

Im Blickfeld

LBS West und LBS Nord: Riester-Erfolg kontra Prämien-Knick

Das Klima für Bausparkassen war 2009 merklich kühler. Vor allem die Änderung der Wohnungsbauprämie verhinderte einen neuerlichen Prädikatsjahrgang für das Bausparen. Denn der Neugeschäftswelle zum Jahresende 2008 folgte die Delle. 2009 mussten die Bausparkassen ihre Beratungsanstrengungen erheblich intensivieren, denn den Kunden galt es bewusst zu machen, dass die Prämie keinesfalls abgeschafft, sondern lediglich ihre Zweckbindung verlängert wurde und dass die Förderung nach wie vor hoch attraktiv ist. Dieses ist der einhellige Tenor der LBS Westdeutschen Landesbausparkasse (LBS West), Münster, und der LBS Norddeutschen Landesbausparkasse Hannover-Berlin (LBS Nord), Hannover, als sie dieser Tage ihre jeweiligen Neugeschäftszahlen präsentierten.

So blieb die LBS West mit 364 000 Neuabschlüssen über eine Bausparsumme von 8,6 Milliarden Euro um 16 beziehungsweise elf Prozent hinter dem Vorjahr zurück. Im Netto-Neugeschäft robbten sich die Münsteraner mit 348 000 eingelösten Verträgen über eine Bausparsumme von 8,1 Milliarden Euro auf immerhin 5,5 Prozent an den Vorjahreswert heran. Dagegen rutschte das eingelöste Neugeschäft der LBS Nord um 28 Prozent auf 158 900 Verträge, deren Bausparsumme mit 3,46 Milliarden Euro um 18,4 Prozent unter dem Vorjahr lag.

Als strategischer Vorteil erwies sich die starke Orientierung auf Altersvorsorgeverträge. Nachdem die LBS West bereits im Jahr der Einführung von Wohn-Riester 25 000 Verträge vermittelt hatte, betrug der Absatz im darauffolgenden Jahr 59 000 Policen über eine Bausparsumme von 1,6 Milliarden Euro. Das sind in der Stückzahl 17 Prozent und in der Bausparsumme 20 Prozent des Neugeschäfts der LBS West. Auch bei der LBS Nord machen die rund 15 000 neu abgeschlossenen Wohn-Riester-Verträge mit einer Bausparsumme von 390,7 Millionen Euro 11,3 Prozent des Neugeschäfts aus.

Einen weiteren Schub erhielt das Neugeschäft der LBS West durch die Einführung des standardisierten Jugendta-

rifs „Classic Young“. Dadurch steigerte die Bausparkasse in der Gruppe der unter 21-Jährigen ihr Neugeschäft um beachtliche zehn Prozent. Allerdings verbuchte die Bausparkasse in der wachsenden Zielgruppe der über 60-Jährigen – aufgrund der geänderten Wohnungsbauprämie – den stärksten Neugeschäftsrückgang.

Um ihre Vertriebskraft zu erhöhen, integrierte die LBS Nord die Beratungssoftware „Bauspar Portal“ in das OS Plus-System der Sparkassen und begann erstmals mit der Ausbildung von zehn Bankkaufleuten. In Kooperation mit der Sparkasse Hannover sollen ab 2011 mindestens 30 Auszubildende die Lehre als Bankkaufmann bei der LBS Nord absolvieren. Der LBS West gelang es unter anderem durch die offensive Akquisitionskampagne „Schnauze voll von Krise“, die Abwanderung von Mitarbeitern im eigenen Außendienst zu stoppen und umzukehren. 2009 kamen immerhin 40 neue Außendienstler hinzu. Als Zielgröße werden 150 zusätzliche Vermittler angestrebt.

Aufgrund dieser Maßnahmen konnten die beiden Landesbausparkassen ihre Marktanteile in einem insgesamt rückläufigen Bausparmarkt behaupten. Während die LBS in Nordrhein-Westfalen mit 48 Prozent und in Niedersachsen mit 44,5 Prozent weiterhin klar vorn liegt, kommt sie in Berlin aufgrund des intensiveren Wettbewerbs auf einen Marktanteil von 26,6 Prozent.

Am Vertriebs Erfolg der beiden Landesbausparkassen waren die Sparkassen maßgeblich beteiligt. Während in Nordrhein-Westfalen etwa 52 Prozent des LBS-Neugeschäfts auf die Sparkassen entfielen und die übrigen 48 Prozent der Außendienst der LBS West akquirierte, betrug der Sparkassen-Anteil am Neugeschäft der LBS Nord sogar 74 Prozent. Der eigene Außendienst vermittelte 25 Prozent und die öffentlichen Versicherer ein Prozent. Da die Landesbausparkassen innerhalb der Sparkassen-Organisation als Kompetenzzentrum für Wohn-Riester definiert wurden, legt sich der LBS-Außendienst beim Absatz von Altersvorsorgeverträgen besonders ins Zeug. So machten Wohn-Riester-Abschlüsse beim

Außendienst der LBS Nord sogar 17 Prozent der Neuabschlüsse aus. Bei der LBS West entfielen auf den Außendienst 52,1 Prozent der insgesamt vermittelten Wohn-Riester-Verträge, gemessen an deren Bausparsumme betrug der Anteil 49,5 Prozent.

Die strategische Bedeutung von Wohn-Riester zeigt sich auch in der Darlehensvergabe, die sich 2009 deutlich belebte, weil die Zulagen sofort in die Tilgung fließen können. Zwar ließ das wider Erwarten niedrige Zinsniveau die Nachfrage nach Bauspardarlehen sinken, doch stand diesem Rückgang eine steigende Nachfrage im außerkollektiven Geschäft gegenüber. Bei der LBS West sanken die Bauspardarlehen um 17,5 Prozent auf knapp 550 Millionen Euro. Da die Zuteilungen um 13 Prozent auf knapp 2,5 Milliarden Euro zunahmen, stehen bei der LBS West derzeit 1,7 Milliarden Euro zum kurzfristigen Abruf bereit. Dagegen zogen die Vorfinanzierungen kräftig um 17,5 Prozent auf knapp 200 Millionen Euro an. Davon entfielen 50 Millionen Euro auf Wohn-Riester. Die Zwischenfinanzierungen betragen unverändert 136 Millionen Euro. Bei der LBS Nord nahmen die Vorfinanzierungen von 284,2 auf 460,9 Millionen Euro zu. Das entspricht einem Plus von 56,2 Prozent. Diese verteilen sich auf 13 918 Finanzierungen, 38,1 Prozent mehr als im Jahr zuvor.

Nach dem Abschwung 2009 wollen die beiden Landesbausparkassen für 2010 kräftig Schwung holen. Die LBS West hat sich für dieses Jahr vorgenommen, den Markt zu schlagen und auf das Vorjahresergebnis „noch eine Schippe draufzulegen“. Bereits im Januar 2010 verbuchten die Münsteraner bei den Neuabschlüssen zweistellige Zuwachsraten. Auch die LBS Nord berichtet für Januar 2010 ein Neugeschäftsplus bei der Stückzahl von 5,8 Prozent und bei der Bausparsumme von 14,2 Prozent. Für das Gesamtjahr peilt sie ein Plus von rund sieben Prozent im Netto-Neugeschäft auf 3,7 Milliarden Euro an und will damit auch ihrem mittelfristigen Ziel, einem Marktanteil von 50 bis 55 Prozent in Niedersachsen, ein gutes Stück näher kommen. L.H.