

Unternehmen und Märkte

LBS Bayern frohlockt

„Uns gehts guad!“ Ein solch enthusiastischer Ausruf aus einem immobilienfinanzierenden Unternehmen ist dieser Tage wahrlich höchst selten zu hören. Und um keine Missverständnisse aufkommen zu lassen, ergänzt Franz Wirnhier, seines Zeichens Sprecher der Geschäftsleitung bei der LBS Bayern, dass er sich mit dieser wirtschaftlichen Lagebeschreibung selbstverständlich nur auf die LBS im Allgemeinen und die Landesbausparkasse des Freistaates im Besonderen beziehe.

Auf Basis der Neugeschäftszahlen bis Anfang Dezember haben die Hochrechnungen der zur Bayerischen Landesbank gehörenden LBS ergeben, dass für das Gesamtjahr 2008 von rund 260 000 abgeschlossenen Bausparverträgen über eine Bausparsumme von 7,2 Milliarden Euro ausgegangen wird. Bestätigen sich diese Zahlen, so wurde das Brutto-Neugeschäft des Jahres 2007 um 4,4 Prozent bei den Verträgen (222 000 Abschlüsse) und um 1,3 Prozent bei der Summe (6,6 Milliarden Euro) übertroffen. Damit erreicht die LBS in Bayern bezogen auf die Stückzahl beziehungsweise die Bausparsumme einen Marktanteil von 43 respektive 38 Prozent. Die Marktführerschaft sei damit auch 2008 verteidigt worden, frohlockt die Geschäftsleitung des Instituts.

Mit ihrer überschwänglichen Begeisterung sind die Münchener jedoch nicht allein. Auch andere Bausparkassen haben bereits in den ersten sechs beziehungsweise neun Monate des Jahres 2008 deutliche Neugeschäftszuwächse verzeichnet. Die jüngsten vorläufigen Zahlen der LBS Bayern sind damit ein weiterer Stimmungsindikator für die gesamte Bausparbranche. Und diese präsentiert sich derzeit ausgesprochen frohgemut, während fast alle übrigen Zweige der (Finanz-)Wirtschaft schluchzen. Die Freude ist vor allem darin begründet, dass das Neugeschäft 2008 – maßgeblich dank einer politisch induzierten Sonderkonjunktur – deutlich über den Erwartungen lag.

Angesichts der Einführung der Abgeltungssteuer zum Jahresbeginn 2009 hatte sich die Bausparbranche schon darauf eingestellt, dass sich ihre Vertriebspartner in der zweiten Jahreshälfte 2008 vor allem auf den Absatz von Aktien-, Dach- und Immobilienfonds konzentrieren würden. Die sich weiter

Geschäftsentwicklung der LBS Bayern 2008 (Hochrechnung)

	2008	2007	Veränderung
	(in Millionen Euro)		in Prozent
Brutto-Neugeschäft			
Verträge (Stückzahl)	260 000	249 054	4,4
Bausparsumme	7 200	7 109	1,3
Auszahlungen	2 240	1 956	14,5
zugeteilte Bausparguthaben	1 200	1 018	17,9
Bauspardarlehen	670	567	18,2
Vor- und Zwischenfinanzierungen	370	371	- 0,3
Zuteilungen (Bausparsumme)	2 300	2 030	13,3
Darlehensbestand	4 773	4 606	3,6

Quelle: LBS Bayern

verschärfende Finanzmarktkrise, wegbrechende Aktienkurse, Spekulationskapriolen an den Börsen und letztlich auch die Schließungen Offener Immobilienfonds machten diese Produkte jedoch weitgehend unverkäuflich. Was lag da für die unterbeschäftigten Vermittler näher, als das zu verkaufen, was von alledem nahezu unberührt geblieben scheint: Bausparen.

Zusätzlich befeuert wurde der Absatz durch die bereits seit Ende 2007 diskutierte Verschärfung der Zweckbindung für die Wohnungsbauprämie. Demnach ist die Förderung für Bausparer, die bei Vertragsabschluss älter als 25 Jahre sind, nicht mehr auf sieben Jahre zweckgebunden, sondern unbegrenzt. Wer also noch dieses Jahr einen Bausparvertrag abschließt, kann auch nach Ablauf der Bindungsfrist die Förderung für jeden beliebigen Zweck nutzen. Dieses Argument hat nach Angaben der LBS vor allem den Abschluss von Folgeverträgen erheblich gesteigert.

Weitere Impulse erhielt der Bausparabsatz von der Eigenheim-Rente. Hierfür hat die LBS Bayern (wie die anderen Landesbausparkassen) basierend auf den bestehenden Tarifmodellen Produkte entwickelt, die den Zertifizierungskriterien für Wohn-Riester entsprechen. Bereits seit Jahresmitte verkaufte das Institut Optionsprodukte, die nach Erteilung des Zertifikats am 1. November 2008 entsprechend umgestellt wurden. So beziffern die Münchener ihr Riester-Neugeschäft auf immerhin 8 000 Verträge. Für die Zukunft erwartet die LBS Bayern, dass ein signifikanter Teil ihres Neugeschäfts auf Riester-Verträge entfallen wird. Dieses werde klassische Verträge zwar teilweise kompensieren, langfristig geht die Bausparkasse jedoch von

einem Anstieg des Abschlussvolumens aus. Dabei erwartet das Institut auch, über die Eigenheimrente eine neue Zielgruppe für das Bausparen zu erschließen: die Besserverdienenden. Denn im Gegensatz zu den sogenannten Schwellenhaushalten würden gerade bei dieser Klientel die Steuervorteile von Wohn-Riester als Absatzargument besonders gut ziehen.

Wichtigster Vertriebsweg waren 2008 erneut die 75 bayerischen Sparkassen, die mit ihren insgesamt 14 000 Mitarbeitern rund sechs Milliarden Euro Neugeschäft abschlossen. Darüber hinaus verfügt die Bausparkasse über einen eigenen Außendienst mit 300 freien Handelsvertretern, der in den kommenden drei Jahren auf 370 Mitarbeiter ausgeweitet werden soll. Daneben vermitteln 75 Immobilienmakler die Produkte der LBS. Auch diesen Vertriebskanal will die Bausparkasse künftig auf 100 Personen ausbauen. Zusammen vermittelten der eigene Außendienst und die Makler ein Brutto-Neugeschäft in Höhe von einer Milliarde Euro. Zudem unterstützen 45 Handelsvertreter der LBS die Sparkassen vor Ort. Diese will die LBS auf 100 aufstocken. Über diesen sparkassennahen Vertrieb wurde 2008 ein Neugeschäft in Höhe von 190 Millionen Euro akquiriert.

Als besonders erfreulich bezeichnete die LBS die Entwicklung der Auszahlungen bei den Bauspardarlehen, die von 567 Millionen Euro im Vorjahr um 18,2 Prozent auf 670 Millionen Euro im Jahr 2008 stiegen. Dagegen verlangsamte sich der Rückgang bei den Vor- und Zwischenfinanzierungen auf 0,3 Prozent auf 370 (380) Millionen Euro. Die zugeteilten Bausparguthaben nahmen um 17,9 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro zu. Damit erhöhten sich die Kapitalauszahlungen insgesamt um 14,5 Prozent auf 2,24

(1,95) Milliarden Euro. Durch das Wachstum im Darlehensgeschäft wird es dem Institut gelingen den Darlehensbestand voraussichtlich von 4,604 auf 4,773 Milliarden Euro anzuheben. Damit liegt das Verhältnis von Bauspardarlehen zu Bausparguthaben im Bestand nach Angaben der LBS Bayern bei etwa 25 Prozent. Unter Hinzunahme der Vor- und Zwischenfinanzierungen errechnet das Institut eine Quote von 55 Prozent.

Die seit zwei Jahren wieder zunehmenden Kreditbestände wirkten sich auch auf den Zinsüberschuss aus, der sich gegenüber dem Vorjahr voraussichtlich um etwa 17 Millionen Euro auf rund 200 Millionen Euro erhöht hat. Bei den Provisionen machen sich – künftig sogar noch stärker – die Vorgaben für Riester-Verträge bemerkbar. Denn während die Abschlussgebühr für klassische Bausparverträge in Höhe von einem Prozent der Bausparsumme zu Beginn der Vertragslaufzeit anfielen, müssen sie bei Riester-Bausparverträgen auf fünf Jahre verteilt werden. Da die daraus zu zahlende Vertriebsprovision jedoch bei Vertragsabschluss an den Vermittler gezahlt wird, entsteht eine GuV-Position, deren Höhe die Bausparkasse jedoch vor dem geprüften Jahresabschluss 2008 noch nicht beziffern wollte. Um den zusätzlichen, mit der Verwaltung der Wohn-Riester-Konten verbundenen Aufwand zu decken, wird für die Riesterverträge eine Kontoführungsgebühr erhoben.

Trotz der Investitionen – vor allem in die Einführung der Riester-Produkte – erwartet die Bausparkasse ein auf 74,5 Millionen Euro verbessertes Betriebsergebnis vor Risikovorsorge. Dies wären 1,6 Prozent beziehungsweise 1,2 Millionen Euro mehr als im Jahr 2007.

Über die weitere Zukunft der Landesbausparkasse in Bayern wollte sich die Geschäftsleitung nicht äußern. Vorerst bringe der vom Freistaat Bayern und den Sparkassen gewährte Schirm über zehn Milliarden Euro für die Bayerische Landesbank etwas mehr Ruhe in den Konzern.

Für 2009 erwartet die Geschäftsleitung ein Neugesäftsvolumen auf Vorjahresniveau. Davon sollen etwa 15 bis 20 Prozent Riester-geförderte Bausparverträge sein. Etwa 30 Prozent der Neuverträge sollen mit jungen Bausparern unter 25 Jahren abgeschlossen werden.

W&W: Hohe Zuwächse im Bausparen

Die Wüstenrot & Württembergische AG (W&W), Stuttgart, beziffert ihren Konzernüberschuss für die ersten neun Monate des Jahres 2008 mit 90,5 Millionen Euro. Gegenüber dem um außerordentliche Effekte – die Auflösung der Rückstellung für das Spruchverfahren in Höhe von 50,8 Millionen Euro sowie der Verkauf der Erasmus Versicherungsgruppe in Höhe von 16,8 Millionen Euro – bereinigten Vergleichswert des Vorjahres in Höhe von 112,5 Millionen Euro bedeutet das einen Rückgang um immerhin 19,6 Prozent. Der Verwaltungsaufwand sank im Konzern von 773,6 Millionen Euro auf 759,3 Millionen Euro.

Hohe Zuwächse im Neugesäft verbuchte vor allem die Bausparkasse. Deutlich stärker als in der Branche erhöhte sich das Bruttoneugesäft nach Bausparsumme um 28,3 Prozent von 5,8 auf 7,5 Milliarden Euro. Dass sich das eingelöste Neugesäft nach Bausparsumme um 22,5 Prozent von 4,9 auf 6,0 Milliarden Euro erhöhte, führt das Unternehmen auf die Restrukturierung und Erneuerung im Vertrieb zurück. Der Verwaltungsaufwand hat sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2008 um 0,6 Prozent auf 238,3 (239,7) Millionen Euro verbessert. Der niedrigere durchschnittliche Personalbestand macht sich in einem Rückgang der Personalaufwendungen bemerkbar. Dagegen kam es durch höhere Aufwendungen für Marketing und Werbung zu einer Steigerung im Sachaufwand. Der Segmentüberschuss hat sich mit 41,2 Millionen Euro nach 22,8 Millionen Euro im Vorjahr deutlich erhöht.

Auch im Baukreditneugesäft (einschließlich Prolongationen) erreichte die Gruppe im Berichtszeitraum einen Anstieg um 21,9 Prozent auf 1 533,6 Millio-

nen Euro, nach 1 257,6 Millionen Euro im Vorjahr. Hierzu trug das Prolongationsvolumen mit 774,2 Millionen Euro und das reine Kreditneugesäft mit 759,4 Millionen Euro bei. Zusammen mit dem Segment Bausparen stieg das Kreditneugesäft addiert um 508,5 Millionen Euro beziehungsweise 20 Prozent auf 3 046,8 (2 538,3) Millionen Euro. Der Verwaltungsaufwand des Segments sank um 5,4 Millionen Euro auf 64,5 Millionen Euro. Das Segment Bankgeschäft schließt zum 30. September 2008 mit einem Überschuss von 6,1 Millionen Euro, nach 15,7 Millionen Euro im Vorjahresvergleichszeitraum.

Der Neuzugang bei den Personenversicherungen der W&W-Gruppe erhöhte sich, branchenüblich gemessen am Annual Premium Equivalent, in den ersten neun Monaten des Jahres 2008 um 1,9 Prozent auf 163,9 Millionen Euro. In der Kompositversicherung macht sich der Verdrängungswettbewerb besonders bemerkbar, sodass das Neugesäft gemessen am anteiligen Jahresbestandsbeitrag mit 125,7 Millionen Euro um 6,2 Prozent hinter dem Vorjahreswert zurückliegt. Der Gesamtumsatz an eigenen Fonds und Drittfonds, über die Vertriebswege der W&W-Gruppe, liegt mit 296,1 Millionen Euro um 2,7 Prozent hinter dem Vorjahreswert zurück.

Im Ausblick auf das Gesamtjahr geht der Konzern davon aus, die angestrebten Effizienzverbesserungen für 2008 zu übertreffen und im Bauspargeschäft deutliche Marktanteilsgewinne zu verbuchen. Gleichwohl werden auch ergebnisbelastende Abschreibungen auf Kapitalanlagen erwartet. Eine Prognose für den Jahresgewinn 2008 wagt der Konzern aufgrund der großen Volatilität an den Finanzmärkten nicht abzugeben. Gleichwohl rechnet die Gruppe für 2009, dass die anvisierte Eigenkapitalrendite nach Steuern von neun Prozent erreicht wird.

Aus dem Zwischenbericht der W&W-Gruppe (nach IFRS)

Gewinn- und Verlustrechnung	1.1. bis 30.9. 2008	1.1. bis 30.9. 2007
	(in Millionen Euro)	
Eingelöstes Bausparneugesäft	6 000,0	4 900,0
Finanzergebnis (nach Risikovorsorge)	402,3	1 250,7
Verdiente Beiträge (netto)	2 741,7	2 865,2
Leistungen aus Versicherungsverträgen (netto)	2 106,3	2 969,8
Konzernergebnis aus fortzuführenden Unternehmensteilen vor Steuern	91,0	200,8
Konzernüberschuss	90,5	180,1