Neugeschäfts in Folge wiederum darf als Ausdruck der gestiegenen Werthaltigkeit des Neugeschäfts gesehen werden. Während rechnerisch im vergangenen Jahr von den Abschlüssen rund 88 Prozent zur Einlösung kamen, waren es im Jahr zuvor etwa 86 Prozent gewesen.

Weiter rückläufig war dagegen der Absatz von Baufinanzierungen. Von den Baufinanzierern innerhalb des W&W-Konzern wurden 2013 neue Kredite in Höhe von 3,6 Milliarden Euro vermittelt, nachdem es 2012 noch vier Milliarden Euro und 2011 rund 4,4 Milliarden Euro gewesen waren. Von Wüstenrot wird diese Entwicklung als planmäßig bezeichnet, da bewusst auf margenschwaches Geschäft

verzichtet werde. Stattdessen werden Finanzierungsanfragen, die Wüstenrot selbst nicht annimmt, auf Kundenwunsch an andere Kreditgeber vermittelt. Dazu arbeitet das Unternehmen seit Mitte vergangenen Jahres mit dem Hypothekenbroker Interhyp zusammen. In Zeiten erodierender Zinsmargen verspricht diese Strategie neben einer qualitativen Verbesserung des eigenen Kreditbestands auch eine Steigerung des Provisionsaufkommens. Immerhin hat der Wüstenrot-Vertriebspartner Commerzbank bereits positive Erfahrungen mit der eigenen Interhyp-Kooperation bekannt gegeben. L.H.

Bausparen III – LBS Mainz mit „stillem“ Bestseller

Das Bausparen werde sich im Jahr 2013 als „stiller Bestseller“ erweisen, hatte der Vorstandsvorsitzende der LBS Landesbausparkasse Rheinland-Pfalz, Max Aigner, vor einem Jahr angekündigt. Er sollte sich getäuscht haben. Im Rückblick war das Bausparen alles andere als ein „leiser“ Verkaufsschlager, es war ein „lautstarker“ Absatzhit. Angesichts eines Bruttoneugeschäfts von rund 70 500 Bausparverträgen mit einer Bausparsumme von 2,157 Milliarden Euro klassifizierte der LBS-Chef auch 2013 wieder als Prädikatsjahrgang für sein Haus. Allerdings fiel die diesjährige Bauspar-„Lese“ zwischen Rhein, Mosel und Ruwer etwas weniger gehaltvoll aus als 2012. Zwar wurden 1,5 Prozent mehr Verträge abgeschlossen, doch repräsentieren diese Policen eine um 0,8 Prozent geringere Bausparsumme. Bis auf 17 Millionen Euro Bausparsumme reichte die LBS an das Vorjahresergebnis heran. Ein Tag mehr hätte nach Meinung des Vorstands gereicht, um dieses Volumen noch zu akquirieren.

An dieser Entwicklung waren vor allem die Jugendlichen „schuld“. Denn 34 Prozent des Neugeschäfts der LBS in Rheinland-Pfalz entfielen auf junge Kunden unter 25 Jahren. Dass die „Jugendquote“ im Neugeschäft von rund einem Viertel auf mehr als ein Drittel gesteigert werden konnte, freut Aigner ganz besonders. Möchte er doch darin einen Beweis dafür sehen, dass sich die Jugend wieder auf die Urtradition des Bausparens – erst Vorsparen, um dann den Wohneigentumserwerb günstig zu finanzieren – besinne. Allerdings muss auch er zugeben,

dass vor allem Eltern und Großeltern die Policen für den Nachwuchs abschließen.

Zudem trägt gewiss auch die Gestaltung des Jugendtarifs Classic Young entscheidend zum Absatzerfolg bei. In der alten Tarifgeneration bot dieses Produkt für Bausparer unter 21 Jahren noch einen Guthabenzins von 1,5 Prozent und einen Bonus auf die jährlichen Spareinzahlungen von zehn Prozent bei einer maximalen Bausparsumme von 10 000 Euro. In der neuen, seit 1. Januar 2014 geltenden Tarifwelt werden nur noch 0,5 Prozent Sparzinsen geboten, die aber bei regelmäßiger Einzahlung mittels Zinsbonus auf 1,75 Prozent angehoben werden können. Allerdings sind die Jugendverträge mit maximal 30 000 Euro Bausparsumme relativ kleinvolumig.

Findige Vermittler im LBS-eigenen Außenendienst und in den rheinland-pfälzischen Sparkassen werden die Zeit bis zum Tarifwechsel wohl als willkommene Gelegenheit zur Kundenansprache und zum Absatz von Verträgen mit den aus Sparericht etwas günstigeren Altkonditionen genutzt haben. Wer wollte es ihnen auch verübeln? Dass für Schüler, Studenten und Auszubildende der Traum vom Eigenheim die vordringliche Motivation zum Bausparen sei, davon kann auch die LBS kaum überzeugt sein. Denn die Bauspardarlehen des Classic Young sind mit 3,8 Prozent in der Altvariante und vier Prozent in der neuen Tarifgeneration im aktuellen Zinsumfeld unattraktiv. Ziel ist vielmehr, das Vorsparen zu trainieren. Damit jedoch aus dem lohnenden Sparprodukt später ein Finanzierungsprodukt wird, honoriert die Bausparkasse den Abschluss eines Anschlussbausparvertrags, dessen Bausparsumme mindestens 30 000 Euro beträgt, mit einem gestaffelten Zuschuss, der im Idealfall der Abschlussgebühr entspricht – also ein kostenloses Bauspar-Upgrade ermöglicht.

Noch nicht zufrieden ist die LBS in Rheinland-Pfalz mit dem Absatz von Altersvorsorgeverträgen. Zwar steigerte das Institut die Wohn-Riester-Abschlüsse um ein Fünftel auf 6 000 Stück mit einem Gesamtvolumen von 230 Millionen Euro, doch sind das eben gerade einmal 8,5 Prozent des Neugeschäfts nach Vertragszahl und 10,7 Prozent nach Bausparsumme. Zu wenig, wie Aigner findet, weil die Riester-Förderung noch zu wenig bekannt sei und darüber hinaus in

den Medien nach wie vor schlecht geredet werde. Doch Bausparverträge werden nur im geringeren Umfang zum Eigenheimerwerb eingesetzt. Ein großer Teil der Darlehen dient Sanierungs- und Modernisierungsinvestitionen. Hierfür ist Wohn-Riester jedoch erst seit der jüngsten Novelle für altersgerechte Umbaumaßnahmen nutzbar.

Doch gerade in diesem Bereich sieht die LBS für die Zukunft große Chancen. Denn nur jede 100. Wohnung in Rheinland-Pfalz sei altersgerecht, beschrieb Vertriebsvorstand Uwe Wöhlert das Marktpotenzial. Um den Bestand bedarfsgerecht anzupassen, seien allein im Geschäftsgebiet Investitionen von rund 25 Milliarden Euro nötig. Wenn dieser „Kuchen“ in den kommenden Jahren verteilt wird, wolle sich die LBS ein bedeutendes Stück sichern.

Wenig Freude bereitet derzeit das Kreditgeschäft. Denn die neu ausgereichten Immobilienfinanzierungen der Mainzer LBS gingen um 19,8 Prozent auf 280 Millionen Euro zurück. Auch bei den Tilgungsbausparverträgen, die von den Sparkassen bei deren Baufinanzierungen mitvermittelt werden, gab es einen Einbruch im Volumen um 8,6 Prozent auf 585 Millionen Euro.

Im Immobiliengeschäft hat der haus-eigene Makler, die LBS Immobilien GmbH, mit 2 975 Transaktionen das Vorjahr um fünf Prozent übertroffen und das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt. Dabei stieg der vermittelte Objektwert um 40 Millionen Euro auf 437 Millionen Euro.

Zufrieden zeigte sich der Vorstand mit den Geschäftszahlen des Instituts. Konkrete Bilanz- und Ertragszahlen wurden im Einzelnen jedoch nicht genannt. Nach vorläufigen Zahlen hat die LBS ihre Bilanzsumme im vergangenen Jahr um 7,5 Prozent auf 3,28 Milliarden Euro erhöht, während beim Gewinn mit etwa zehn Millionen Euro das Vorjahresniveau erreicht wurde. 2012 hatte das Institut ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 11,5 Millionen Euro und einen Jahresüberschuss von 5,6 Millionen Euro ausgewiesen. Für 2014 erwartet Aigner erneut einen Prädikatsjahrgang für sein Haus. Und er ist überzeugt, dass das Bausparen in einem unveränderten Zinsumfeld ein „heimlicher“ Bestseller bleibt. L.H.