

04.05.13 **WIRTSCHAFTSRAUM NORDRHEIN-WESTFALEN:** Demografischen Wandel für den Geschäftserfolg nutzen

VOLLTEXT

Demografischen Wandel für den Geschäftserfolg nutzen

Bundesweit einmaliges Analyse-Projekt - Besonders große Herausforderung bei den Versicherungen - Einlagebestände könnten rapide wachsen

Börsen-Zeitung, 4.5.2013

Wer gern Kuchen isst, wünscht sich oft, das Stück auf seinem Teller möge ruhig ein bisschen größer sein. Mit dem demografischen Wandel werden die Kuchenstücke für Finanzinstitute jedoch kleiner. Umso mehr kommt es darauf an, auf die richtigen Rezepte zu setzen.

Besonders an der Zahl 1,39 zeigt sich, dass der Kuchen kleiner wird. Mit dieser Geburtenziffer belegt Deutschland lediglich Platz 22 in Europa. Aber selbst die Spitzenreiter Frankreich (1,97), Schweden (1,90) und Dänemark (1,85) kommen nicht auf die Quote 2,1, derer es zum unveränderten Fortbestand einer Bevölkerung bedarf. Nordrhein-Westfalen hat mit Hamm zwar Deutschlands kinderreichste Stadt zu bieten, jedoch keinen generell anderen Trend. Die Bevölkerung in NRW wird von 17,85 Millionen Einwohnern bis zum Jahr 2030 auf 17,19 Millionen abnehmen. Das Minus beträgt 3,7 % und entspricht in absoluter Einwohnerzahl etwa einer Stadt wie Dortmund, Düsseldorf oder Essen.

Weniger, aber älter

Generell weniger Einwohner, zudem weniger junge Menschen und mehr alte - so lautet die Faustformel des demografischen Wandels. Die Verschiebung der Altersstruktur führt in Nordrhein-Westfalen dazu, dass der Anteil der unter 20-Jährigen von 19,5 % auf 17,1 % schrumpft, während der Anteil der Über-65-Jährigen von 20,3 % auf 26,9 % steigt.

Es handelt sich allerdings um keine flächendeckende Unisono-Entwicklung. Die Unterschiede zwischen den Geschäftsgebieten der einzelnen Sparkassen sind erheblich. Das haben die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen mit einem bundesweit einmaligen Projekt ermittelt. Es versetzt jedes einzelne Institut in die Lage, nicht nur die demografische Entwicklung im eigenen Geschäftsgebiet zu berechnen, sondern auch die genauen Auswirkungen auf sein Geschäft.

Entwicklungen simulieren

Anhand anonymisierter Daten können die Sparkassen wichtige Entwicklungen simulieren: Ob es sich um Kunden-, Aktiv- oder Passivbestände handelt, um Deckungsbeiträge, Versicherungs- oder LBS-Verträge - für alle Parameter liefert ein eigens programmiertes Werkzeug detaillierte Prognosen. Faktoren wie Neukundengewinnung und Kündigungsquote können einbezogen werden. Mit den Ergebnissen kann jedes Institut sein Geschäft entsprechend justieren.

Sechs Sparkassen in Westfalen-Lippe und zwei im Rheinland hatten sich an dem Demografie-Projekt beteiligt. Schon das jeweilige Minus beim bloßen Bevölkerungsrückgang liegt bei ihnen zwischen 3,5 % und 11,6 %. Diese beiden Werte betreffen sogar zwei benachbarte Geschäftsgebiete.

Regional sehr unterschiedlich

Und auch in der Altersstruktur der Bevölkerung kommt es zu regional unterschiedlichen Ausprägungen. Deutlich vom Landesschnitt abweichend steigt im Geschäftsgebiet einer Projektsparkasse der Anteil der Über-65-Jährigen von 20,9 auf 34,2 % und damit auch das Durchschnittsalter - von 42 auf 48,5 Jahre bei Männern und von 44,7 auf 51,1 Jahre bei Frauen.

Selbst innerhalb einzelner Institute kommt es zu unerwarteten Spreizungen. Beispiel: Ein Institut im Süden des westfälisch-lippischen Verbandsgebiets, in dessen Geschäftsgebiet die allgemeine Bevölkerung um 10 % zurückgeht. Spreizung Nr. 1 bezieht sich auf die Einwohner zwischen 10

und 31 Jahren, die um stattliche 31 % abnehmen. Und Spreizung Nr. 2 beweist, dass die demografische Entwicklung ihre volle Wucht erst in einzelnen Produktbündeln der Sparkasse entfaltet. Um sage und schreibe 58 % wird die Anzahl der Girokonten-Kunden in der Altersklasse der 10- bis 31-Jährigen bei der besagten Sparkasse zurückgehen. Wohl auch deswegen um einen so hohen Prozentsatz, weil gerade dieses Institut mit erfolgreicher Jugendmarktarbeit gegenwärtig als Musterbeispiel für die Umsetzung seines gesetzlichen Auftrags gilt, die finanzielle Eigenvorsorge und Selbstverantwortung bei der Jugend zu fördern.

Was bedeutet das für das Geschäftsmodell der Sparkassen - wie ändern sich Bilanzbestände, Kundenstrukturen, Ertragslage und Kostensituation? Sicher ist: Selbstverständlichkeiten in alter Manier wird es nicht geben. Höhere Lebenserwartung und Veränderungen bei der Finanzierungsnachfrage werden bei jeder Sparkasse absehbar zu Veränderungen in der Bilanzstruktur führen.

Das zeigt sich im Baufinanzierungsgeschäft, wo bei den 30- bis 50-jährigen Kunden mit einem Rückgang von durchschnittlich 10 % zu rechnen ist. Und das zeigt sich besonders bei den Versicherungen, die schon ohne demografischen Wandel vor genügend schweren Herausforderungen stehen. Gilt es für sie aktuell, in gesättigten Märkten mit hohem Wettbewerbsdruck die Verschärfung der regulatorischen Rahmenbedingungen zu parieren sowie im Lebensversicherungsmarkt bei anhaltendem Niedrigzins mit den Neuanlagen die durchschnittliche Garantieverzinsung zu halten, so verschärft der demografische Faktor diese Aufgabenstellung. Denn mit der prognostizierten Abnahme der Zahl der Erwerbstätigen (Altersgruppe 20 bis 65) reduziert sich auch die Zahl der potenziellen Versicherungsnehmer - sogar deutlich schneller als die Gesamtbevölkerung. Ältere Menschen brauchen in der Regel keine Lebensversicherung mehr. Darauf muss sich der Markt einstellen.

Rezepte ändern sich

Wenn die Kuchen auch generell kleiner werden, so müssen die Gürtel jedoch nicht unbedingt enger geschnallt werden. Die Rezepte ändern sich, sind durchaus gut für so manche Überraschung und bieten auch erhebliche Chancen. So hat das Demografie-Projekt auch zu der Erkenntnis geführt, dass die beteiligten Sparkassen aus Westfalen-Lippe mit erklecklichen Zuwächsen an Einlagenbeständen rechnen dürfen. Sie werden geradezu in die Höhe schnellen, im Durchschnitt um 60 %! In der Altersgruppe der 61- bis 70-Jährigen werden es sogar mehr als 100 % sein!

Beratung wird wichtiger

Es sind besonders die Individualkunden, die diese Entwicklung begünstigen. Ihr Einlagenbestand steigt deutlich stärker, als es bei den Privatkunden der Fall ist. Also müssen sich die Sparkassen auch verstärkt um diese Gruppe kümmern. Die Beratung gewinnt damit nochmals deutlich an Gewicht. Vorteil für die Sparkassen: Die Institute können hier voll und ganz ihre Infrastruktur und ihre Erfahrung ausspielen. Wenn auch viele Berufsstarter grundsätzlich zu den Individualkunden gehören, so ist dabei zu berücksichtigen, dass sie wiederum spezielle Anforderungen an das Multikanalangebot der Sparkassen stellen.

All diese Entwicklungen machen klar, dass die Sparkassen mit ihrer großflächigen Präsenz in der Region anspruchsvolle Herausforderungen zu bewältigen haben. Je weiter der demografische Wandel voranschreitet, desto anspruchsvoller werden die Aufgabenstellungen: Schon bis zum Jahr 2050 kann der Bevölkerungsrückgang in einzelnen Geschäftsgebieten mehr als 30 % betragen.

Vielfältige Aufgaben sind zu meistern. Aber ganz gleich, ob sie das Girokonto und die Karten betreffen, das Wertpapiergeschäft, die Vertriebswege oder das Generationenmanagement - jeder Kunde darf unverändert davon ausgehen, dass er sich bei seiner Sparkasse weiterhin bestens aufgehoben fühlen kann. Seine Interessen werden unverändert zu 100 % im Mittelpunkt stehen. Er allein entscheidet, wo und über welche Kommunikationskanäle er mit seinem Berater in Kontakt stehen möchte. Ob er die für ihn relevanten Informationen in großen Buchstaben auf einem Blatt Papier in der Geschäftsstelle bevorzugt oder ob er sich lieber von zu Hause aus auf einer interaktiven Sparkassen-Homepage über neueste Anlagemöglichkeiten unterrichten lässt - die Sparkassen werden da sein. Filiale und Internet werden gleichwertig nebeneinanderstehen.

Teams clever gestalten

Entsprechend müssen sich die Sparkassen Gedanken machen, wie sie ihre Teams künftig zusammensetzen, wer welche Aufgaben übernimmt und woher sie ihr Personal bekommen. Denn eins ist klar: Junge, qualifizierte Mitarbeiter werden so hoch im Kurs stehen wie nie zuvor.

Welche Herausforderungen es auch für die Sparkassen gibt und in der Zukunft geben wird - stets stehen sie für ihre traditionellen Werte Sicherheit, Stabilität und Verlässlichkeit ein und verbinden sie mit zukunftsweisender Innovation, so ideal dies möglich ist. Die Institute sichern die kreditwirtschaftliche Versorgung und versetzen die Menschen und Unternehmen auch in Umbruchzeiten in die Lage, selbst vorzusorgen und in die eigene Zukunft zu investieren. Dies ist der quasi hippokratische Eid, der untrennbar mit den Sparkassen verbunden ist. Er definiert den Wesenskern der Sparkassen und gibt ihre Aufgaben und ihren Nutzen für das Gemeinwohl vor.

In ihrem mehr als 200 Jahre langen Bestehen haben Sparkassen stets auf vielfältige Weise dazu beigetragen, gesellschaftlichen Wandel zu gestalten. Wie bei den großen Herausforderungen und Umbrüchen in der Vergangenheit werden sie dies auch im demografischen Wandel aktiv und erfolgreich leisten.

Rolf Gerlach, Präsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe

Börsen-Zeitung, 04.05.2013, Autor Rolf Gerlach, Präsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe, Nummer 85, Seite B 3, 1192 Worte

[bz.de](http://www.boersen-zeitung.de) URL zum Artikel:

<http://www.boersen-zeitung.de/index.php?li=1&artid=2013085504&titel=Demografischen-Wandel-fuer-den-Geschaeftserfolg-nutzen>



Weitere Artikel der aktuellen Börsen-Zeitung

- ▶ **Seite 1**
- ▶ **Investmentfonds**
- ▶ **Banken & Finanzen**
- ▶ **Konjunktur & Politik**
- ▶ **Meinung & Analyse**
- ▶ **Unternehmen & Branchen**
- ▶ **Personen**
- ▶ **Kapitalmärkte**