

Jahresbericht 2007



*Sparkassen sind die wesentlichen Träger der deutschen Finanzierungskultur
rund um die selbstgenutzte Wohnimmobilie.
Bausparen ist unverzichtbarer Teil dieses stabilen
und sicheren Systems.
Sparkassen und Bausparkassen dienen damit der res publica.*

Titel (v. l.): Kerstin Knauer, Privatkundenberaterin der Sparkasse Mittelthüringen;
Andrea Zachariae, stellvertretende Filialleiterin der Rhön-Rennsteig-Sparkasse;
Karl-Heinz Sehnert, Verbundbeauftragter der Sparkasse Dieburg; Reinhold Wintermeyer,
stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Oberhessen.

■ *Beständig und sicher*

Je härter der Wettbewerb, desto wichtiger wird für den S-Finanzverbund das Ankerprodukt Bausparen. Das gilt besonders für die Sparkassen. Denn Bausparen hat gerade dort seine größten Stärken, wo der Wettbewerb greift: beim Kampf um den Kunden und bei der Stabilität der Erträge. LBS-Bausparer finanzieren größtenteils bei ihrer Sparkasse, aber auch im Passivgeschäft sind sie überdurchschnittlich gute Kunden.



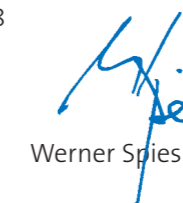
Die Ausweitung der Riester-Förderung auf die selbstgenutzte Wohnimmobilie gibt dem Bausparen zusätzliche Impulse. Es wird möglich, Altersvorsorge-Zulagen und Steuervorteile für die Finanzierung von Wohneigentum und das Bausparen in Anspruch zu nehmen. Dies ist der richtige Schritt zur Gleichstellung einer von vielen Menschen präferierten Vorsorgeform.

Dem S-Finanzverbund eröffnet diese Weichenstellung zusätzliche Marktchancen. Um gemeinsam mit den Sparkassen die Potenziale bestmöglich nutzen zu können, optimiert die LBS Hessen-Thüringen ihr Geschäftsmodell und ihre Organisation. Der Schwerpunkt liegt neben der nachhaltigen Stärkung von Ertrags- und Vertriebskraft auf effizienten Betriebsabläufen und guten Produkten. Unsere 2007 eingeführte neue Tarifgeneration ist auf das aktuelle Kapitalmarktumfeld, vor allem aber auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten. Wir werden 2008 unser Angebot um ein überzeugendes Produkt zur „Eigenheimrente“ ergänzen.

In einer Zeit großer Turbulenzen an den Finanzmärkten bewährt sich die Solidität des Bausparens. Unser unternehmerischer Ehrgeiz will Menschen zum Eigenheim verhelfen – beständig und sicher.

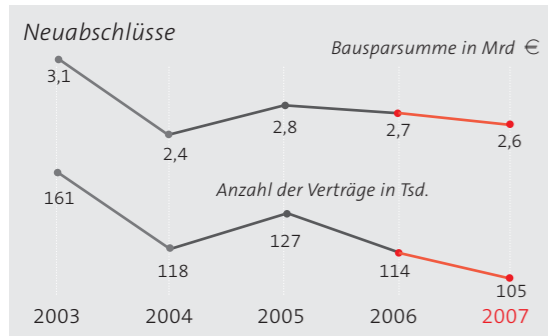
Erfurt/Offenbach, im Mai 2008


Peter Stober


Werner Spies

■ **Neugeschäft**

2007 war für die Bausparbranche ein schwieriges Jahr. Das Neugeschäft der LBS Hessen-Thüringen lag etwas über dem Branchendurchschnitt, das Niveau der vergangenen Jahre konnten wir jedoch nicht erreichen. Wir schlossen 104.555 neue Verträge

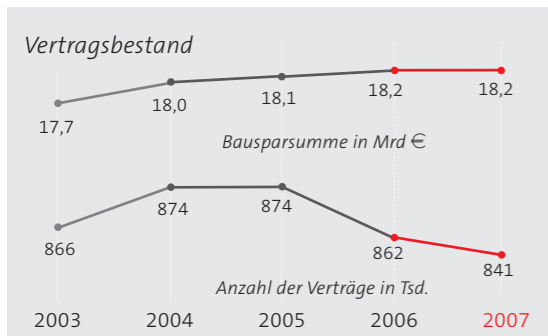


(2006: 113.655) über eine Bausparsumme von 2,6 Mrd € brutto (2006: 2,7 Mrd €) ab.

Das Netto-Neugeschäft belief sich auf 2,46 Mrd € Bausparsumme (2006: 2,53 Mrd €), das waren 2,7 % weniger als 2006. Eingelöst wurden 100.615 Verträge gegenüber 109.767 Verträgen im Vorjahr

(-8,3 %). Die durchschnittliche Bausparsumme konnten wir erneut steigern, und zwar um 6,2 % auf 24.442 €. Die LBS Hessen-Thüringen gewann im Berichtsjahr 42.000 neue Kunden; 36,3 % von ihnen waren jünger als 25.

In Hessen erreichte das Neugeschäft 1,91 Mrd € (-2,9 %). Die Zahl neuer Bausparverträge reduzierte sich um 9,7 % auf 70.639. In Thüringen wurden 29.976 Verträge (-5,0 %) über eine Bausparsumme



von 549 Mio € (-2,0 %) neu abgeschlossen. Die durchschnittliche Bausparsumme stieg in Hessen um 7,5 % auf 27.046 €, in Thüringen um 3,2 % auf 18.308 €. Insgesamt konnte die LBS Hessen-Thüringen ihre Position im Wettbewerb stärken. Auf die Zahl der Verträge im Neugeschäft bezogen kletterte der Marktanteil 2007 in Thüringen auf 35,6 % (Vorjahr: 33,6 %), in

Hessen auf 32,3 % (Vorjahr: 31,1 %). Der Vermittlungsanteil der Sparkassen am Netto-Neugeschäft blieb auf hohem Niveau; in Hessen betrug er 76,3 % (Vorjahr: 76,6 %), in Thüringen 79,3 % (Vorjahr: 79,7 %).

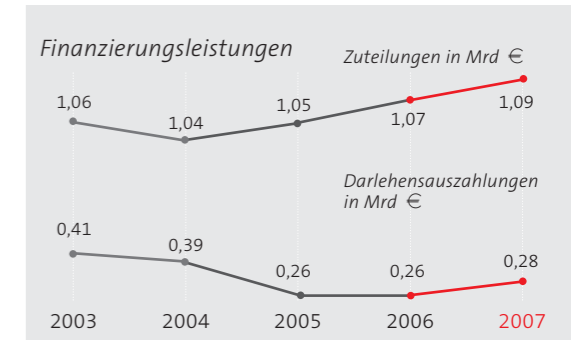
■ **Vertragsbestand und Geldeingang**

Der Bausparbestand erhöhte sich im Berichtsjahr um 28 Mio € (+0,2 %) auf 18,2 Mrd €. Insgesamt betreuten wir 841.088 Verträge, davon 603.647 in Hessen und 237.441 in Thüringen. 2007 flossen der LBS Hessen-Thüringen 1,1 Mrd € zu, das waren 5,1 % weniger als

im Vorjahr. Auf Spargelder einschließlich Wohnungsbauprämie und Zinsen entfielen 666 Mio € (-3,7 %), auf vermögenswirksame Leistungen 117 Mio € (-0,7 %).

■ **Kreditgeschäft**

Im Berichtsjahr teilte die LBS Hessen-Thüringen 55.374 Verträge über eine Bausparsumme von 1,1 Mrd € (+1,9 %) zu. Die ausgezahlten Kollektivmittel stiegen um 9,1 % auf 965 Mio €. Vor- und Zwischenfinanzierungen verminderten sich dagegen um 18,6 % auf 76 Mio €. Unser Darlehens- und Kreditbestand sank auf 1,4 Mrd € (-7,1 %). Auf zunehmendes Interesse stieß die besonders kundenfreundliche Kreditbewilligung und -abwicklung unserer Darlehen durch die Sparkassen („Finanzierung aus einer Hand“); ihr Anteil an den gesamten Finanzierungen machte 63,4 % aus, das war ein Plus von 9,6 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr.



■ **Bilanzsumme und Ergebnis**

Die Bilanzsumme der LBS Hessen-Thüringen betrug zum Ende des Geschäftsjahres 4,1 Mrd € (-1,8 %). Das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge und Bewertungen legte um 4,8 Mio € bzw. 42,5 % auf 16,1 Mio € zu. Der Anstieg resultierte vor allem aus einem höheren Zinsüberschuss und geringeren Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen. Als Jahresüberschuss verbuchten wir 6,4 Mio € (Vorjahr: 1,0 Mio €).

■ **Ausblick**

Die LBS Hessen-Thüringen strukturiert sich neu, um sich dem intensiven Wettbewerb zu stellen. Mit innovativen Produkten und exzellentem Service wollen wir unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken und weitere Marktanteile gewinnen. Die Kombination von Vertriebserfolg und effizienten Betriebsabläufen soll unsere Ertragskraft signifikant erhöhen. Nicht zuletzt von der Einbindung des Bausparens in die geförderte private Altersvorsorge erwarten wir eine Belebung des Neugeschäfts. Sie ist ein attraktives Zusatzargument für unser zukunftsicheres Produkt.

■ *Junge Bausparer*

Dieses Prinzip ist allgemein bekannt: Mit einem langen Hebel lassen sich große Dinge stemmen. Wer lange Zeit in Bausparverträge einzahlt, kommt zu beträchtlichem Eigenkapital. Und der Darlehensanspruch wächst mit: höhere Bausparsumme, höheres Bauspardarlehen.

Die Motive junger Leute, einen Bausparvertrag abzuschließen, unterscheiden sich kaum von denen Älterer, wenn man von dem „Startmotiv“ Anlage der vermögenswirksamen Leistung und Wohnungsbauprämie einmal absieht. Julia Störmer etwa, die den Bachelor of Science anstrebt, denkt vor allem an den Erwerb von Eigentum, den günstigen Bausparkredit und überhaupt an Sicherheit. Sie will eine finanzielle Grundlage schaffen. Der angehende

Fachinformatiker Matthias Speiser nennt die gute Rendite, die sich aus VL-Anlage, eigener Leistung und staatlicher Förderung errechnet.

Als Auszubildende der Helaba früh mit Geldfragen vertraut, haben sie alle bereits einen Bausparvertrag abgeschlossen

(v. l.): Julia Störmer, Florian Seitz, Christian Stillger, Marie Schlenker, Yannick Ivo Ferber, Christopher Leinkauf, Ariana Gernet (sitzend), Daniel Bohl und Matthias Speiser im MainTower der Landesbank in Frankfurt am Main.



■ *Im Wettbewerb ist Kundenbindung Trumpf*

Vor bald 80 Jahren haben Sparkassen die Landesbausparkassen gegründet, um eine Abwanderung der Kunden zu den privaten Bausparkassen zu verhindern. Heute ist der Bausparvertrag ein bevorzugter Weg von Wettbewerbern, um Sparkassenkunden anzusprechen. Und noch nie war die Konkurrenz unter den Finanzdienstleistern so groß. Kundenbindung ist deshalb wichtiger denn je.

Wer auf Dauer erfolgreich sein will, muss gerade die jungen, beweglichen Menschen gewinnen und halten. LBS-Bausparverträge schützen gegen den Einbruch der Wettbewerber in den Kundenstamm der Sparkassen.

LBS-Bausparer sind treue Sparkassenkunden. Der Abschluss eines LBS-Vertrages bindet den Bausparer und Immobilienerwerber im Durchschnitt zwei Jahrzehnte an die S-Finanzgruppe.

„Bausparen ist wie eine grüne Wiese, die immer wieder nachwächst, die aber gepflegt sein will. Als S-Finanzberaterin ist es für mich eine tägliche Herausforderung, meine Kunden aufs Neue zu begeistern. Persönlichkeit, Ehrlichkeit und Beständigkeit sind dabei wichtige Erfolgsfaktoren. Der erste Bausparvertrag festigt die Kundenbeziehung; oft ist es der Beginn einer jahrzehntelangen Kundenbindung durch Bausparen und Finanzieren. Wenn wir unsere Sparkassenkunden nicht zu Bausparern machen, tun es andere.“

Andrea Zachariae ist stellvertretende Filialleiterin der Filiale Moritz-Seebeck-Allee der Rhön-Rennsteig-Sparkasse in Meiningen.

■ Familie

Familie und Wohnen – ein geradezu biblisches Thema. Der Wunsch nach den eigenen vier Wänden ist bei Paaren mit Kindern besonders ausgeprägt. Dahinter stehen handfeste Bedürfnisse: Platzbedarf und Freiheitsgrade beim Spielen, Lärm machen, Leben. Kaum zu sagen, wer das mehr genießt, die Eltern oder die Kinder.

Der einmalige Vorteil der Vermögensbildung durch die selbstgenutzte Immobilie wird bei Familien besonders deutlich: Es verbinden sich Eigentumsbildung und Lebensqualität. Man betreibt beste Altersvorsorge, in der sich zugleich wohnen lässt, und befreit sich von Miete und Vermieter. Jeder bezahlt im Leben ein Haus; als Zins und Tilgung oder als Miete.

Der Staat unterstützt Familien beim Erwerb von Wohneigentum. Förderung von Bund, Ländern und manchmal auch Gemeinden

lässt sich in die Gesamtplanung einbinden und hilft, die Eigenheimziele zu erreichen.



„Der Reichtum sind die Kinder. An der Vermögensbildung ist entscheidend, dass man drin wohnen kann.“ Martin Schüler und

Susanne Staiger-Schüler mit Leif, Malin und Aaron sind LBS-Kunden und Eigenheimbesitzer. Ihr Haus steht in Kassel.



„Wir haben vor Jahren die strategische Entscheidung gefällt, die Sparkasse Oberhessen stark in Verbundprodukten zu positionieren – eine sehr gute Entscheidung, wie wir heute wissen. Das gilt für das Provisionsgeschäft und für die Immobilienfinanzierung. Hier haben wir das Volumen bausparunterlegter Finanzierungen enorm gesteigert.“

Reinhold Wintermeyer ist stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Oberhessen in Friedberg.

■ Heute an das Finanzierungsgeschäft von morgen denken

Das Bauspargeschäft von heute ist das Wohnungsbaufinanzierungsgeschäft von morgen. LBS-Bausparer finanzieren bei ihrer Spar-

kasse und nicht bei deren Wettbewerbern. Die Integration eines LBS-Bausparvertrags steigert den Marktanteil der Sparkassen bei Hypothekendarlehen deutlich, verringert die Gefahr der Abwanderung und reduziert die Kundenverluste bei Umschuldung. Aus jedem von der Sparkasse vermittelten Bauspar-Euro resultiert eine Sparkassen-Baufinanzierung in drei- bis vierfacher Höhe. Für Kauf, Modernisierung und Energieinvestitionen. Da liegen riesige Potenziale.

LBS-Bausparer nennen die Sparkasse signifikant häufiger als Hauptbankverbindung. Und mit der macht man mehr. Lukrativ ist das Bauspargeschäft für die Sparkassen nicht zuletzt unter Ertrags- und Liquiditätsgesichtspunkten.

■ *Mitten im Leben*

Auch Immobilien sind beweglich. Sie verändern sich mit den Bewohnern, passen sich in der Raumaufteilung an und wachsen gelegentlich durch einen Anbau. In gewissen Zeitabständen empfiehlt sich eine Verjüngungskur durch Modernisierung. Die zielt immer stärker auch auf Energieeinsparung – oder Energieerzeugung. Investitionen in neue Fenster, Wärmedämmung, einen modernen Brennwertkessel oder in eine Photovoltaikanlage auf dem Dach rechnen sich. Sie verringern die Ausgaben für Energie und erhalten den Wert des Hauses. Jenseits strenger Vernunft darf die Familie auch an Schönheit und Luxus denken, beispielsweise an ein Wellness-Bad.

Bausparverträge mit zinsgünstigen Bauspardarlehen, gut getaktet nach Höhe und Zuteilungsreife, schaffen finanzielle Spielräume und geben Sicherheit auch für unvorhergesehene Fälle.



Das Haus der Familie Weiher im hessischen Wächtersbach wurde schon mehrfach umgebaut und modernisiert. Inzwischen ist

die vierte Generation herangewachsen. Ansgar, Alexander (v. l.) mit ihren Eltern Andreas und Astrid Weiher und Adrian – jeder ist Bausparer.



„Der Bausparvertrag gehört in jeden Beratungsköcher. Wir vermitteln ihn mit Überzeugung und deshalb sehr erfolgreich. Für die Sparkassen ist der Dreiklang Bausparen, Immobilienfinanzierung, Altersvorsorge ein Geschäftsfeld mit enormem Potenzial. Von der Kooperation mit der LBS profitieren unsere Kunden auf vielfältige Weise. Künftig werden wir die erfolgreiche Zusammenarbeit über das Gemeinschaftsgeschäft weiter ausbauen.“

Karl-Heinz Sehnert ist Verbundbeauftragter der Sparkasse Dieburg.

■ *Schlüssel zum Cross-Selling*

Die Qualität der Kundenbindung zeigt sich auch in der Rentabilität einer Geschäftsbeziehung, sie hängt nicht zuletzt von ihrer Intensität ab. Je mehr Leistungen ein Kunde in Anspruch nimmt, desto besser. LBS-Bausparer nutzen deutlich mehr Sparkassenprodukte als Kunden ohne LBS-Bausparvertrag.

Der Bausparvertrag ist ein Schlüsselprodukt für den Verkauf weiterer Bankdienstleistungen. Das gilt nicht

nur für Finanzierungen, sondern auch für Passivprodukte. Kunden mit einem LBS-Bausparvertrag haben mehr Festgelder und Sparbriefe bei ihrer Sparkasse als Kunden ohne einen solchen Vertrag. Sie schließen öfter Sparpläne ab und besitzen doppelt so häufig Aktien und Investmentfonds.

■ *Vorsorge, Sicherheit, Wohlstand*

Wohneigentum schafft Wohlstand, und das über Generationen. Ein Haus wird vererbt, eine Rente nicht. Mit Wohneigentum lassen sich die beiden Ziele Altersvorsorge und Vermögensbildung gleichzeitig erreichen. Das hat auch eine eminente volkswirtschaftliche Bedeutung, indem es die staatlichen Versorgungssysteme entlastet, das Vermögen breiter Schichten mehrt und über Investitionen Arbeitsplätze und Wachstum schafft.

Eigentümer selbstgenutzter Immobilien besitzen im Durchschnitt ein größeres Geldvermögen als Mieter mit gleichem Einkommen. Je niedriger das Einkommen, desto größer ist der Vermögensvorsprung der Wohneigentümer. Und das nicht erst im Rentenalter, wenn die Mietersparnis wie ein zweites Alterseinkommen wirkt.



Für den Einzelnen ist die finanzielle Sicherheit vor allem im Alter entscheidend. Oder ist es nicht doch das Mehr an Lebensqualität, das alles andere in den Schatten stellt?

*Generationenvertrag.
Reinhold Benner und
Hedwig Benner (sitzend)*

mit Tochter Sonja Benner-Barone, Schwiegersohn Luciano Barone und den Enkeln Sophie (links) und Marie wohnen in Mühlheim-Dietesheim in einem Haus, das mit der Familie mächtig gewachsen ist. Die LBS begleitet die Benners seit Jahrzehnten.



„Ich verkaufe seit 1990 Jahr für Jahr Bausparverträge über 500.000 € an Sparkassenkunden und solche, die dadurch erst Kunde unserer Sparkasse werden. Die Bindung ‚meiner‘ Bausparer an die Sparkasse ist sehr stark. Im Laufe des Vermögensaufbaus der Kunden nimmt auch der Absatz von Folgeprodukten wie Versicherungen oder festverzinslichen Papieren zu.“

Kerstin Knauer ist Privatkundenberaterin der Sparkasse Mittelthüringen in Buttstädt.

■ *Auf Altersvorsorge bauen*

Die junge und die mittlere Generation sind zu privater Altersvorsorge „verurteilt“. Die Erkenntnis setzt sich erst allmählich durch, insbesondere was den Umfang einer ausreichenden Absicherung angeht. Für die Sparkassen eröffnen sich riesige Geschäftspotenziale für ihre Produktpalette. Dabei kommt der selbstgenutzten Immobilie eine herausragende Bedeutung zu.

Über 90 % der Bausparer und 85 % der Nichtbausparer halten die selbstgenutzte Immobilie für eine sichere Altersvorsorge. Menschen wünschen sich Wohneigentum. Und Wunscherfüllung heißt Kundenbindung. Der Bausparvertrag und die Wohneigentumsbildung bieten im Vergleich zu anderen Formen der Vorsorge besondere Vorteile für Kunden und Sparkassen. Altersvorsorge mit Bausparen und selbstgenutztem Wohneigentum ist „good business for all“.

■ *Wohneigentum schaffen und erhalten*

Wohneigentum für möglichst viele Menschen in Hessen und Thüringen schaffen und erhalten: Das ist die zentrale Aufgabe unseres Unternehmens. Die LBS Hessen-Thüringen steht für die Idee des Bausparens – die individuellen Wohneigentumswünsche der Menschen zu bündeln und in der Gemeinschaft der Bausparer zu verwirklichen. Dafür arbeiten wir in enger Kooperation mit den Sparkassen.

Als Teil des S-Finanzverbundes hält die Bausparkasse für ihre Kunden ein umfassendes Finanzdienstleistungsangebot rund um die Immobilie bereit. Aktuelle Schwerpunkte in der Beratung sind die Altersvorsorge mit der selbstgenutzten Immobilie und die Finanzierung von Modernisierungen einschließlich Energiesparmaßnahmen. Ein wesentliches Ziel ist, noch mehr Jugendliche für das Bausparen zu gewinnen.

■ *Marktführer in der Region*

Die LBS Hessen-Thüringen ist ein selbständig bilanzierender Geschäftsbereich der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen und wesentlicher Teil ihrer Unternehmenssparte Privatkunden und Mittelstand. In Hessen und Thüringen ist die LBS Marktführer. Sie betreut in diesen Bundesländern über 700.000 Kunden. Ende 2007 beschäftigte die LBS Hessen-Thüringen 354 Mitarbeiter im Innendienst und 246 im Außendienst/Vertrieb. Mit engagierten Mitarbeitern und gutem Kundenservice, mit marktgerechten Tarifen und kontinuierlicher Optimierung ihrer Abläufe will die LBS ihre Wettbewerbsfähigkeit immer weiter verbessern.

Zusammen mit ihren Vorgängerinstituten ist die LBS seit 1929 tätig. Seit 1992 – dem Jahr der Gründung der gemeinsamen Sparkassenorganisation eines alten und eines neuen Bundeslandes – firmiert sie als LBS Hessen-Thüringen.

■ *Die Organe der LBS und deren Mitglieder*

Die Landesbausparkasse Hessen-Thüringen ist ein Geschäftsbereich der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale. Die Organe der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale sind auch die Organe der Landesbausparkasse Hessen-Thüringen.

Dezernent der LBS Hessen-Thüringen im Vorstand der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

Klaus-Dieter Gröb

Geschäftsleitung der LBS Hessen-Thüringen

Peter Marc Stober – Sprecher – (ab 1. September 2007)

Werner Spies

Wolfgang Ludwig (bis 31. Dezember 2007)

Fachbeirat der Landesbausparkasse Hessen-Thüringen

Vorsitzender

Gregor Böhmer

Geschäftsführender Präsident des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen, Frankfurt am Main/Erfurt

Stellvertretender Vorsitzender

Rüdiger Dohndorf

Landrat des Kreises Sömmerda

Mitglieder

Wolfgang Asche

Mitglied des Vorstandes der Kreissparkasse Nordhausen

Stephan Bruhn

Mitglied des Vorstandes der Frankfurter Sparkasse

Erhard Bückemeier

Mitglied des Vorstandes der Sparkasse Jena-Saale-Holzland

Wilhelm Kröll

Bürgermeister Stadt Schwalmstadt (ab September 2007)

Kai Lorenzen

Mitglied des Vorstandes der Rhön-Rennsteig-Sparkasse (ab 1. Juli 2007)

Reiner Mück

Stv. Vorsitzender der Sparkasse Fulda (ab 1. Juli 2007)

Arno Polzer

Vorsitzender des Vorstandes der Kreissparkasse Weilburg

Helmut Schröder

Mitglied des Vorstandes der Kasseler Sparkasse (bis 31. Dezember 2007)

Gregor Seufert

Mitglied des Vorstandes der Sparkasse Waldeck-Frankenberg, Korbach (bis 30. Juni 2007)

Manfred Vögtlin

Stv. Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Bensheim

Alfred Weber

Vorsitzender des Vorstandes der Kreissparkasse Saalfeld-Rudolstadt (bis 30. Juni 2007)

Gerhard Werthaler

Mitglied des Vorstandes der Nassauischen Sparkasse, Wiesbaden

Bernd Woide

Landrat des Kreises Fulda (ab 1. Juli 2007)

Jürgen Zich

Mitglied des Vorstandes der Kreissparkasse Schlüchtern (ab 1. Juli 2007)

Stand: April 2008



*Landesbausparkasse
Hessen-Thüringen*

*63067 Offenbach am Main
Strahlenbergerstraße 14
Telefon (0 69) 91 32-02
Telefax (0 69) 91 32-51 10*

*99084 Erfurt
Bonifaciusstraße 19
Telefon (03 61) 2 17-6 02
Telefax (03 61) 2 17-70 70*

*34112 Kassel
Ständeplatz 17
Telefon (05 61) 7 06-60
Telefax (05 61) 7 06-63 55*

*Internet: www.lbs-ht.de
e-mail: info@lbs-ht.de
Serviceruf: 0180 3 23 23 43
(9 Cent/Min.)*

*© LBS Hessen-Thüringen
Fotos: J. Günther, F. Sommariva,
A. Fischer*

**Wir geben Ihrer Zukunft
ein Zuhause.**