

Bausparen

BKM buhlt um Makler

Die Bausparkasse Mainz (BKM) ist unter Zugzwang. Während die Deutschen so emsig bausparen wie noch nie und die Branche im vergangenen Jahr ihre Bestmarken im Neugeschäft mit einem Volumen von 102,6 Milliarden Euro Bausparsumme einstellte, schien diese Entwicklung an der BKM vorbeizugehen. Statt Zuwachs verbuchte das zur Inter Versicherung gehörende Institut 2012 mit Neuabschlüssen in Höhe von 618 Millionen Euro einen Rückgang um rund 13 Prozent. Der einst recht stabile Marktanteil von etwa zwei Prozent ist längst Geschichte. Aktuell sind es 0,6 Prozent.

In ihrem Vertrieb ist die BKM hochgradig abhängig vom eigenen Außendienst. Die 520 selbstständigen Handelsvertreter akquirieren rund 80 Prozent des Neugeschäfts. Zwar werden auch über die Inter Versicherungsgruppe Bausparverträge der Mainzer verkauft, doch ist es im Portfolio der Assekuranzvertreter nur ein Randprodukt. Auch ein starker Vertriebskanal Bank fehlt. Um im Neugeschäft wieder den Vorwärtsgang einzulegen, will die Bausparkasse jetzt den Vertrieb über Makler,

Mehrfachagenturen und Finanzvertriebe ausbauen. Mit neuen Produkten und überarbeiteten internen Prozessen fühlt sie sich dafür vorbereitet. Zudem kann sie als Vertriebsargument auf einige Auszeichnungen verweisen. So stufte die Finanzberatung Max Herbst die BKM im Frühjahr als „Top Bausparkasse 2013“ ein. Und als jüngst das Deutsche Kundeninstitut 20 Bausparkassen hinsichtlich Beratung, Konditionen und Service testete, standen die Mainzer auf dem obersten Treppchen.

Die guten Testergebnisse gilt es jetzt noch, in Neugeschäft umzumünzen. Dabei kann der Ausbau des Maklervertriebs helfen. Allerdings wird darauf zu achten sein, das attestierte hohe Beratungsniveau aufrechtzuerhalten. Es wird also neben dem Ausbau des Vertriebsnetzwerks auf die Qualitätssicherung im Vertrieb ankommen. Dazu gehört beispielsweise, dass der Kunde während der mehrjährigen Vertragslaufzeit möglichst seinen Baufinanzierungsberater als Ansprechpartner behält. Angesichts des intensiven Wettbewerbs um die Vermittler und die lebhaftige Fluktuation innerhalb der Zunft ist das keine leichte Aufgabe. **L.H.**