



Für Sparkassen ist es wichtig, eine Vorstellung von der Situation in der Region zu bekommen: Wie hoch ist die Nachfrage nach Ratenkrediten? Wie aktiv sind die Wettbewerber?

S-Kreditpartner

RATENKREDITE

Durchblick im Geschäftsgebiet

Die S-Kreditpartner GmbH hat einen neuen Ansatz zur Analyse der regionalen Märkte im Ratenkreditgeschäft entwickelt. Der Sparkassenverband Rheinland-Pfalz bietet seinen Sparkassen diese an, um Potenziale für Mehrgeschäft im Privatkundenmarkt aufzuzeigen.

Alle reden vom Wachstum. Die Nachrichten sind in den ersten Monaten des Jahres voll von Erfolgsmeldungen im Konsumentenkreditgeschäft. Die ING-DiBa spricht von einem „Rekordzuwachs“. Sie hat nach eigener Aussage im vergangenen Jahr ihren Bestand bei Raten- und Autokrediten um 14 Prozent gesteigert. Bei easycredit im Genossenschaftssektor sind es laut vorläufigen Zahlen vier Prozent Bestandswachstum. Die Targobank brachte im Februar ihre eigene Autobank an den Markt und will am prognostizierten Anstieg des Kfz-Finanzierungsvolumens partizipieren. Und die Sparkassen-Finanzgruppe? Der bundesweite Konsumentenkreditbestand sei zum Jahresende 2014 um 3,3 Prozent gesunken, heißt es aus dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV).

Konsumentenfinanzierung – starker Wettbewerb

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist bei der Konsumentenfinanzierung seit Jah-

ren einem starken Wettbewerb ausgesetzt. Spezialanbieter, darunter viele mit ausländischen Muttergesellschaften, haben sich in diesem Markt breitgemacht und freuen sich über attraktive Erträge. Auch die Sparkassen in Rheinland-Pfalz bekommen das zu spüren. In den meisten Geschäftsgebieten ist nahezu jeder zweite Einwohner ihr Kunde. Folglich sind es oft die Kunden der örtlichen Sparkasse, die zwar ihr Girokonto dort führen, aber ihren Kreditbedarf bei einer anderen Bank decken. Hier geht es nicht nur um den Verteilungskampf auf dem Ratenkreditmarkt, sondern auch um Kundenbindung.

Überblick mit Marktanteilsanalyse verschaffen

Diese Erkenntnis ist nicht neu, aber in der Vergangenheit fehlte immer eine genaue Vorstellung über die konkrete Situation vor Ort. Zwar liefert die Bundesbank Statistiken zum bundesweiten



Ratenkreditmarkt, aber nicht für die einzelnen Geschäftsgebiete der regional organisierten Sparkassen. Wie hoch ist die Nachfrage nach Ratenkrediten tatsächlich im eigenen Geschäftsgebiet und wie aktiv sind die Wettbewerber bei unseren Sparkassenkunden? Welche Chancen lassen sich für die einzelnen Sparkassen daraus ableiten?

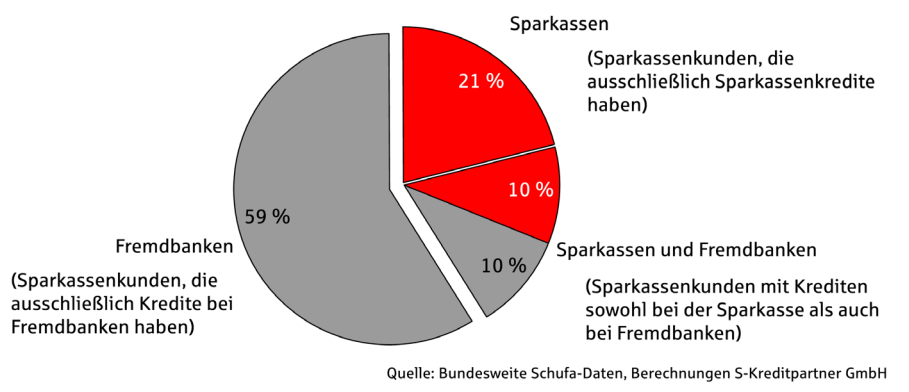
Auf Initiative der Sparkassenverbände, allen voran der beiden in Nordrhein-Westfalen, hat die S-Kreditpartner GmbH (SKP) eine Marktanteilsanalyse entwickelt, die konkrete Antworten liefert. Ziel der Analyse ist es, auf Verbands- und Geschäftsgebietsebene einen Überblick über das Neu- und Bestandsgeschäft bei Ratenkrediten zu gewinnen und konkrete Geschäftspotenziale abzuleiten. Als Grundlage werden anonymisierte Daten der Schufa über die vergebenen Kredite in den Geschäftsgebieten herangezogen.

Beim Sparkassenverband Rheinland-Pfalz (SVRP) stieß die Analyse sofort auf großes Interesse. Nach Entscheidung des Fachausschusses Markt, Vertrieb und Prozesse der rheinland-pfälzischen Sparkassen beauftragte der SVRP die SKP mit der Untersuchung für das Verbandsgebiet Rheinland-Pfalz.

Detaillierte Zahlen für ein Geschäftsgebiet

Wie funktioniert die Analyse? Das von der SKP entwickelte Analysetool ermöglicht es, die anonymen Rohdaten der Schufa detailliert für das Geschäftsgebiet einer einzelnen Sparkasse aufzubreiten. Im Fokus der Analyse stehen Kunden, die ein Girokonto bei der Sparkasse haben. Aber auch das Kreditvolumen der Nichtkunden ist von Interesse. Das Ergebnis ist eine sehr präzise Auskunft über die Aktivitäten der Wettbewerber in den eigenen Geschäftsgebieten. Und noch mehr: Aus dem Potenzial lässt sich ein konkreter Eurobetrag

Verteilung des Ratenkreditvolumens von Sparkassenkunden



Die Mehrheit der Sparkassenkunden nutzt Kredite bei anderen Banken.

ableiten, der den Häusern aktuell als Ertrag verloren geht.

Der entscheidende Vorteil der Marktanteilsanalyse der SKP ist ihre Genauigkeit im Vergleich zur Bundesbankstatistik. Zum einen lassen sich die Daten auf das einschränken, was uns vorrangig interessiert, nämlich das klassische Ratenkreditgeschäft mit Finanzierungen bis 80000 Euro. Denn in der Bundesbankstatistik beinhalten die Meldedaten der Banken und Sparkassen oft auch großvolumige Kredite, die nicht zum klassischen Ratenkreditgeschäft gehören. Zum anderen ist aufgrund der Auswertungsmöglichkeiten nach Postleitzahlen eine sehr differenzierte räumliche Betrachtung möglich. Für das Verbandsgebiet SVRP liegen die Ergebnisse seit Kurzem vor und werden den einzelnen Häusern in Kürze vorgestellt.

Potenzial ist größer als gedacht

Schon die Ergebnisse auf Bundesebene überraschen. Eine wichtige Botschaft für die Sparkassen-Finanzgruppe: Die Nachfrage und damit die Potenziale im ertragreichen Ratenkreditgeschäft sind

größer als gedacht. Der Markt bietet den Sparkassen viel mehr Chancen, als sie heute meist wahrnehmen.

Wesentliche Erkenntnisse der bundesweiten Analyse:

1. Der bundesweite Marktanteil der Sparkassen im Ratenkreditgeschäft liegt bei 14 Prozent. Der Rest entfällt heute auf Wettbewerber. Für die Sparkassen bedeutet das eine Menge Chancen für die Zukunft.
2. Zwei von drei Sparkassenkunden haben Kredite bei anderen Banken. Offenbar gelingt es den Sparkassen noch nicht ausreichend, sich auch bei Ratenkrediten als erster Ansprechpartner für die Kunden zu positionieren. Gerade unter den Stammkunden gibt es viel Potenzial.
3. Gute Vertriebsergebnisse sind unabhängig von der Größe des regionalen Ratenkreditvolumens, egal, ob Stadt oder Land. Auch Gebiete, in denen je Einwohner weniger Neugeschäft als woanders gemacht wird, können die Sparkassen mit der entsprechenden Vertriebskraft erfolgreich Geschäft machen.
4. Sparkassen, die vollumfänglich mit der SKP kooperieren und ihre Instrumente konsequent einsetzen, erreichen ein höheres Volumenwachstum als andere Häuser. Wer aktiv ist, hat also die besten Chancen.

Die Marktanteilsanalyse zeigt schwarz auf weiß, wie viele Kunden es wirklich sind, die das Kreditangebot von Direktbanken wie der ING-DiBa, den spezialisierten Autobanken oder anderen Wettbewerbern wählen. Die Erkenntnisse sind für jede Sparkasse eine große Herausforderung. Die Sparkassen in Rheinland-Pfalz wollen sich der Aufgabe stellen.



Über eine Analyse von Daten der Schufa kann man sich einen Überblick über das Neu- und Bestandsgeschäft bei Ratenkrediten in einem Geschäftsgebiet verschaffen. Thinkstock

Marco Sewald
 Sparkassenverband Rheinland-Pfalz
Dr. Felix Lowinski
 S-Kreditpartner