

Im Blickfeld

Bausparkassen mit Aufwind im Neugeschäft

Gewöhnlich bieten die Halbjahres-Pressekonferenzen der Bausparkassen wenig Spektakuläres. Dies bestätige, so werden die Bausparfreunde unterstreichen, wie solide, wie konservativ, wie verlässlich das Geschäft mit dem Bausparen nun einmal ist. Die Kapitalmarktnäheren werden anmerken, dass die Institute gewöhnlich nur dann einladen, wenn sie Zahlen von unzweifelhaftem Erfolg vorzuweisen haben. Wollte man aus der Taktfrequenz der Presseinformationen und Präsentationen ein betriebswirtschaftliches Stimmungsbild der Branche zeichnen, so gäbe es viel Licht, aber auch so manchen Schatten.

Wollte man bei diesem Bild bleiben, dann gehört die LBS Baden-Württemberg sicherlich zu den Bausparkassen mit hoher Strahlkraft. Einen wesentlichen Anteil daran hatte ihr langjähriger Vorstandsvorsitzender Heinz Panter, der am 31. August 2010 nicht nur seinen 60. Geburtstag feiert, sondern auch seinen letzten Arbeitstag absolviert. So war die Verkündung des Halbjahresergebnisses mehr als die Vorstellung des Zahlenwerks, es war auch das Resümee eines beruflichen Lebenswerks, das an Herausforderungen nicht arm war. Dazu gehören vor allem zwei gelungene Fusionen. Zunächst führte er zwei Sparkassen und anschließend zwei Landesbausparkassen zusammen.

Wie vorteilhaft die Konsolidierung der Landesbausparkassen in Baden-Württemberg war, zeigen unter anderem die aktuellen Neugeschäftszahlen. So vermittelte die LBS Baden-Württemberg im ersten Halbjahr 2010 mit knapp 99 900 Bausparverträgen 15 Prozent mehr Abschlüsse. Deren Bausparsumme lag mit 3,35 Milliarden Euro um 10,9 Prozent über dem Vergleichszeitraum 2009 und war damit das zweitbeste Halbjahr in der Geschichte der LBS.

So schaffte es das Institut, seinen Marktanteil weiter auszubauen: gemessen an der Stückzahl von 37,1 auf 39,4 Prozent und der Bausparsumme von 36,5 auf 37,7 Prozent. Damit ist es der LBS gelungen, stärker als die Wettbewerber am erneuten Aufschwung des Bausparkmarktes teilzuhaben, nachdem

dieser 2009 politisch verursacht massiv eingebrochen war.

Erwartungsgemäß haben die Sparkassen und die BW-Bank mit insgesamt 1,74 Milliarden Euro – eine Steigerung um 21,8 Prozent – den Löwenanteil des Neugeschäfts vermittelt. Der LBS-eigene Außendienst lieferte Verträge über 871 Millionen Euro und hat zudem im Rahmen des Gemeinschaftsgeschäfts Verträge über 612 Millionen Euro im Auftrag der Sparkassen beziehungsweise der BW-Bank abgeschlossen. Besonderes Gewicht hat die LBS auf die Vermittlung von Wohn-Riester gelegt.

Knapp 15 000 neue Verträge mit einer Bausparsumme von 610,7 Millionen Euro wurden in der ersten Jahreshälfte 2010 abgesetzt. Dabei machte es sich offensichtlich bezahlt, dass die LBS die Vertriebsmitarbeiter der Sparkassen in den beiden zurückliegenden Jahren intensiv zum Thema Wohn-Riester schulte. Denn Sparkassen und BW-Bank steigerten ihren Neugeschäftsanteil bei Altersvorsorge-Bausparverträgen von 32,9 auf 46 Prozent. Allein im ersten Quartal 2010 wurden mehr als die Hälfte aller Riester-Abschlüsse innerhalb der baden-württembergischen Sparkassen-Finanzgruppe in Form von LBS-Eigenheimrenten getätigt.

Aufgrund des gegenüber dem Marktzins aktuell ungünstigeren Darlehenszinses der zuteilungsfähigen Bausparverträge sanken die Auszahlungen der Bauspardarlehen um 17,2 Prozent auf 0,15 Milliarden. Teilweise kompensiert wurde dieser Rückgang durch den Anstieg der Vor- und Zwischenfinanzierungen um 6,1 Prozent auf 0,34 Milliarden Euro. Dadurch ermäßigten sich die Kreditauszahlungen nur um 1,6 Prozent auf 0,51 Milliarden Euro. Diese Entwicklung wird vom Vorstandsvorsitzenden jedoch durchaus positiv gewertet. So zeige das lebhafteste Kreditgeschäft, dass die Wohnimmobilie als Vermögensanlage nach den Verwerfungen an den Kapitalmärkten wieder stärker in das Bewusstsein der Deutschen gerückt ist. Angesichts der positiven Konjunktursignale erwartet Panter deshalb eine Fortsetzung der bisherigen Geschäftsentwicklung.

Panter übergibt seinem Nachfolger auf dem Posten des Vorstandsvorsitzenden der LBS Baden-Württemberg, Tilmann Hesselbarth, damit ein wohlgeordnetes und gut aufgestelltes Haus. Dennoch

bleiben genügend Herausforderungen. Vor allem macht sich der künftige Vorstandsvorsitzende, der am 1. September das Ruder übernimmt, Gedanken über das Bausparen in einer älter werdenden Gesellschaft und in einem vom Strukturwandel betroffenen Wohnungsmarkt. Während er hinsichtlich des internetbasierten Vertriebs von Bausparverträgen noch Diskussionsbedarf sieht, erkennt er in der Finanzierung von Pflege und Bildung mittels privater Vorsorge bislang noch unerschlossene Geschäftsfelder, in denen das Wissen der Bausparkassen genutzt werden könnte.

Eine Herausforderung, der sich die LBS auch in Baden-Württemberg weiterhin stellen muss, ist der Wettbewerb. So punktete auch die zum genossenschaftlichen Finanzverbund gehörende Bausparkasse Schwäbisch Hall im 1. Halbjahr 2010 mit einem deutlichen Neugeschäftsplus. 450 000 Bausparverträge mit einer Bausparsumme von 14 Milliarden Euro bedeuten einen Zuwachs von 16,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Zwar gelang es der größten Einzelbausparkasse, die Wohn-Riester-Abschlüsse um 46,4 Prozent zu steigern, doch bedeuten die gut 53 000 Verträge lediglich einen Anteil von 11,8 Prozent am gesamten Neugeschäft – deutlich weniger als beispielsweise die LBS in Baden-Württemberg erreicht.

Umso deutlicher möchte der Schwäbisch-Hall-Chef Matthias Metz herausgestellt wissen, dass sein Haus im Baufinanzierungsgeschäft entgegen dem Markttrend im 1. Halbjahr um 10,1 Prozent auf 7,3 Milliarden Euro zulegte. Allerdings zählen hierzu nicht nur die Bauspardarlehen, Sofortfinanzierungen, Zwischenkredite und Annuitätendarlehen der Bausparkasse, sondern auch Immobilienfinanzierungen, die durch den Haller Außendienst an genossenschaftliche Banken und Kooperationspartner vermittelt werden.

Für das zweite Halbjahr rechnet Schwäbisch Hall mit einer Fortsetzung des Wachstums. Dabei werden einerseits im Wohnungsneubau Potenziale gesehen, denn 2009 wurde mit 159 000 Wohnungsfertigstellungen der niedrigste Stand seit Bestehen der Bundesrepublik erreicht. Andererseits stimmt Metz mit Panter darin überein, dass der zunehmende Investitionsbedarf in die Modernisierung, die energetische Sanierung und den altersgerechten Umbau des Wohnungsbestandes gewaltige Potenziale für die Bausparkassen birgt, die es zu erschließen und zu nutzen gilt. L.H.