

Wüstenrot steigert Neugeschäft - Bestmarken erreicht - Wertorientierung fortgesetzt

Der Stuttgarter Vorsorge-Spezialist Wüstenrot & Württembergische (W&W) hat 2013 im Bausparen neue Höchstmarken erzielt. Zum sechsten Mal in Folge ist im vergangenen Jahr das eingelöste Neugeschäft (Netto-Neugeschäft) gestiegen - um 4,7 Prozent auf 12,8 Milliarden Euro Bausparsumme. Damit wurde die Forcierung des werthaltigen Netto-Neugeschäfts fortgesetzt.

Der Stuttgarter Vorsorge-Spezialist Wüstenrot & Württembergische (W&W) hat 2013 im Bausparen neue Höchstmarken erzielt. Zum sechsten Mal in Folge ist im vergangenen Jahr das eingelöste Neugeschäft (Netto-Neugeschäft) gestiegen - um 4,7 Prozent auf 12,8 Milliarden Euro Bausparsumme. Damit wurde die Forcierung des werthaltigen Netto-Neugeschäfts fortgesetzt. Das Brutto-Neugeschäft erreichte 2013 mit knapp 15,4 Milliarden Euro (plus 0,7 Prozent) ebenfalls eine Bestmarke. Die älteste deutsche Bausparkasse konnte damit ihre Position als Nummer 2 am Markt weiter festigen.

Stärker noch als die Bausparsumme wuchs bei Wüstenrot im vergangenen Jahr die Zahl der eingelösten und abgeschlossenen Verträge. Mit einer Stückzahl von über 380.000 Verträgen im Netto-Neugeschäft (plus 12,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr) und 430.000 neuen Verträgen im Brutto-Geschäft (plus neun Prozent) erzielte Wüstenrot wiederholt Spitzenwerte.

Bernd Hertweck, Vorstandsvorsitzender von Wüstenrot: „Auch in der aktuellen Niedrigzinsphase besitzt Bausparen als Vorsorgeform einen unverändert großen Reiz. Dies belegen unsere Zuwächse im Jahr 2013. Bausparverträge sind als Vorsorgekonto und als Finanzierungslösung sehr attraktiv. Durch die einmalige Kombination von Sicherheit und Flexibilität sind sie das ideale Produkt für den Erwerb und die Modernisierung von Immobilien.“

Neuer Tarif ab 1,35 Prozent Darlehenszinsen

Um die vielfältigen Verwendungszwecke des Bausparens für seine Kunden noch attraktiver zu gestalten, hat Wüstenrot im Oktober 2013 eine neue Tarifgeneration eingeführt. Der neue „Tarif C“ ist mit einem Bauspardarlehenszins ab 1,35 Prozent gebundener Sollzins der zinsgünstigste Bauspartarif, den Wüstenrot je im Angebot hatte.

Weitere Pluspunkte des Tarifs sind ein neuer Energiesparbonus, bei dem Bausparer, die ein Bauspardarlehen für eine energetische Sanierung nutzen, eine Gutschrift in Höhe von bis zu 300 Euro auf ihr Darlehenskonto erhalten, und das neue „Generationen-Bausparen“ für die Generation 50 plus. Es ermöglicht die kostenlose Übertragung des Bausparvertrags auf Kinder oder Enkel. Zusätzlich gibt es auch im Tarif C den bewährten Jugendbonus von bis zu 300 Euro. Gegenüber dem Vorjahr stieg die Zahl der abgeschlossenen Verträge für Kunden unter 21 Jahren um fast 40 Prozent auf 57.000 Stück.

Neues Baufinanzierungsportal erfolgreich gestartet

Neben der Entwicklung der neuen Tarifgeneration war die Einführung eines neuen Baufinanzierungsportals Mitte 2013 eine weitere wichtige Weichenstellung. Das neue Portal, das auf der Plattform von Interhyp, einem marktführenden Anbieter in der Baufinanzierungsvermittlung, basiert, ermöglicht Außendienstpartnern und Finanzierungsspezialisten von Wüstenrot eine deutlich effizientere Arbeitsweise und einen besseren Fokus auf die Beratung. Zugleich eröffnen sich auch den Wüstenrot-Kunden neue

Perspektiven. Sofern Finanzierungsanfragen von Wüstenrot selbst nicht angenommen werden, erhalten sie auf Wunsch Angebote anderer Baufinanzierungsanbieter.

Trotz der mit der Umstellung einhergehenden Anpassungen entwickelte sich die Baufinanzierung von Wüstenrot 2013 planmäßig. Unter bewusstem Verzicht auf margenschwaches Geschäft hat der W&W-Konzern neue Kredite in Höhe von 3,6 Milliarden Euro vermittelt (Vorjahr: vier Milliarden Euro).

Wettbewerbsposition durch Vertriebsmix und Produkte gestärkt

Dank des breiten Zugangs von Wüstenrot zu seinen Kunden über die eigene Vertriebsorganisation, den Außendienst der Schwestergesellschaft Württembergische sowie über zahlreiche Kooperationen mit bedeutenden Partnern aus dem Banken- und Versicherungsbereich sieht sich Wüstenrot gut für die Zukunft positioniert. Dies gilt auch in Bezug auf die Qualität der angebotenen Produkte und Beratungsdienstleistungen. So wurde 2013 beispielsweise, wie schon im Vorjahr, das Riester-Bausparen von Wüstenrot bei Untersuchungen der Stiftung Warentest und von Focus Money zum Sieger gekürt. Euro am Sonntag wiederum verteilte Bestnoten an Wüstenrot bei der Kundenzufriedenheit.

Wüstenrot & Württembergische AG

- Kommunikation -
Gutenbergstraße 30
70176 Stuttgart

E-Mail: kk@ww-ag.com
Internet: www.ww-ag.com

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Immo Dehnert
- Leiter Kommunikation und Pressesprecher -

Telefon: 0711 / 662 - 72 1471
E-Mail: immo.dehnert@ww-ag.com

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 8.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Innendienst und 6.000 Außendienst-Partnern. 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 setzt auch künftig auf Wachstum und hat sich bereits heute als größter unabhängiger und kundenstärkster Finanzdienstleister Baden-Württembergs etabliert.

