

Unternehmen und Märkte

LBS Baden-Württemberg verliert beim Außendienst

Im wettbewerbsintensiven Bausparmarkt Baden-Württemberg vermittelte die LBS im Geschäftsjahr 2007 brutto 195 000 Bausparverträge über 6,18 Milliarden Euro. Damit ging die Zahl der Neuabschlüsse im Vergleich zum Vorjahr um 2,7 Prozent und die Bausparsumme um 5,5 Prozent zurück. Diese Einbußen beim Neugeschäft begründete der Vorstandsvorsitzende der LBS Baden-Württemberg, Heinz Panter, vor allem mit der ungewöhnlich hohen Fluktuation im Vertrieb im vergangenen Jahr. Zwar konnten die Abgänge ausgeglichen werden, doch bedingt die Einarbeitung der neuen Vertriebsmitarbeiter zunächst Rückgänge im Neugeschäft. Zur Einlösung kamen 184 000 Verträge über 5,76 Milliarden Euro, sodass im Nettoneugeschäft der Marktanteil (nach der Summe) auf 37,0 Prozent stieg. Nach Vertragsanzahl liegt der LBS-Anteil bei 39,7 Prozent.

Zu dem Neugeschäftsergebnis trugen die Sparkassen und die BW Bank 65,8 Prozent bei. Sie schlossen Verträge über ein Abschlussvolumen von insgesamt 4,1 Milliarden Euro ab. Darin enthalten ist das Gemeinschaftsgeschäft mit 950 Millionen Euro, bei dem der LBS-Außendienst im Auftrag der Sparkasse beziehungsweise BW Bank tätig ist. Die rund 500 selbstständigen Handelsvertreter im Auftrag der LBS trugen zum Gesamtgeschäft Verträge über 1,9 Milliarden Euro bei. An die Sparkassen/BW Bank vermittelte der LBS-Außendienst im Rahmen des Cross-Selling 411 Millionen Euro an Krediten.

Mehr als 60 000 Baden-Württemberger schlossen im Geschäftsjahr 2007 erstmals einen Vertrag bei der LBS ab. Mit rund 80 Prozent findet die Mehrzahl der „Erstabschließer“ über die Sparkassen oder BW Bank den Weg zum LBS-Bausparvertrag. Knapp 42 Prozent dieser Kunden sind jünger als 25 Jahre.

Um 40,2 Prozent auf 360 (2006: 256) Millionen Euro erhöhten sich die Auszahlungen von Bauspardarlehen. Dies ist der höchste Wert seit fünf Jahren, und da immer mehr Bausparverträge der neuen LBS-Tarifgeneration mit niedrigeren Darlehenszinsen zur Zuteilung kommen, ist dieser Anstieg nachhaltig, erklärte

Panter. Dabei nahmen zwei Drittel der Bausparer, deren Vertrag zur Zuteilung kam, diesen sofort in Anspruch. Die Vor- und Zwischenfinanzierungen erreichten mit 466 Millionen Euro knapp das Vorjahresniveau (minus 0,2 Prozent).

Die Einzahlungen der LBS-Bausparer sind im Vergleich zum Vorjahr um 8,2 Prozent auf 2,52 Milliarden Euro gesunken. Grund hierfür sind vor allem die rückläufigen Tilgungsbeiträge für Bauspardarlehen durch die in den vergangenen Jahren abgeschmolzenen Bestände. Sie sind um 14,9 Prozent auf 0,69 Milliarden Euro zurückgegangen. Die Spareinzahlungen erreichten im Jahr 2007 1,56 Milliarden Euro, was einem Rückgang um 4,4 Prozent entspricht. Der Geldausgang ist im vergangenen Jahr um 8,8 Prozent auf 2,08 Milliarden Euro gestiegen.

Im Bestand verwaltete die LBS Baden-Württemberg zum Ende des Berichtsjahres 1,69 Millionen Bausparverträge, das sind rund 600 000 Policen beziehungsweise 3,3 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Dennoch stieg durch den höheren Anteil an Finanzierertarifen die Bausparsumme dieser Verträge um ein Prozent auf 43,68 (43,25) Milliarden Euro. Weiter abgeschmolzen sind die außerkollektiven Kreditbestände, die mit knapp drei Milliarden Euro um 6,2 Prozent unter dem Jahr 2006 blieben.

Mit einem Betriebsergebnis von 66,0 (53,7) Millionen Euro übertraf die Bausparkasse den Wert des Vorjahres um 23 Prozent. Grundlage dieser Verbesserung ist vor allem das Wachstum der Bestände an Bauspareinlagen, welches auf den neuen, an das Zinsumfeld angepassten Tarifen Classic F und N basiert. Diese beiden Tarife machen nach der Bausparsumme inzwischen 21 Prozent vom nicht zugeteilten Vertragsbestand aus. Durch die höheren Bauspareinlagen konnten die Fremdmittelbestände deutlich zurückgeführt werden, sodass der Zinsanstieg des Jahres 2007 auf der Aufwandsseite nicht zum Tragen kam.

„Allerdings brauchen wir Teile dieser Erträge in den Folgejahren für die Finanzierung der dann zur Auszahlung anstehenden niederverzinslichen Bauspardarlehen – der Classic N hat einen Nominaldarlehenszins von 1,5 Prozent“, erklärt der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Joachim Peters. Der Zinsüberschuss stieg um 7,2 Prozent auf 198,3 (184,9) Millionen Euro, während sich der

Provisionsaufwand um 3,8 Prozent auf 83,3 (86,8) Millionen Euro ermäßigte.

Weiter reduziert wurde der Verwaltungsaufwand, der 2007 129,9 (136,4) Millionen Euro betrug. Dieser Rückgang um 4,8 Prozent ist den um 8,3 Prozent gesunkenen Personalkosten in Höhe von 74,2 (80,9) Millionen Euro geschuldet, während der Sachaufwand um 0,2 Millionen Euro auf 55,7 Millionen Euro geringfügig zunahm.

Die LBS Baden-Württemberg sieht sich mit ihren Finanzierertarifen im gegenwärtigen Wettbewerbsumfeld gut aufgestellt und rechnet mit weiter zunehmenden Auszahlungen an LBS-Bauspardarlehen in diesem Jahr. Beim Brutto-Neugeschäft erwarten sie einen Anstieg auf 6,7 Milliarden Euro.

LBS Hessen-Thüringen verfehlt Ziele

An deutlichen Worten hatte es die Hela-ba-Konzernspitze nicht mangeln lassen, als sie bei der Bilanzpräsentation ihre Meinung zur Arbeit der eigenen LBS im Jahr 2007 kundgab. Weder mit dem Vertriebsergebnis noch mit dem Ertrag der Bausparkasse zeigte sich der Vorstand zufrieden. Deshalb sei es an der Zeit, die Bausparkasse einem „Fitnessstest“ zu unterziehen, bei dem geprüft werden soll, wie schnell die LBS auf Marktveränderungen reagiert und wie der Vertrieb zielgerichteter unterstützt wird. Denn die für 2007 gesetzten Ziele von fünf Prozent Wachstum im Bausparneugeschäft und 100 Millionen Euro Neuabschlüsse im außerkollektiven Geschäft wurden nicht realisiert und stattdessen auf 2008 vertagt.

Den Grund für das Nichterreichen der eigenen Ziele sucht der seit 1. September 2007 amtierende Sprecher der Geschäftsleitung, Peter Marc Stober, zunächst nicht im eigenen Unternehmen, sondern im gesamtwirtschaftlichen Umfeld. Demnach spiegele „sich die Zurückhaltung der Bevölkerung im gesamten Spar- und Konsumverhalten auch in den Neugeschäftszahlen“ der Bausparbranche insgesamt und seines Hauses im Besonderen wider. Diese Erkenntnis dürfte ihm eine erhöhte Aufmerksamkeit sichern, gilt doch, dass das Einkommen der Haushalte, das nicht für Konsum eingesetzt wurde,

Die Geschäftsentwicklung der Landesbausparkassen in Baden-Württemberg und Hessen-Thüringen

	LBS Baden-Württemberg			LBS Hessen-Thüringen		
	2007	2006	Veränderung	2007	2006	Veränderung
	Millionen Euro		in Prozent	Millionen Euro		in Prozent
Bruttoneugeschäft	6 180	6 540	- 5,5	2 584	2 707	- 4,5
Nettoneugeschäft	5 760	6 140	- 6,2	2 459	2 527	- 2,7
Vertragsbestand	43 680	43 250	1,0	18 224	18 196	0,2
Einzahlungen	2 520	2 750	- 8,4	1 044	1 111	- 6,0
Auszahlungen	2 080	1 920	8,3	1 040	977	6,4
davon Vor- und Zwischenkredite	430	450	- 4,4	74	91	- 18,7
Bilanzsumme	9 060	9 260	- 2,2	4 137	4 212	- 1,8
Betriebsergebnis	66	54	22,2	16	11	45,5

Quellen: LBS Baden-Württemberg, LBS Hessen-Thüringen

der Ersparnis dient und umgekehrt. Wenn das Geld aber weder gespart noch zur Konsumtion eingesetzt wird, wo landet es dann? Vielleicht findet die LBS Hessen-Thüringen darauf neue, überraschende Antworten.

Tatsächlich verfehlte die LBS im Geschäftsjahr 2007 den Vorjahreswert im eingelösten Bausparneugeschäft um 2,7 Prozent und kam auf eine Bausparsumme von 2,46 Milliarden Euro. Davon wurden in Hessen 70 600 Bausparverträge über eine Summe von 1,91 Milliarden Euro eingelöst (minus 2,9 Prozent), während auf Thüringen knapp 30 000 Verträge über 549 Millionen Euro (minus 2,0 Prozent) entfielen. Damit sieht die LBS ihre führende Position in beiden Bundesländern verteidigt. Nach der Stückzahl der eingelösten Verträge errechnet sie ihren Marktanteil in Hessen auf 32,3 Prozent (2006: 31,1 Prozent) und in Thüringen auf 35,6 Prozent (plus zwei Prozentpunkte). Damit liegt sie unter dem Bundesdurchschnitt der LBS von 39,9 Prozent im Nettoneugeschäft. Mit 1,9 Milliarden Euro hatten die Sparkassen (über 1 700 Filialen) erneut den Großteil der Neuabschlüsse getätigt, sodass ihr Anteil am LBS-Vertrieb in Hessen und Thüringen mit 77,0 Prozent nur geringfügig unter dem Vorjahreswert von 77,3 Prozent lag. Der bausparkassen-eigene Außendienst (149 Mitarbeiter in 43 Finanzcentern) legte dementsprechend leicht zu. An die Sparkassen wurden von der LBS Finanzierungen in Höhe von 110 Millionen Euro vermittelt.

Mit 200 Millionen Euro ausgezahlter Bauspardarlehen betrug die Steigerung gegenüber dem Vorjahr 21,5 Prozent.

Allerdings reduzierte sich das außerkollektive Geschäft aufgrund des intensiven Wettbewerbs mit Direktbanken und privaten Bausparkassen um 18,6 Prozent von 91 Millionen Euro auf 74 Millionen Euro. Insgesamt zahlte die Bausparkasse etwa 190 Millionen Euro an Darlehen aus, was einem Anstieg um mehr als 14 Prozent entspricht. Einschließlich der Guthaben beliefen sich die Auszahlungen an Bausparer auf 1 040 (977) Millionen Euro – ein Plus von 6,4 Prozent.

Die Einzahlungen ins Kollektiv sanken um sechs Prozent auf 1,044 (2006: 1 111) Milliarden Euro. Mit 4,137 (4,282) Milliarden Euro blieb die Bilanzsumme um 1,8 Prozent hinter dem Vorjahreswert zurück.

In der Gewinn- und Verlustrechnung weist die Bausparkasse für 2007 nur einen ausgeglichenen Saldo aus Provisonerträgen und -aufwendungen aus, nachdem im Vorjahr noch ein Plus von 33,8 Millionen erzielt wurde. Im Gegensatz dazu stieg der Zinsüberschuss um 4,1 Millionen Euro beziehungsweise 2,3 Prozent auf 181,1 Millionen Euro. Den Erträgen standen Verwaltungsaufwendungen in Höhe von 54,6 (61,1) Millionen Euro gegenüber, deren Rückgang vor allem den um 4,9 Millionen Euro gesunkenen Aufwendungen für die Altersvorsorge zuzuschreiben ist. Die Sachkosten blieben nahezu konstant. Insgesamt erhöhte sich das Betriebsergebnis vor Bewertungsänderungen um 42,5 Prozent auf 16,1 (11,3) Millionen Euro.

Zur Verbesserung der „Fitness“ in Vertrieb und Ertrag straffte die LBS Hessen-

Thüringen zum 1. September 2007 zunächst ihr Produktangebot. Statt der bis dahin geltenden sieben Tarife werden seit der Novellierung nur noch vier Varianten angeboten. Gleichzeitig wurde im Vertrieb höher verzinsten Bauspartarife die „Notbremse“ gezogen. Lediglich ein Prozent der Neuabschlüsse sind noch sogenannte Renditetarife, während sie in den Vorjahren etwa ein Viertel des Neugeschäfts ausmachten. Auch im Bestand von 3,19 Milliarden Euro entfallen noch 25,8 Prozent der Verträge auf die Hochzinsvarianten.

Darüber hinaus soll die Vertriebskraft der LBS durch eine Verstärkung der vertriebsunterstützenden Maßnahmen und eine bessere Betreuung der Sparkassen und Außendienstmitarbeiter erhöht werden. Ziel der Bausparkasse ist es, innerhalb der kommenden drei Jahre in Hessen und Thüringen an den Marktanteil der LBS auf Bundesebene heranzukommen. Derzeit erfolgt der Bausparvertrieb bei 46 der 50 Sparkassen in Hessen und Thüringen ausschließlich über den Bankschalter. Hier sieht die LBS für den eigenen Außendienst noch Ausbaupotenzial, in dem sie die Präsenz mit eigenem Personal in den Sparkassen erweitern möchte. Die Kundenakquisition außerhalb der Sparkassen soll dagegen auf weiterhin niedrigem Niveau bleiben.

Hinsichtlich der Effizienz will die Bausparkasse ihre internen Prozesse verbessern. Hierzu sollen vor allem die Durchlauf- und Bearbeitungszeiten optimiert werden. Handlungsbedarf sieht Stober zum Beispiel bei der Verschlinkung der Kreditvergabe. An eine Kreditfabrik oder die Auslagerung der Vertragsbearbeitung an eine andere LBS ist dabei nicht gedacht. Für die Bearbeitung des gewerblichen Kreditgeschäfts wird derzeit eine Expertengruppe installiert.

Insgesamt sieht die LBS Hessen-Thüringen einem „aussichtsreichen“ Bausparjahrgang 2008 entgegen, demnach die Entwicklung im ersten Quartal erwarten lässt, dass die gesteckten Vertriebsziele erreicht werden. Noch nicht quantifizieren ließen sich die Auswirkungen des Eigentumrentengesetzes, das voraussichtlich im 3. Quartal dieses Jahres verabschiedet wird. Dann will auch die Bausparkasse mit einem entsprechenden Riesterprodukt am Markt sein, das derzeit erarbeitet und mit dessen Zertifizierung im November 2008 gerechnet wird. ■