

Pressekonferenz der Wüstenrot Bausparkasse AG am 12. Januar 2006 in Ludwigsburg

Referat des Vorstandsvorsitzenden Klaus W. Rösch

(Es gilt das gesprochene Wort)

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich zu unserer Jahrespressekonferenz. Wir möchten mit Ihnen gemeinsam einen ersten Blick zurück auf das Jahr 2005 werfen. Zuvor jedoch wünschen wir Ihnen nachträglich alles Gute für das neue Jahr.

2006 ist es 85 Jahre her, seit unser Gründungsvater, wenn ich ihn einmal so nennen darf, seit also Georg Kropp in Stuttgart den Verein „Gemeinschaft der Freunde“ ins Leben gerufen hat. Diese – abgekürzt – GdF ist die Keimzelle Wüstenrots.

Der Verein wollte gemäß dem Prinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“ Wohnungen, Eigenheime und Altersheime bauen und dafür auch die Grundstücke beschaffen. Die notwendigen Finanzmittel sollten einerseits durch regelmäßiges Sparen der Bauherren hereinkommen, andererseits durch „Grund- und Hausschuldbriefe“.

Von einer „Bausparkasse“ war zunächst nicht die Rede. Die Vorstellungen dazu reiften bei Kropp erst später. Nach Ende der Inflation im Jahr 1924 setzte sich der Verein neue Ziele. Er wollte sich darauf konzentrieren, Bauinteressenten für eigene vier Wände zusammenzubringen. Sie sollten gemeinsam, unabhängig vom Kapitalmarkt, sparen und finanzieren können. Dazu gründete der Verein die Bausparkasse. Sie war tatsächlich das erste Institut dieser Art.

Soweit mein kurzer Ausflug in die Geschichte. Inspiriert hat mich dazu die sehenswerte Ausstellung „Zuteilungsfähig“ im Haus der Geschichte Baden-Württemberg. Hier wird anhand von sieben Bausparergeschichten Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft des Bausparens beleuchtet. Der Besuch lohnt sich.

Das Stichwort Gegenwart ist damit gefallen. Fakt ist: Jedes Jahr werden allein in Deutschland vier Millionen Bausparverträge und mehr abgeschlossen.

Jedes Jahr sparen die Bausparer über ihre Konten über 25 Milliarden Euro. Das dürfte auch 2005 der Fall gewesen sein. Ein überzeugender Vertrauensbeweis!

Die Wüstenrot Bausparkasse ist mit dem Geschäftsjahr 2005 - alles in allem betrachtet – durchaus zufrieden.

Das Bausparneugeschäft bewegt sich nach wie vor auf einem hohen Niveau. Im Jahr 2005 haben unsere Kunden über 347.000 Bausparverträge neu abgeschlossen. Damit haben wir die Vorjahreszahl fast wieder erreichen können; es fehlen nur 4,6 Prozent. Die Bausparsumme belief sich auf mehr als 9,2 Milliarden Euro und ist damit bis auf 5,1 Prozent an das Vorjahresergebnis herangekommen.

Obwohl es nicht ganz gereicht hat, sind wir mit dem Ergebnis aus zwei Gründen zufrieden: Erstens hatten wir 2004 Vorzieheffekte, weil wir damals die Guthabenverzinsung gesenkt haben. Dieses Geschäft fehlte uns 2005. Andere Bausparkassen sind diesen Schritt 2005 gegangen und haben folglich auch erst 2005 Vorzieheffekte zu verzeichnen. Ein Branchenvergleich wird dadurch – nebenbei bemerkt – schwierig.

Hinzu kommt eine Besonderheit bei uns: Wir haben die Bücher für das Bausparneugeschäft nämlich früher als sonst geschlossen. Damit fehlen uns in der 2005er-Statistik einige Produktionstage, und zwar umsatzstarke.

Der Grund liegt darin, dass der W&W-Konzern den „Deutschen Corporate Governance Kodex“ erfüllen will, wonach der Konzernabschluss spätestens 90 Tage nach Ende des Geschäftsjahrs zu veröffentlichen ist. Die Aktionäre sollen schneller informiert werden. Geschäft haben wir bis zum Wüstenrot-Tag, dem 31.12., natürlich trotzdem gemacht. Es zeigt sich in unserer Statistik halt erst 2006.

Auf hohem Niveau bewegt sich auch der Spargeldeingang. Insgesamt hat unsere Bausparkasse 2005 Spargelder in Höhe von 2,6 Milliarden Euro erhalten und den Bausparkonten ihrer Kunden gutgeschrieben. 2004 waren es 3,0 Milliarden Euro.

Die Bauspareinlagen beliefen sich Ende des Jahres 2005 insgesamt auf 14,6 Milliarden Euro; das waren 380 Millionen mehr als Ende des Vorjahrs.

Auch unser Baufinanzierungsgeschäft war durchaus ordentlich – vor allem, wenn man das schwierige Umfeld berücksichtigt.

Leider haben wir vom Wohnungsbau keinen Rückenwind, sondern Gegenwind erhalten.

Wie es aussieht, dürfte 2005 die Zahl der Baugenehmigungen auf nur noch etwa 225.000 bis 235.000 zurückgegangen sein. Das wäre gegenüber 2004 ein Minus von rund 15 Prozent. 2005 haben wir damit in Deutschland einen Tiefpunkt erreicht.

Das Ende der Eigenheimzulage hat daran nichts mehr geändert. Zwar gab es im November und Dezember 2005 auch hier Vorzieheffekte. Diese waren aber – nach allem, was wir wissen – schwach, weil das Thema von der Politik schon in den Vorjahren strapaziert wurde. Viele Bauherren und Erwerber hatten ihr Vorhaben damals realisiert und finanziert.

Dabei wäre die Zeit besonders günstig gewesen. Das gilt vor allem für die nach wie vor sehr niedrigen Zinsen, die die Finanzierung erleichtern.

Für ein Hypothekendarlehen über 100.000 Euro zahlt man momentan nominal im Durchschnitt etwa 4.000 Euro Zinsen pro Jahr. Vor zehn Jahren waren es noch knapp 8.000 Euro, das Doppelte.

Unser Baufinanzierungsgeschäft konnte sich 2005 dem Markttrend nicht entziehen. Unter dem Strich erreichten die Baugeldauszahlungen 2005 bei der Bausparkasse Wüstenrot 3,4 Milliarden Euro. Im Jahr zuvor waren es insgesamt etwas mehr als 4,2 Milliarden Euro. Mit unseren Auszahlungen zur Wohnungsfinanzierung haben wir im vergangenen Jahr den Bau und Erwerb von über 15.000 Häusern und Wohnungen sowie rund 65.000 Modernisierungsmaßnahmen mitfinanziert.

Zusätzlich konnte der Bausparkassen-Vertrieb der Wüstenrot Bank Pfandbriefbank Wohnungsbaukredite in Höhe von über 1,6 Milliarden Euro vermitteln. Das entspricht einem Zuwachs von rund 7 Prozent.

An dieser Stelle darf ich darauf hinweisen, dass unser Außendienst auch im Jahr 2005 neben den Krediten der Wüstenrot Bank Pfandbriefbank wieder erfolgreich weitere Finanzprodukte des Konzerns vermittelt hat.

Hervorheben möchte ich dabei den Absatz von Investmentfondsanteilen für die W&W Asset Management GmbH. Hier haben wir einen Zuwachs von 75 Prozent auf 203 Millionen Euro erzielt.

Der Württembergischen Versicherung konnten wir mehr als 49.000 Sachversicherungen vermitteln, was einem Zuwachs um 8 Prozent entspricht.

Das Neugeschäft in der Lebensversicherung hat dagegen für uns im Jahr 1 nach dem Ende der völligen Steuerfreiheit der Erträge aus Kapitallebensversicherungen erst einmal eine nachgeordnete Rolle gespielt.

Sehr zufrieden sind wir bei den vermittelten Girokonten. So genannte kostenfreie Girokonten gibt es mittlerweile ja eine ganze Menge. Nur sind sie wirklich kostenfrei?

Das Wüstenrot Girokonto ist es ohne jede Einschränkung. Es fallen weder Gebühren für Überweisungen noch für Daueraufträge im Inland noch für Bankkarte und Kreditkarte an. Das Konto wird mit bis zu 1,5 Prozent verzinst. Mindestumsätze werden nicht verlangt. Von dieser Sorte Konto gibt es nicht sehr viele! Rund 23.000 Stück haben wir 2005 vermittelt. Das entspricht einem Plus von 83 Prozent.

Ergänzend darf ich aus gegebenem Anlass berichten, dass unser Kooperationspartner Postbank, mit dem wir in den letzten Jahren gut zusammengearbeitet haben, im vergangenen Jahr knapp 34.000 Bausparverträge über eine Bausparsumme von 466 Millionen Euro verkauft hat. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem Minus von 4,5 bzw. über 8 Prozent. Der Anteil der Verträge am Gesamtbestand beläuft sich auf rund 5 Prozent – ca. 170.000 zu 3,5 Millionen, in Vertragssummen ausgedrückt auf knapp 3 Prozent.

Unser Kooperationsvertrag läuft bis Ende 2007. Die Postbank vermittelt uns vornehmlich kleinteilige Sparverträge, weniger Ertrag bringendes Finanzierungsgeschäft. Hinzu kommt, dass die Zusammenarbeit 1997 unter ganz anderen Zinsvorzeichen begonnen hat. Mit der Niedrigzinsphase haben sich die Ertragsperspektiven dieses Geschäfts verringert.

Erfreulicherweise ist es dem W&W-Konzern gelungen, seine Vertriebsstärke aus eigener Kraft auszubauen. Ich meine damit den Erwerb der Karlsruher Versicherungsgruppe durch die WürttLeben. Die rund 1.300 Außendienstpartner der Karlsruher werden in den nächsten Wochen und Monaten mit dem Verkauf von Wüstenrot-Bausparverträgen beginnen.

Das funktioniert natürlich nicht auf Knopfdruck. Zunächst müssen die neuen Außendienstpartner sorgfältig geschult werden. Weniger im Bausparen an sich, denn die Karlsruher haben auch schon bisher Bausparverträge verkauft. Das ist also nicht neu. Neu für sie ist unser Tarif: das Ideal Bausparen. Er zeichnet sich für die Kunden insbesondere durch seine hohe Flexibilität aus.

Das kann man ganz nüchtern feststellen. Auch die Stiftung Warentest hat das getan. Sie schreibt in ihrer Dezember-Ausgabe: „Das Wüstenrot Ideal Bausparen gehört zu den besten Tarifen für Kunden, die für die eigenen vier Wände sparen wollen.“

Lassen Sie mich nun noch einige vorläufige Angaben zur Ertragslage der Bausparkasse machen.

Auch hier zunächst ein Blick auf das aktuelle Zinsniveau. Die Umlaufrendite aller festverzinslichen Wertpapiere lag Ende 2005 wieder bei 3,3 Prozent. Zum Vergleich: Im Sommer waren es 2,9 Prozent, vor einem Jahr 3,3 Prozent und vor 15 Jahren 9 Prozent.

Das Zinsniveau wirkt auf uns doppelt zurück: zum einen bei der Zwischenanlage liquider Mittel, zum anderen bei unseren Zwischenkrediten. Gleichwohl ist der Zinsüberschuss leicht gestiegen. Positiv wirkte sich außerdem die geübte Kostendisziplin in einer weiteren Reduzierung der Verwaltungsaufwendungen aus.

Die stabile Ertragslage soll für die Zukunftsvorsorge und die Stärkung der Reservekraft genutzt werden. Deswegen dürfte der Jahresüberschuss 2005 nicht ganz an den Vorjahreswert von rund 48 Millionen Euro herankommen.

Die Bilanzsumme der Bausparkasse lag Ende 2005 bei 19,4 Milliarden Euro. Das sind 655 Millionen mehr als im Vorjahr.

Meine Damen und Herren,

soweit mein vorläufiger Rückblick auf das letzte Jahr.

Gestatten Sie mir nun noch einen Ausblick auf 2006.

Für das Bausparen bei Wüstenrot sind wir durchaus optimistisch. Wir rechnen mit einem steigenden Neugeschäft. Das Produkt ist bekanntlich grundsolide und in den Köpfen fest verankert.

Das Bausparen ist der Schlüssel für das eigene Heim. Das bestätigen Umfragen immer wieder. Für 60 Prozent der Deutschen ist das Bausparen nach wie vor der erste Schritt zum Wohneigentum.

Bausparer können ihre eigenen vier Wände im Schnitt fünf Jahre früher erwerben als Nichtbausparer – bereits mit 37 Jahren statt mit 42. Bausparer sparen bei gleichem Einkommen mehr als Nichtbausparer – im Schnitt während ihres Lebens 25 Prozent mehr.

Wir weisen immer wieder darauf hin, wie wichtig ein solider Eigenkapitalstock ist. Er macht Käufer und Bauherren unabhängiger bei der Finanzierung und schützt vor finanzieller Überforderung auch in schwierigen Zeiten.

Aber die Anstrengungen lohnen sich. So hat das Berliner empirica-Institut – darauf darf ich nochmals hinweisen – herausgefunden, dass Mieter mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 2.000 bis 3.000 Euro mit 60 Jahren im Schnitt ein Vermögen von gerade einmal einem Jahresnettoeinkommen besitzen. Wohneigentümer mit gleichem Einkommen bringen es mit 60 fast auf das Zehnfache.

Einfach, weil sie disziplinierter sparen – sparen müssen. Andere fahren vielleicht mehrmals im Jahr in Urlaub. Eigentümer schaffen währenddessen oft für und an ihrem Haus. „Schaffe, schaffe, Häusle baue!“ – diese den Schwaben zugeschriebene Lebensweisheit trifft es recht gut.

Meine Damen und Herren,

was viele immer noch nicht wissen, ist, dass eine Finanzierung mit Bauspardarlehen in der Regel günstiger ist als eine reine Hypothekenfinanzierung. Nicht mal jeder Bausparer weiß das. Da haben wir noch einiges nachzuholen.

Der normale Kunde stellt sich für seine Gesamtfinanzierung – und nur darauf kommt es an – mit einer Kombination aus Hypothekendarlehen und Bauspardarlehen häufig am besten. Bei einem Darlehen von 200.000 Euro kann der Käufer bei

dieser Mischfinanzierung jedes Jahr 450 Euro und mehr sparen. Über zehn Jahre gerechnet sind das über 4.500 Euro. Über 20 Jahre hinweg entspricht das immerhin dem Wert eines Kleinwagens.

Auch im Baufinanzierungsgeschäft gehen wir für 2006 von einem leichten Wachstum aus, wenngleich es nach dem Ende der Eigenheimzulage zumindest für die so genannten Schwellenhaushalte schwieriger wird, sich ihren größten Traum zu erfüllen. Das Umfeld mit bestenfalls stagnierenden Realeinkommen ist gewiss nicht einfach. Vorzieheffekte könnte jedoch die 2007 anstehende Mehrwertsteuererhöhung auslösen.

Um das Bauspar- und Baufinanzierungsgeschäft anzukurbeln, ist geplant, in den nächsten Monaten einen neuen Bauspartarif mit weiter abgesenkten Darlehenszinsen auf den Markt zu bringen.

Unterstützung erhalten wir zudem möglicherweise durch die Zinswende, die sich mehr als angedeutet hat. Immerhin haben sich die Kredite in den letzten Monaten bereits verteuert. Die Erfahrung zeigt, dass viele potenzielle Kreditnehmer erst dann zugreifen, wenn sie damit rechnen, dass die Zinsen steigen werden.

Das ist aber ein eher kurzfristiger Aspekt. Auch mittelfristig sind wir durchaus positiv gestimmt. Denn wir werden auch weiterhin vom wachsenden Modernisierungsmarkt profitieren. Ich habe das im vergangenen Jahr an gleicher Stelle ausführlich dargestellt.

Damals hatte ich Ihnen von einer repräsentativen Umfrage berichtet, die das Meinungsforschungsinstitut forsa für uns gemacht hatte. Dabei ging es um Renovierungs- und Modernisierungspläne der deutschen Privathaushalte generell.

Ich freue mich, Ihnen heute in aller Kürze einige Ergebnisse einer neuen repräsentativen Umfrage vorlegen zu können, die forsa kürzlich ebenfalls in unserem Auftrag durchgeführt hat. Thema war Energiesparen und Modernisieren. Dazu wurden

deutsche Privathaushalte befragt, die Wohneigentum besitzen und auch bewohnen.

- Danach wollen 17 Prozent aller Hausbesitzer ihre Heizung in den nächsten fünf Jahren modernisieren. Das sind rund 2,5 Millionen Privathaushalte.
- Der Betrag für die neue Heizung liegt meist zwischen 5000 und 20.000 Euro.
- Nach unseren eigenen überschlägigen Berechnungen ergeben diese absehbaren Investitionen eine Gesamtsumme von zirka 30 Milliarden Euro.
- Neben der Heizungsmodernisierung plant fast ein Fünftel der befragten Hausbesitzer – das entspricht rund 3 Millionen Haushalten – andere Maßnahmen zum Energiesparen. Dazu zählen beispielsweise die Wärmedämmung, eine Solaranlage sowie neue Fenster. Auch hier liegen die Beträge meist zwischen 5000 und 20.000 Euro.
- Hochgerechnet ergeben diese Pläne eine Investitionssumme von weiteren 30 Milliarden Euro.

Neben dem Modernisierungsmarkt wird auch der Neubau wichtig bleiben. Zum einen wird die Zahl der Haushalte in den nächsten zehn Jahren weiter zunehmen. Für die Nachfrage nach Wohneigentum ist das die entscheidende Größe.

Zum anderen wird innerhalb dieses Zeitraums nach den Expertenschätzungen auch die Wohnfläche pro Kopf weiter wachsen – von heute 41 auf 45 Quadratmeter.

Natürlich wissen wir, dass in vielen Regionen Ostdeutschlands die Bevölkerung bereits heute schrumpft. Aussagekräftiger als Pauschalzahlen sind daher regionale Zahlen. Baden-Württemberg, Bayern, Rheinland-Pfalz, Berlin und Brandenburg bleiben über 2010 hinaus Wachstumsländer. In Bremen, Nordrhein-Westfalen und im Saarland

wird die Bevölkerungszahl stagnieren. In allen anderen Bundesländern geht es dagegen ab 2010 bergab.

Und innerhalb der Bundesländer werden sich die Regionen unterschiedlich entwickeln. Beispiel Baden-Württemberg: Hier steigt die Bevölkerung in den nächsten Jahren um jährlich 35.000. Davon profitieren aber nicht alle Kreise gleichermaßen. Bereits heute verlieren einige Kreise im Schwarzwald und in der Ostalb-Region Einwohner.

Diese regionale Differenzierung wird sich noch stärker als bisher auf Immobilienpreise und Mieten auswirken. In Wachstumsregionen verknappt sich das Angebot.

Interessant ist daneben auch, wie das Ausland den deutschen Wohnimmobilienmarkt einschätzt. Der Eifer, mit dem angelsächsische Finanzinvestoren darin investieren, lässt viele staunen. Fortress, Cerberus und so weiter setzen auf steigende Preise. Sie gehen davon aus, dass Immobilien in Deutschland derzeit unterbewertet sind, zumindest in Schlüsselregionen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren!

Noch ein Wort zur Politik: Die neue Koalition in Berlin hat zumindest verbal den hohen Stellenwert des Wohneigentums als Altersvorsorge anerkannt. Im Koalitionsvertrag heißt es – ich zitiere: „Wohneigentum genießt bei den Bürgern eine besonders hohe Akzeptanz im Rahmen der privaten Altersvorsorge. Daher werden wir das selbst genutzte Wohneigentum 2007 besser in die geförderte Altersvorsorge integrieren. Die Diskriminierung gegenüber anderen Formen der Altersvorsorge wird im Interesse einer echten Wahlfreiheit für die Bürger beseitigt.“

Damit trägt die Koalition der Tatsache Rechnung, dass die eigenen vier Wände die vierte Säule unseres Alterssicherungssystems bilden – neben gesetzlicher Rentenversicherung, betrieblicher Altersvorsorge und privater Geldrente.

Bleibt zu hoffen, dass den Worten des Koalitionsvertrags entsprechende Taten folgen. Die Bausparkassen werden dazu konstruktive Vorschläge machen.

Und wer dem Heiratsmarkt selbst nicht mehr zur Verfügung steht, kann andere glücklich machen: Kinder, Enkel und so weiter. Der Bausparvertrag lohnt eben immer. Das wird auch 2006 so bleiben.

Intern tun wir alles, um unsere Bausparkasse fit für die Zukunft zu halten. Striktes Kostenmanagement bleibt daher oberste Maxime. Das Stichwort lautet hier Geschäftsprozessoptimierung. Vom Anspruch her eine Selbstverständlichkeit für jedes Management, aber eine, die in der Praxis erst einmal umgesetzt sein will.

Sie soll die Schlagkraft erhöhen. Durch schlankere Prozesse können wir die Kunden schneller und besser bedienen. Mit unserem Projekt „NeOBau“ – das steht für Neuorganisation der Baufinanzierung – verfolgen wir zusammen mit der Wüstenrot Bank Pfandbriefbank das Ziel, automatisierte Kreditentscheidungen zu ermöglichen. Dadurch sollen Kreditzusagen schneller erfolgen.

Außerdem sollen sich Filialen und Kundenbetreuer im Innendienst stärker auf individuelle Serviceleistungen konzentrieren können. Dazu ist geplant, standardisierbare Verwaltungsarbeiten stärker zu zentralisieren. Diese Großprojekte werden uns noch einige Jahre beschäftigen, um nicht zu sagen, in Atem halten.

Bis Ende 2007 wollen wir über verbesserte Geschäftsprozesse zusätzlich 15 Millionen Euro einsparen, die dann ab 2008 jährlich anfallen sollen. Für 2006 rechnen wir mit einer weiterhin stabilen Ertragslage.

Meine Damen und Herren,

bei der Einweihung der anfangs erwähnten Ausstellung „Zuteilungsreif“ hat der Chef des Meinungsforschungsinstituts Icon im Übrigen der Attraktivität des Bausparens eine weitere Facette hinzugefügt. Danach ist wissenschaftlich erwiesen, dass Junggesellen mit Bausparvertrag begehrte Heiratskandidaten sind. Wer einen Bausparvertrag, bringt es eben zu was im Leben.