

Sparkassengruppe greift bei Autofinanzierungen an

Nach Pilotphase wird Vertrieb nun bundesweit ausgebaut – VW-Finanztochter kooperiert mit Allianz

Börsen-Zeitung, 7.10.2005
ste Frankfurt – Die Sparkassenorganisation will die Verluste von Marktanteilen in der Autofinanzierung stoppen und verstärkt nach einjähriger Pilotphase den bundesweiten Vertrieb eines von der Deutschen Leasing entwickelten Mehrwege-Autokredits über die Sparkassen. Zudem wird das Angebot um die Händlereinkaufsfinanzierung erweitert. Die Volkswagen-Finanztochter VW Financial Services intensiviert ihrerseits den Vertrieb durch eine Kooperation mit der Allianz.

„Wir müssen wachgerüttelt werden und zeigen, was in uns steckt“, sagte Hans-Michael Heitmüller, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Leasing, beim 3. Internationalen Retail-Bankentag der Börsen-Zeitung zu den Marktanteilsverlusten der Sparkassenorganisation in den vergangenen Jahren von über 40 auf zuletzt 34% – Tendenz weiter fallend. Der Neugeschäftsanteil liege noch deutlich darunter.

Bei Autofinanzierungen handele es sich um einen Schlüsselmarkt für alle Kreditinstitute, denn 56% aller Konsumentenfinanzierungen entfielen auf den Autobereich, meinte Heitmüller. Der Chef der Deutschen Leasing sprach bei dem von Wincor Nixdorf mitveranstalteten Retail-Bankentag von einem „Wahnsinnsmarkt“ angesichts jährlicher Pkw-Neuzulassungen von rund 3,3 Millionen und knapp 6,8 Millionen Pkw-Halterwechseln. Unterm Strich belaufe sich der Markt für Autofinanzierungen auf fast 49 Mrd. Euro.

„Noch nicht zum Jubeln“

Mit dem objektorientierten Mehrwege-Autokredit, konzipiert als Ergänzung zum Konsumentenkredit der Sparkassen, sowie der Händlereinkaufsfinanzierung für Autohändler

schließe die Sparkassenorganisation Lücken im Angebot für Privatkunden, erklärte Heitmüller. Alleinstellungsmerkmale der Sparkassen in der Autofinanzierung sei unter anderem die Markenneutralität, sie seien zudem die einzigen Anbieter für Mehrwegefinanzierung bei Gebrauchtwagen. Sparkassenkunden erhielten die Darlehen, die mit einem Zinssatz ab 6,99% freilich „kein Schaufensterangebot“ darstellten, dafür aber fair und transparent bepreist seien, sofort und ohne Anzahlungspflicht ausbezahlt. Zudem gebe es bei Vertragsende mehrere Varianten.

Nach einer einjährigen Pilotphase, an der rund 100 Sparkassen teilnahmen, soll das Produkt nun bundesweit sukzessive in den Vertrieb geschickt werden. Heitmüller rechnet mit einem „Run“ auf den Kredit, auch wenn Stückzahl und Volumina nach der Testphase „noch nicht zum Jubeln“ seien. Mit dem Produkt ließen sich verlorene Marktanteile zurückgewinnen, die Kundenbindung werde gestärkt und der Kunde vor Angeboten anderer Anbieter abgeschottet. Um in diesem Geschäft den Break-even zu erreichen, müssten rund 50 000 Autos pro Jahr vermarktet werden, sagte Heitmüller. Die 17 000 Geschäftsstellen der Sparkassen müssten also im Schnitt jeweils drei Verträge pro Jahr abschließen, rechnete er vor. „Das sollte machbar sein.“

Für das nicht bilanzwirksame Geschäft der Vermittlung des Auto-Kredits der Deutschen Leasing wird den Sparkassen eine Provision von bis zu 1,5% p. a. in Aussicht gestellt. Die könnten die meisten Institute aufgrund hoher Prozesskosten nicht erreichen. Dennoch zeigten sich einschließlich der in Schulung befindlichen Häuser bereits fast 150 und damit fast ein Drittel aller Sparkas-

sen für das nicht beworbene Produkt aufgeschlossen, sagte der Vorstandschef der Deutschen Leasing, nach eigenen Angaben die größte herstellerunabhängige, von 380 Sparkassen getragene Leasinggesellschaft in Deutschland, die in diesem Jahr mit einem Neugeschäft von insgesamt 6 Mrd. Euro rechnet.

Wachstum durch Kooperation

Als größte Herausforderer der Sparkassen bei Autofinanzierungen sieht Heitmüller die Finanztöchter der Autohersteller (Captives) an. Ihr Marktanteil: 29%, Tendenz steigend. Wie viele Kunden VW Financial Services aus dem Sparkassenlager gewinne, wollte Klaus-Dieter Schürmann, Vorstandsmitglied der VW-Finanztochter, beim Retail-Bankentag nicht sagen. Er bekräftigte aber die Absicht, gerade über Kooperationen weiter wachsen zu wollen. Wie Schürmann mitteilte, arbeitet VW Financial Services künftig mit der Allianz nicht nur im Bereich der Kfz-Versicherung zusammen. So seien ab sofort rund 11 000 Allianz-Agenturen Vertriebspartner für Finanzierungen der für das Non-Captive-Geschäft zuständigen Europcar Bank. Dabei gehe es um den Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen anderer Marken.

Welches zusätzliche Volumen sich die VW-Finanztochter von dieser Vertriebskooperation verspricht, sagte Schürmann nicht. Derzeit führt VW Financial Services, die 60% aller verkauften Konzernfahrzeuge finanziert, rund 3 Millionen Bestandskunden in Deutschland. Das Vorstandsmitglied zeigte sich vom Geschäftsmodell der Spezialbank überzeugt. An der Spezialisierung führe kein Weg vorbei. „Die Universalbank und die Universalsparkasse gehören der Vergangenheit an.“