

Unternehmensstrategie

Faktoren erfolgreichen Wachstums im Bauspar- und Baufinanzierungsmarkt

Das Bausparen erlebt in diesen Jahren der Krise eine Renaissance. Es wird in der Öffentlichkeit neu wahrgenommen. Jetzt steht nicht mehr das vermeintlich Langweilige des Produkts im Vordergrund, sondern das Stabile und Sichere. Deutlich stärker als die Branche ist in den letzten Jahren Wüstenrot, die älteste Bausparkasse in Deutschland, gewachsen. Als Teil der Wüstenrot & Württembergische-Gruppe ist sie im Neugeschäft auf den zweiten Platz unter den privaten Bausparkassen vorgerückt. Der Autor geht den Gründen dieses Wachstums nach und unterscheidet dabei zwischen allgemeinen branchenweiten und Wüstenrot-spezifischen Faktoren. (Red.)

Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe versteht sich als der Spezialist für die vier Bausteine moderner Vorsorge: Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung in allen Lebenslagen. Sie vereint – unter dem Dach einer strategischen Management Holding – Bausparen, Bankdienstleistung und Versicherung und kommt damit dem Kundenwunsch nach finanzieller Vorsorge aus einer Hand entgegen.

Deutschlandweit einzigartig ist, dass die beiden Geschäftsfelder Bausparen und Bank auf der einen sowie Versicherung auf der anderen Seite gleichstarke Säulen bilden. Ergänzend werden weitere Anlageprodukte verkauft. Hervorgegangen ist der unabhängige Finanzdienstleister mit Sitz in Stuttgart aus dem Zusammenschluss der Traditionsunternehmen Wüstenrot und Württembergische Versicherungen im Jahr 1999.

Die Wüstenrot Bausparkasse bildet zusammen mit der Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank das Geschäftsfeld Bauspar-Bank. Im Mittelpunkt der Wüstenrot-Dienstleistungen steht traditionell das Wohneigentum: das Eigenheim und

die eigene Wohnung als Zentrum menschlichen Lebens. Als „Erfinder des Bausparens“ hat Wüstenrot im Eigenheimbau der Idee der „Hilfe zur Selbsthilfe“ zum Durchbruch verholfen. Zu den wesentlichen Entstehungsgründen dieses Selbsthilfesystems gehörten Anfang der 20er Jahre des vorigen Jahrhunderts vor allem der Mangel an Leihkapital für den Eigenheimbau und die große Wohnungsnot nach dem Ersten Weltkrieg.

Wie so oft waren es also auch hier die materiellen Bedingungen, die eine Entwicklung ermöglichten. Ohne die damaligen äußeren Verhältnisse, die Rahmenbedingungen, wäre das Bausparen vielleicht nie entstanden. Und auch danach, insbesondere nach dem zweiten Weltkrieg, boten die wirtschaftlichen Verhältnisse günstige Bedingungen für dieses neue Selbsthilfesystem, ohne die das Bausparen seine jetzige Bedeutung nicht erlangt hätte. Insofern liegt es nahe zu fragen, wie sich die Rahmenbedingungen heute darstellen und das Wachstum in diesem Bereich bestimmen.

Bausparampeln auf grün

Das Bausparen dient Finanzierungszwecken rund um die eigenen vier Wände. Gerade in der aktuellen Finanz- und Schuldenkrise entdecken mehr und mehr private Haushalte die Wohnimmobilie als sichere Geldanlage und Vorsorgeinstrument neu. Die Zukunftschancen des Bausparens hängen somit von der Entwicklung des Vorsorgemarktes im Allgemeinen und des Wohnungsmarktes im Besonderen ab.

Die demografische Entwicklung einer älter werdenden Gesellschaft bietet einen weiterhin aussichtsreichen, wachsenden Absatzmarkt für Vorsorge-Produkte. Gleichzeitig wird die Zahl der Erwerbstätigen rückläufig sein. Einen weiteren Trend stellt der Rückgang staatlicher Leistungen und staatlicher Investitionen als Folge der hohen Staatsverschuldung dar. Ein Umstand, der die Notwendigkeit für private finanzielle Vorsorge ebenfalls verstärken wird. Gleichzeitig steigen die Ansprüche der privaten Kunden, bedarfsgerechte, kompetente und innovative Lösungen für ihren jeweiligen Vorsorgebedarf zu erhalten.

Private Altersvorsorge als Zukunftsmarkt

Wie wichtig private Altersvorsorge tatsächlich ist, zeigt sich besonders im Hinblick auf die Zukunft staatlicher Versorgungssysteme. Diese werden, vor dem Hintergrund der Bevölkerungsentwicklung, mehr und mehr an die Grenzen ihrer Finanzierbarkeit stoßen und ihre Leistungen daher stark kürzen müssen. Um auch im Alter den gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten zu können, wird somit für eine wachsende Zahl von Erwerbstätigen ergänzend zur staatlichen Rente eine private, kapitalgedeckte Zusatzversicherung unerlässlich.

Generell zeigen Umfragen immer wieder, dass das Bewusstsein von der Notwendigkeit zusätzlicher privater Altersvorsorge in der Bevölkerung durchaus verbreitet ist. So kommt eine repräsentative Umfrage von TNS Infratest zu dem Ergebnis, dass für nahezu drei Viertel aller Befragten die eigene private Altersvorsorge „äußerst wichtig“, „sehr wichtig“ oder zumindest „wichtig“ ist. Bei der Frage nach den Sparzielen der Bevölkerung nimmt die Altersvorsorge regelmäßig den ersten Platz ein.

Die finanzielle Altersvorsorge hat allerdings ein prinzipielles emotionales Handicap: Der materielle Aufwand dafür ist

Der Autor



Bernd Hertweck

Mitglied des Vorstands, Wüstenrot Bausparkasse AG, Ludwigsburg

bereits heute zu erbringen und schränkt unter Umständen die Mittel für den Konsum ein, während der Nutzen erst später, vielleicht erst in Jahrzehnten spürbar wird – mit einer Ausnahme, und das ist die eigene, selbstbewohnte Immobilie. Sie kann man schon lange vor dem Ruhestand genießen.

Daher ist es kein Wunder, dass sich das Wohneigentum als Form der Altersvorsorge auf der entsprechenden Wertschätzungsskala der Anleger ganz oben befindet. Nicht zuletzt davon profitiert auch das Bausparen. Zwar ist das klassische Sparkonto nach wie vor die beliebteste Sparform in Deutschland. Doch schon auf dem zweiten Platz folgt das Bausparen, noch vor Lebensversicherung, Fonds und Aktien. Verstärkt wird diese Bedeutung des Bausparens dadurch, dass es als Altersvorsorgeprodukt in die staatliche Riester-Förderung einbezogen wurde.

Die hohe Wertschätzung des Bausparens in der Bevölkerung zeigt sich nicht zuletzt – über alle kurzfristigen Turbulenzen hinaus – auch am Kundenvertrauen in die verschiedenen Branchen des Finanzdienstleistungssektors. Vorliegende Umfragen ergeben ein eindeutiges Bild: Die Bausparkassen haben in der Finanzkrise an Ansehen gewonnen.

Das Bausparen profitiert von einem systembedingten Pluspunkt – der Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt. Denn Bauspardarlehen werden im Gegensatz zu Hypothekendarlehen nicht über den Kapitalmarkt refinanziert, sondern über Einzahlungen aller Bausparer in einen gemeinsamen Topf. Es entsteht so ein geschlossener Spar- und Entnahmekreislauf, der es erlaubt, Bausparern besonders günstige Darlehensbedingungen über die gesamte Vertragslaufzeit zu gewähren. Diese Kostensicherheit erleichtert die Planung jedes Vorhabens rund um die eigenen vier Wände.

Bausparvertrag als Versicherung gegen steigende Zinsen

Das ändert sich auch nicht dadurch, dass sich die Zinsen für Wohnungsbaukredite – wie generell alle Kapitalmarktzinsen – schon seit einigen Jahren auf einem sehr niedrigen Niveau befinden. Im Zuge der Bekämpfung der Finanz- und Schuldenkrise wachsen die Befürchtungen, dass es mit den sehr niedrigen Zinsen

bald ein Ende haben könnte. Die Zinswende ist durch die jüngste Zuspitzung der Staatsschuldenkrise zwar unterbrochen worden, wird aber sicherlich kommen, sodass sich das allgemeine Zinsniveau allmählich erhöhen dürfte. Dies bleibt jedoch abzuwarten und ist in hohem Maß mit der Inflationserwartung der Währungshüter der Europäischen Zentralbank verbunden.

Grundsätzlich wäre für die Inanspruchnahme von Bauspardarlehen ein Zinsanstieg am Markt förderlich und würde deren Attraktivität für die Kunden erhöhen. Mit dem Abschluss eines Bausparvertrags wollen sich viele Verbraucher gegen steigende Zinsen absichern, denn mit dem Abschluss des Bausparvertrags werden auch die Zinsen eines zukünftigen Bauspardarlehens verbindlich geregelt. Der Vorteil des Bausparens – die Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt – wird jedoch auch zukünftig dafür sorgen, dass die Finanzierungsbedingungen im Bausparen immer deutlich unterhalb der Angebote anderer Immobilienfinanzierer liegen werden. Daher bleibt die Attraktivität des Bausparens bei steigenden Zinsen in gleichem Maße erhalten wie heute – sie ist quasi systemimmun.

Hoher Renovierungsbedarf im Wohnungsbestand

Hinzu kommt, dass die Finanzierungsbedingungen allein nicht entscheidend sind für die Zukunftschancen des Bausparens. Vorrangig wird die Nachfrage nach Bausparverträgen vom Geschehen auf den Wohnungsmärkten beeinflusst. Der Wohnungsneubau entwickelt sich mittlerweile wieder positiv. Nachdem die Wohnungsbaugenehmigungen schon 2010 erstmals nach vielen Jahren des Rückgangs um 5,7 Prozent zugelegt hatten, zeichnet sich für 2011 eine noch deutlichere Steigerung ab. Der Gebrauchtimmobiliemarkt setzt seine 2006 begonnene Erholung ebenfalls fort.

Vor allem aber werden die Renovierungen und Modernisierungen weiter zunehmen, zumal die energetischen Anforderungen an Wohngebäude steigen. Bestandsbezogene Maßnahmen haben heute bereits einen Zwei-Drittel-Anteil an den Wohnungsbauauszahlungen der Bausparkassen. Das Bausparen ist durch seine Systemvorteile sehr gut dafür geeignet, diese Investitionen zu finanzieren.

Drei Viertel des Wohnungsbestandes in Deutschland sind älter als 30 Jahre – mit entsprechenden Energieverlusten durch alte Fenster und Türen, schlecht gedämmte Wände und Dächer oder ineffiziente Heizungsanlagen. Die Politik hat daher das Ziel ausgegeben, die Energiebilanz des Haus- und Wohnungsbestands in Deutschland bis 2050 deutlich und nachhaltig zu verbessern. Somit ist diesem Bereich ein Finanzierungspotenzial von mehreren hundert Milliarden Euro zuzuordnen.

Ein weiteres Wachstumsfeld bietet der altersgerechte Umbau vorhandener Wohnungen. Bis 2020 gibt es einen Bedarf von drei Millionen barrierefreien Wohnungen.

Die Finanzierungserfordernisse in diesem Bereich liegen – je nach Umfang der Maßnahmen – im Schnitt bei 20 000 bis 60 000 Euro. Das sind typische Größenordnungen einer Bausparfinanzierung, die in diesem Bereich ihre besonderen Stärken ausspielen kann. Das Bausparen wird daher einer der Nutznießer der bevorstehenden Renovierungs- und Umbauwelle in Deutschland sein. Kurz: Die vielbeschworenen Rahmenbedingungen sind günstig für die Bausparbranche, die daher insgesamt erfreuliche Entwicklungen zu erwarten hat.

Die Wüstenrot Bausparkasse ist in den letzten Jahren überdurchschnittlich gewachsen. Sie hat demnach nicht allein von den günstigen Rahmenbedingungen für die Branche profitiert, sondern von zusätzlichen speziellen Erfolgsfaktoren. Eine wichtige grundlegende Rolle spielt zunächst die Kraft der Marke Wüstenrot, die 86 Prozent aller Deutschen kennen. Wüstenrot steht für Kompetenz im Bausparen und in der Baufinanzierung, wie die Marktforschung auch aufzeigt. In der Markenkampagne „Stolz wie ...“ werden diese Kernkompetenzen mit immer wieder neuen Inhalten aufgezeigt. Die Kampagne ist erfolgreich und wurde bereits mehrfach prämiert.

Spezielle Erfolgsfaktoren der Wüstenrot Bausparkasse

Die weiteren Wüstenrot-Erfolgsfaktoren lassen sich in drei Punkten zusammenfassen – der aktiven Teilnahme am laufenden Konsolidierungsprozess in der Bausparbranche in Deutschland und der dadurch gewonnenen zusätzlichen Vertriebskraft über Kooperationspartner,

dem gezielten weiteren qualitativen Ausbau des eigenen Vertriebs sowie drittens der Fokussierung auf die Kundenwünsche in der Beratung und bei den Produkten.

Mit den Übernahmen der Vereinsbank Victoria Bauspar AG (VVB) 2009 und der Allianz Dresdner Bauspar AG (ADB) 2010 hat sich die Wüstenrot Bausparkasse AG aktiv am laufenden Konsolidierungsprozess in der Bausparbranche beteiligt und zusätzliche Vertriebskraft durch neue Kooperationen gewonnen. Heute ist Wüstenrot als Kooperationsbausparkasse einzigartig. Versicherungen wie die Allianz und die Unternehmen der ERGO-Versicherungsgruppe gehören ebenso zu den Kooperationspartnern wie aus dem Bankensektor die Commerzbank, die HVB und die Oldenburgische Landesbank.

Aber auch Finanzvertriebe wie AWD und MLP verkaufen die Produkte der Bausparkasse. Im Bereich des öffentlichen Dienstes besteht eine Kooperation mit dem Vorsorgewerk des Deutschen Beamtenbundes und ab 2012 auch mit dem Mitgliederservice der Gewerkschaft Verdi. Ein wichtiger Partner ist auch der Schwestervertrieb der Württembergischen, der im abgelaufenen Jahr Bausparverträge mit einer Bausparsumme von rund einer Milliarde Euro verkauft hat. Wüstenrot versteht es, verschiedene Vertriebskanäle bedarfsgerecht und effizient zu führen. Für jeden Partner gibt es eine individuelle, zuverlässige Vertriebsunterstützung.

Herzstück des Vertriebs ist aber immer noch die eigene Ausschließlichkeitsorganisation mit ihren rund 3 000 Beratern, die die gesamte Produktpalette des Vorsorge-Spezialisten anbieten. Der Wüstenrot Bausparkasse ist die Beratungsqualität ihres eigenen Außendienstes besonders wichtig. Bereits seit 2008 können sich Außendienstpartner von Wüstenrot zum „Zertifizierten Vorsorge-Spezialisten“ (ZVS) qualifizieren. Die praxisnahe Weiterbildung am Institut für Private Finanzplanung an der Universität Passau (ifp) erfolgt berufsbegleitend.

Um die Bedürfnisse der Kunden rund um die vier Vorsorgebausteine Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung genau abzudecken, erwerben die „Zertifizierten Vorsorge-Spezialisten“ hohe Kompetenz und Fachwissen in Spezialbereichen wie Vermögensmanagement und

Altersvorsorge sowie für Kunden-Vorsorgeanalysen.

Durch zunehmende Mobilität, individualisierte Lebensverhältnisse und den demografischen Wandel haben die Kunden immer vielfältigere Vorsorgebedürfnisse. Die Anbieter reagieren darauf mit einer für den Kunden oft verwirrenden Zahl von Begriffen und Vertriebsinitiativen.

Vom Kunden her denken

Vom Kunden her denken heißt, seine Bedarfssituation auf den Punkt zu bringen und aus verständlichen Produktbausteinen passgenaue Lösungen anzubieten. Genau dies geschieht bei Wüstenrot mit bedarfsorientierten Beratungs- und Serviceangeboten. Für den eigenen Außendienst, der erster Ansprechpartner bei allen Fragen der finanziellen Vorsorge sein soll, wurde mit der W&W-Vorsorgeberatung eine spezielle Beratungssoftware entwickelt, die eine umfassende Beratung über die vier Bausteine moderner Vorsorge ermöglicht.

Einzigartig ist auch die Wüstenrot-Zuschussberatung, die Kunden mit konkreten Modernisierungs- und Renovierungsabsichten hilft, alle staatlichen Zuschüsse zu erhalten. Sie ermittelt individuell, welche Zuschüsse es von Bund, Land, Gemeinde oder direkt vom Energieversorger für energetische Modernisierungen gibt. Zwischenzeitlich wurden über 2 500 Zuschussberatungen durchgeführt. Dadurch konnte Kunden geholfen werden, Zuschüsse in Höhe von 2,8 Millionen Euro zu beantragen.

Auch auf der Ebene der eigenen Produkte trägt die Unternehmensphilosophie bereits Früchte. So hat die Bausparkasse ihre Bauspartarife konsequent nach den Wünschen der Kunden konzipiert. Dafür wurde sie Mitte 2011 vom Fernsehsender N-TV und der renommierten FMH-Finanzberatung als beste Bausparkasse 2011 ausgezeichnet. Auszeichnungen gab es 2011 auch von Focus Money für den besten Wohn-Riester und von der Stiftung Warentest für den Modellfall Finanzierung in zehn Jahren.

Ein weiteres, an den Kundenwünschen orientiertes Produkt ist Ende November 2011 auf den Markt gekommen – das Wüstenrot Turbodarlehen. Dabei handelt es sich um ein Blankodarlehen bis maximal 30 000 Euro ohne Grundbucheintrag oder andere Sicherheiten insbesondere

für Modernisierungsmaßnahmen. Obwohl erst vor kurzem eingeführt, ist Wüstenrot mit diesem Produkt über alle Vertriebskanäle hinweg bereits sehr erfolgreich.

Für nachhaltigen Erfolg

Selbstverständlich sind große Anstrengungen erforderlich, um die neue hohe Vertriebskraft und die neue Unternehmensphilosophie dauerhaft erfolgreich zu gestalten. In Schulungen und durch gezielte Weiterbildungsangebote werden die Vertriebsmitarbeiter fit gemacht für die Anforderungen des Bauspar- und Finanzierungsmarktes.

Dabei stehen die individuellen Bedürfnisse des Kunden im Mittelpunkt. Er soll mit jeweils passenden Angeboten bei seiner Lebens- und Zukunftsplanung unterstützt werden. Dieser auf hohen Qualitätsmaßstäben beruhende Beratungsverkauf ist gerade nach den Erfahrungen aus der Finanzmarktkrise ein entscheidender Faktor, um im Vorsorgemarkt nachhaltig erfolgreich bestehen zu können.

Anzeige



Der Beleihungswert – Fundament für den Hypothekenpfandbrief

HypZert Eine Initiative der deutschen Finanzwirtschaft

HypZert zertifiziert Immobiliengutachter, die sich in der Beleihungswertermittlung bestens auskennen, nach den anspruchsvollen Kriterien der ISO 17024. Sie werden auch künftig dazu beitragen, die hohe Qualität des Hypothekenpfandbriefs zu sichern.

HypZert GmbH · Tel.: +49 (0)30-20 62 29-0 · www.hypzert.de