

Wüstenrot auf solidem Wachstumskurs / Neuer Tarif mit 1 Prozent Darlehenszins – Baufinanzierungen legen zweistellig zu

Wüstenrot ist 2015 weiter gewachsen. In einem für Bausparkassen teilweise herausfordernden Marktumfeld legte das Brutto-Neugeschäft nach Bausparsumme nach vorläufigen Zahlen auf rund 14,1 Milliarden Euro zu (nach 13,7 Milliarden Euro im Jahr 2014), das Nettoneugeschäft erreichte knapp 11,7 Milliarden Euro (nach 11,5 Milliarden Euro im Jahr zuvor).

Damit festigt Wüstenrot seine Position als Nr. 2 der privaten Bausparkassen. Im Baufinanzierungsgeschäft gelang konzernweit ein Plus von 15 Prozent auf rund 5,5 Milliarden Euro (Vorjahr 4,7 Milliarden Euro), wobei weiterhin Werthaltigkeit im Fokus stand. 2016 rechnen Bausparkasse und Bank des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische (W&W) mit weiterem Wachstum. Dazu beitragen soll der neue Bauspar-Tarif, der mit einem Darlehenszinssatz von 1 Prozent der günstigste in der Unternehmensgeschichte von Wüstenrot ist. Er kommt damit der Realisierung der Kundenwünsche zugute und erhöht die Solidität des Bausparkollektivs (siehe dazu auch die Presse-Information: Jetzt kommt das Wüstenrot Wohnsparen).

Die markante Steigerung in der Baufinanzierung wertet Wüstenrot als Signal für einen anhaltenden Boom in der Baufinanzierung. Als Resultat der unzureichenden Wohnraumversorgung in wirtschaftlich starken Ballungszentren und aktueller Migrationsbewegungen ist für die Bundesrepublik eine mehrjährige, kräftige Wachstumsphase bei privaten Baufinanzierungen zu erwarten. Bernd Hertweck, Vorstandsvorsitzender der Wüstenrot Bausparkasse AG: „Ohne private Investoren kann die latente Knappheit an Wohnraum nicht beseitigt werden. Bausparkassen können hier mit ihren flexiblen und zinssicheren Produkten einen wertvollen Beitrag leisten.“ Mit Blick auf das laufende Jahr rechnet der Wüstenrot-Vorstandsvorsitzende auch im Bausparen mit einer anziehenden Geschäftsentwicklung. „Bausparen hat sich heute zum Wohnsparen gewandelt. Es profitiert von der gestiegenen Attraktivität der Wohnimmobilie, dem Trend zu energetischen Sanierungen und dem zunehmend notwendiger werdenden, altersgerechten Umbau des Gebäudebestandes.“

Für Wüstenrot kommt dabei als weiterer positiver Faktor hinzu, dass sich das Unternehmen über die letzten Jahre eine hohe Reputation bei Kunden und in Produkttests erworben hat. So zählt Wüstenrot nach einer Untersuchung der Firma Service Value im Auftrag der Zeitung „Die Welt“ zu den „Service-Champions 2015“. Für diese Untersuchung lagen rund 1,5 Millionen Kundenurteile zu insgesamt fast 2.000 Unternehmen aus 232 Branchen vor. Von der Wirtschaftswoche wiederum erhielt Wüstenrot das Prädikat „sehr hohes Kundenvertrauen“. Basis dieser Erhebung waren Kundenbewertungen zu 900 Unternehmen.

Wüstenrot führt den erzielten Zuwachs im Neugeschäft gerade auch auf die bedarfs- und interessengerechte Betreuung der Kunden zurück, die sich in den Auszeichnungen ausdrückt. Die Außendienstpartner und Berater stehen in intensivem Kontakt mit den Kunden und beraten nicht nach tagesaktuellen Marktgegebenheiten, sondern auf Basis der zukünftigen Erfordernisse. So resultiert die derzeit teilweise abwartende Haltung mancher Sparer und Investoren, die auf eine ewig währende Niedrigzinsperiode spekulieren, nach Ansicht von Wüstenrot aus einem Trugschluss. Hertweck: „Bausparen ist für angehende Immobilienbesitzer oder Modernisierer gerade dann attraktiv, wenn die Zinsen unten sind – und diese gesichert werden sollen. Genau diesen Zusammenhang zu vermitteln, ist das tägliche Brot in der Beratung. Mit dem neuen Tarif wird diese Verbindung noch deutlicher zutage treten.“

Digitalisierungsstrategie der Wüstenrot Bank kommt voran

Bei der Wüstenrot Bank läuft unterdessen der Modernisierungskurs auf vollen Touren. 2015 konnten dort zahlreiche innovative Services und online-abschlussfähige Produkte eingeführt werden. Darunter die Video-Legitimation bei der Kontoeröffnung, die Video-Beratung im Investmentgeschäft, beim Online-Kontowechsel, bei der Nutzung des geschäftlichen Messengers „smoope“ und nicht zuletzt beim „Online-Vorsorge-Check“. Hierbei handelt es sich um eine web-basierte Finanzanalyse, mit der sich Interessenten in wenigen Schritten eine umfassende Bestandsaufnahme ihrer persönlichen finanziellen Situation per Smartphone, Tablet oder PC anfertigen lassen können. Dazu Rüdiger Maroldt, Vorstand der Wüstenrot Bank: „Strategisches Ziel der Wüstenrot Bank ist die Weiterentwicklung zu einer attraktiven Digitalbank für Privatkunden. Auf diesem Weg sind wir 2015 einen großen Schritt vorangekommen.“

Wüstenrot & Württembergische - Der Vorsorge-Spezialist

Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe ist „Der Vorsorge-Spezialist“ für die vier Bausteine moderner Vorsorge: Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung. Im Jahr 1999 aus dem Zusammenschluss der Traditionsunternehmen Wüstenrot und Württembergische entstanden, verbindet der börsennotierte Konzern mit Sitz in Stuttgart die Geschäftsfelder BausparBank und Versicherung als gleichstarke Säulen und bietet auf diese Weise jedem Kunden die Vorsorgelösung, die zu ihm passt. Die rund sechs Millionen Kunden der W&W-Gruppe schätzen die Service-Qualität, die Kompetenz und die Kundennähe von gut 7.000 Innendienst-Mitarbeitern und 6.000 Außendienst-Partnern in Deutschland. Dank eines weiten Netzes aus Kooperations- und Partnervertrieben sowie Makler- und Direkt-Aktivitäten kann die W&W-Gruppe mehr als 40 Millionen Menschen in Deutschland erreichen. Die W&W-Gruppe setzen auch künftig auf Wachstum und haben sich bereits heute als größter unabhängiger und kundenstärkster Finanzdienstleister Baden-Württembergs etabliert.

Pressekontakt:

Dr. Immo Dehnert

Telefon: 0711 / 662 - 72 1471

E-Mail: immo.dehnert@ww-ag.com

Unternehmen

Wüstenrot & Württembergische AG

Gutenbergstraße 30

70176 Stuttgart

Internet: www.wuerttembergische.de