

Schwäbisch Hall rückt enger an die Kreditgenossen

Wie von der DZ Bank angekündigt, ist das Scheitern der Fusionsgespräche zwischen ihrer Tochtergesellschaft DG Hyp und dem genossenschaftlichen Pfandbriefinstitut Münchener Hyp für die Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, Schwäbisch Hall, nicht folgenlos geblieben. Entsprechend hatte der Haller Vorstandsvorsitzende Matthias Metz zum Jahresauftakt nicht nur vorläufige Bilanzzahlen und die Entwicklung des Neugeschäfts in Stuttgart zu verkünden, sondern musste auch strategische Veränderungen in Produktion und Vertrieb erklären. Denn das Bausparinstitut des genossenschaftlichen Finanzverbundes soll als Teil des DZ-Bank-Konzerns künftig das Privatkundengeschäft betreiben, das bisher die DG Hyp lieferte. Verbundpolitisch und vertriebsstrategisch ist dieses Vorhaben jedoch heikel.

Neue Vertriebsstruktur und neue Produkte

Denn vereinbarungsgemäß hat die Bausparkasse von ihr vermittelte erstrangige Immobilienfinanzierungen an die örtliche Genossenschaftsbank weiterzureichen, die ihrerseits entscheidet, den Kredit auf die eigenen Bücher zu nehmen oder an eine Pfandbriefbank im Verbund zu geben. Entsprechend der Neupositionierungen im DZ-Bank-Konzern wird die DG Hyp aber nur noch ihren Bestand an privaten Baufinanzierungen abarbeiten, während Schwäbisch Hall neu akquiriertes Hypothekengeschäft auch auf die eigenen Bücher nehmen kann.

So verkauft Hall jetzt klassische Annuitätendarlehen („Fuchs Baudarlehen“) und versucht über das Angebot von Forward-Darlehen („Fuchs Forward-Darlehen“) bestehende Kredite vor Ende der Zinsbindung zu prolongieren. Darüber hinaus wird unter der Bezeichnung „Fuchs Topzins“ das einstige DG-Hyp-Produkt „Immo-Express“ nachempfunden. Auch Beleihungsausläufe bis 100 Prozent oder sogar darüber hinaus, die von der DG Hyp unter dem Namen „Immo Spezial“ auf eigene Rechnung angeboten wurden, sollen weiterhin dargestellt werden. Da die Bausparkasse jedoch nicht über 80 Prozent des Beleihungswertes finanzieren darf, muss die Genossenschafts-

bank vor Ort die letzte Kreditbranche übernehmen oder ein Partner aus dem Verbund beziehungsweise ein über die Internet-Plattform Planethome gesuchter Bankpartner außerhalb des Verbundes für diesen Zweck gefunden werden.

Seit 2008 hat die Bausparkasse ihren Vertrieb noch stärker der jeweiligen Genossenschaftsbank vor Ort untergeordnet und ihre vor Jahresfrist angekündigten Expansionsbestrebungen zumindest teilweise revidiert. Neben den Genossenschaftsbanken, die etwa die Hälfte des Bauspar-Neugeschäfts akquirieren, steht Schwäbisch-Hall ein eigener Vertriebsapparat mit etwa 4 000 freien Handelsvertretern zur Verfügung. Dieser setzte sich bisher aus dem bankgestützten Außendienst, der aus den Kundenbeständen der jeweiligen Genossenschaftsbank heraus Geschäft generiert, und dem Privatkundenservice (PKS) mit 450 Mitarbeitern, der außerhalb des Verbundes Neukunden gewinnen sollte, zusammen. Doch der Fortbestand des PKS, von dessen Mannschaft zwei Drittel in den ostdeutschen Ländern und ein Drittel in den westdeutschen Ballungszentren tätig sind, war im Verbund nicht mehr gewünscht, wie Vertriebsvorstand Gerhard Hinterberger einräumt. Die mit zwei Außendienst-Organisationen verbundenen Reibungsverluste sollten verringert werden, erklärt der Sprecher des Instituts.

Ohne die Primärbanken geht nichts mehr

Nach der Übernahme von 190 PKS-Handelsvertretern in den bankgestützten Außendienst bezeichnet die Bausparkasse ihre gesamte Beratermannschaft als „integrierten Vertrieb“. Dieser soll vorwiegend aus dem Bestand der Genossenschaftsbanken heraus Geschäft akquirieren und darüber hinaus einen Teil der Kapazitäten auf das Cross-Selling mit Neukunden verwenden. Die Folge: Während die vor zwölf Monaten verkündete Fünf-Jahres-Planung noch den Ausbau des Vertriebsapparates um 1 500 Mitarbeiter – 600 im Stammvertrieb und 900 im PKS – vorsah, wurde die Zielgröße jetzt um 300 Mitarbeiter reduziert. Bis 2012 will die Bausparkasse

etwa 5 000 Personen im Außendienst beschäftigen.

Da gute Verkäufer kaum am Markt „einzukaufen“ sind, will die Bausparkasse ihren Mitarbeiterbedarf vor allem durch die Ausbildung im eigenen Haus sicherstellen.

30 Prozent Marktanteil als Ziel

Ziel des Vertriebsausbaus ist es, bis 2010 den Marktanteil unter allen Bausparkassen auf 30 Prozent zu erhöhen. An diese Wunschmarke kam Schwäbisch Hall im Jahr 2007 nach eigenen Schätzungen bereits bis auf einen Prozentpunkt (gemessen am Bruttoneugeschäft) heran. Mit 872 000 Verträgen und einem Volumen von 27,4 (2006: 28,3) Milliarden Euro ging das vorgelegte Neugeschäft allerdings um 3,2 Prozent zurück. Berücksichtigt man nur die Verträge, bei denen die Abschlussgebühr vollständig eingezahlt ist (Nettoneugeschäft), so belief sich die Bausparsumme auf 26,5 (27,5) Millionen Euro – ein Minus von 3,5 Prozent. Da der gesamte Bausparmarkt jedoch um etwa fünf Prozent schrumpfte, wertet die Bausparkasse des genossenschaftlichen Finanzverbundes ihren Abschluss als positiv. Für die Vermittlung wurden an die Banken Provisionen in Höhe von 246 Millionen Euro und damit etwa so viel wie im Vorjahr gezahlt. Auch eine Bestandsprovision von 20 Millionen Euro ist erneut ausgeschüttet worden.

Dass das Volumen der gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken vermittelten Baufinanzierungen gegenüber dem Vorjahr um 9,4 Prozent auf 9,6 (10,6) Milliarden Euro zurückging, wird vor allem mit dem Einbruch im privaten Wohnungsbau – ausgelöst durch die Abschaffung der Eigenheimzulage, die Mehrwertsteuererhöhung und das Anziehen des Zinsniveaus – begründet. Rund 7,0 Milliarden Euro nahmen die Kreditgenossen in ihre Bücher. Für die Verbundpartner vermittelte Schwäbisch Hall darüber hinaus noch unter der Bezeichnung „Weitere Vorsorge“ Produkte im Wert von 6,2 (5,9) Milliarden Euro (plus 5,0 Prozent). Die Gesamtvertriebsleistung, also das Volumen aller Vertragsabschlüsse in den Segmenten Bausparen, Baufinanzierung und weitere Vorsorge

lag im Jahr 2007 mit 43,2 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau.

Insgesamt erhöhte sich der Vertragsbestand um 3,7 Prozent auf rund 198,0 (190,8) Milliarden Euro. Zugeteilt wurden Verträge in Höhe von 11,1 (8,5) Milliarden Euro, was einem Zuwachs um 30,1 Prozent entspricht. Dass die Auszahlungen von Bauspardarlehen im Berichtsjahr um 33,7 Prozent auf 2,0 (1,5) Milliarden Euro zunahm, sieht die Bausparkasse vor allem als Bestätigung ihrer Tarifgestaltung an.

Die frühzeitige Anpassung der Tarife habe auch dazu beigetragen, dass sich – nach vorläufigen Zahlen – der Zinsüberschuss um 3,3 Prozent auf 937 (907) Millionen Euro erhöhte. Gleichzeitig weitete sich der Provisionssaldo um fünf Millionen Euro oder 2,9 Prozent auf minus 180 (minus 175) Millionen Euro aus. Als Grund wird insbesondere der höhere Anteil von gebührenfreien Tarifen am Neugeschäft genannt. Den Erträgen stand ein um drei Millionen verminderter Verwaltungsaufwand von 356 Millionen Euro gegenüber.

Insgesamt erhöhte sich das Teilbetriebsergebnis um 7,5 Prozent auf 401 (373) Millionen Euro. Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge wird auf 210 (197) Millionen Euro beziffert (plus 6,6 Prozent). An die DZ Bank werden wie im Vorjahr 70 Millionen Euro abgeführt. Die Bausparkasse gibt ihre Eigenkapitalrendite mit 14,9 Prozent an, was in etwa der Zielmarke von 15 Prozent entspricht. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis beträgt 47,7 (50,0) Prozent.

Auslandsgeschäft

Auch von den ausländischen Beteiligungen in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Rumänien und China, die im vergangenen Jahr fast 700 000 (650 000) Bausparverträge über eine Summe von 7,3 (5,9) Milliarden Euro (plus 23,8 Prozent) verkauften, erwartet die Bausparkasse ein Dividende in Höhe von 14 Millionen Euro. Zusammengenommen betreuen die Beteiligungsgesellschaften 3,4 Millionen Kunden mit 3,9 Millionen Bausparverträgen über umgerechnet 37,5 Milliarden Euro.

Zudem wurden Baufinanzierungen mit einem Volumen von 1,7 (1,3) Milliarden

Die Geschäftsentwicklung von Schwäbisch Hall

	2007	2006	Veränderung
	in Millionen Euro		in Prozent
Neuabschlüsse			
Bruttobausparsumme	27 399	28 316	- 3,2
Baufinanzierung	9 576	10 572	- 9,4
Weitere Vorsorge	6 183	5 891	5,0
Bestand			
Bausparverträge (Stück)	197 947	190 844	3,7
Zuteilungen	11 084	8 520	30,1
Auszahlungen (Bauspardarlehen)	2 016	1 508	33,7
Ergebnisentwicklung			
Zinsüberschuss	937	907	3,3
Provisionsüberschuss	- 180	- 175	2,9
Verwaltungsaufwand	356	359	- 0,8
Betriebsergebnis nach Risikovorsorge	210	197	6,6

Quelle: Bausparkasse Schwäbisch Hall

Euro vermittelt, was einem Zuwachs um 24,9 Prozent entspricht. Mit 203 000 (184 000) Verträgen wurden 10,6 Prozent mehr Cross-Selling-Produkte über die ausländischen Bausparkassen verkauft. Hierbei hatte die tschechische CMSS allein für die Union Investment und die R+V Versicherung im Berichtsjahr rund 25 000 Verträge – ein Plus von 80 Prozent – vermittelt. Ab 2008 sollen auch in der Slowakei und in Ungarn im Rahmen des Cross-Selling die Produkte des genossenschaftlichen Finanzverbundes vertrieben werden. Insgesamt verwalten die Beteiligungsbausparkassen einen Vertragsbestand von 37,5 (33,5) Milliarden Euro. Für 2007 wird das Ergebnis vor Steuern für alle Auslandsbeteiligungen zusammen voraussichtlich 86 (71) Millionen Euro betragen. Im China-Geschäft erwartet Schwäbisch Hall für ihre Beteiligung, die Sino-German Bausparkasse in Tianjin, erstmals ein ausgeglichenes Ergebnis. Im Jahr 2007 schloss die chinesische Bausparkasse knapp 20 000 Verträge über umgerechnet 465 Millionen Euro ab.

Processing

Neuerungen hatte Metz hinsichtlich des VR Kreditwerks zu verkünden, an dem die Bausparkasse mit 60 Prozent beteiligt ist. Während die Haller mit den Effizienzgewinnen bei den eigenen Prozessen zufrieden sind, gelang es bisher nicht, mehr als ein Dutzend Genossenschaftsbanken zu einer Auslagerung ihres Processings auf die Kreditfabrik zu bewegen. Unsicherheiten soll es vor allem hinsicht-

lich der Freisetzung von Personal geben. Um dieses Problem zu lösen, ist jetzt die Gründung regionaler Serviceplattformen geplant. Diese übernehmen das Personal und die Kreditabwicklung für mehrere kooperierende Volksbanken und Raiffeisenbanken. Kosteneinsparungen sollen dann sowohl durch Skaleneffekte als auch durch Arbeitsverhältnisse außerhalb des Banktarifvertrags möglich sein. Erste Pilotprojekte laufen bereits.

Ausblick

Für dieses Geschäftsjahr erwartet Schwäbisch Hall einen leichten Rückgang des Bausparneugeschäfts. Als Gründe nennt Metz einerseits die Abgeltungssteuer, die dazu führen wird, dass die Banken ihre Vertriebskapazitäten auf andere Produkte lenken werden, und andererseits die möglichen Änderungen bei der Wohnungsbauprämie. Insbesondere das Vorhaben, die Zweckbindung der staatlichen Förderung von sieben Jahren auf unbestimmte Zeit zu verlängern, wird als Gefahr für das Bausparen angesehen. Eine dauerhafte Pflicht zur wohnwirtschaftlichen Verwendung der Förderung werde vor allem viele Jugendliche von der Vermögensbildung mittels Bausparen abhalten, fürchten die Bausparkassen. Aber auch die abnehmende Neubautätigkeit wirkt sich tendenziell ungünstig auf das Bausparneugeschäft aus. Indessen sieht die Bausparkasse erweiterte Geschäftsperspektiven bei der Modernisierung des Wohnraums. (Red.)