

## **BAWAG P.S.K. und Bausparkasse Wüstenrot – Fortsetzung der erfolgreichen Kooperation**

- **BAWAG P.S.K. und Wüstenrot unterzeichnen Fortsetzung und Intensivierung ihrer Kooperationsvereinbarung**
- **BAWAG P.S.K. zählt weiterhin zu den wichtigsten Vertriebspartnern**
- **Verlosung von 15 E-Bikes unter den Bausparvertrag-Neuabschlüssen bis Ende Feber 2013**

Wien, 28. Jänner 2013 – Die BAWAG P.S.K. und die Bausparkasse Wüstenrot haben auf Grund ihrer sehr erfolgreichen Kooperation seit über 40 Jahren die Fortsetzung und Intensivierung ihrer Zusammenarbeit vereinbart. Der Kooperationsvertrag wurde nunmehr bis 2017 verlängert und damit vereinbart, dass die BAWAG P.S.K. auch in den kommenden fünf Jahren Bausparverträge exklusiv an die Bausparkasse Wüstenrot vermitteln wird.

*„Wir freuen uns mit der Verlängerung dieser Kooperation sicherzustellen, dass unsere 1,4 Millionen Kunden auch in Zukunft in jeder unserer künftig rund 500 Filialen sowie online über unsere Homepage Bausparverträge und -darlehen von Wüstenrot abschließen können“,* betont **Dr. Wolfgang Klein, stellvertretender Vorsitzender der BAWAG P.S.K. und ressortverantwortlich für das Privat- und Geschäftskundengeschäft.** Für die BAWAG P.S.K. sieht Klein durch die deutlich verbesserten Vertriebsmöglichkeiten im Rahmen der Filialoffensive sowie über die eCommerce-Vertriebslinie ein großes Potenzial für eine attraktive Ergänzung des Kerngeschäfts der Bank und sehr interessante Provisionserträge.

**Dr. Wolfgang Klein** dazu: *„Insbesondere Bausparen online ist ein wichtiger Bestandteil des konsequenten Ausbaus unseres Retailgeschäftes zur Multikanalbank. Unser Ziel ist es, eine wesentliche Erhöhung der Quote gemeinsamer Kunden zu erreichen, denn so viele wie möglich unserer eigenen Bankkunden sollten auch Wüstenrot-Kunden werden.“*

Derzeit haben fast 20% der BAWAG P.S.K. Kunden einen Bausparvertrag bei Wüstenrot abgeschlossen. Geplant ist sowohl der wesentliche Ausbau der gemeinsamen Kundenbasis im Bauspargeschäft als auch eine Steigerung des Neugeschäfts von 60% in den nächsten fünf Jahren.

*„Die Unterzeichnung ist ein klares Bekenntnis der BAWAG P.S.K. zu Wüstenrot als Kooperations- und Vertriebspartner im Bereich der Bausparverträge und -darlehen. BAWAG P.S.K. Kunden profitieren von den äußerst attraktiven Wüstenrot-Angeboten: Bei Abschluss eines prämienbegünstigten dynamischen Wüstenrot Bausparvertrages gibt es derzeit im ersten Jahr 3,5% Startzinsen, alle unter 26 Jahren erhalten sogar 4%. Wer zudem bis 31. März 2013 einen neuen Bauspar- (bzw. Jugend-Bausparvertrag) abschließt, erhält bei vollbesparten Verträgen einen Reisegutschein im Wert von EUR 150,-“,* sagt **Franz Meingast, MBA, Vorstandsdirektor der Bausparkasse Wüstenrot und ressortverantwortlich für Vertrieb**

**und Marketing** und betont: *„Die Verlosung von 15 E-Bikes unter den Bausparvertrag-Neuabschlüssen bis Ende Feber 2013, zur Verfügung gestellt von Wüstenrot, ist Ausdruck unserer Zielsetzungen in Hinblick auf Energieeffizienz und Energiesparen. Bausparer haben die Möglichkeit, ihr Eigenheim ökologisch nachhaltig zu sanieren, was ein Einsparungspotenzial von 60% bis 90% hinsichtlich der Energiekosten bewirkt und die Umwelt deutlich schont.“*

### **Positiver Trend zum Bausparen auch 2012**

Bausparen zählt zu den beliebtesten Sparformen der Österreicherinnen und Österreicher. Die insgesamt über fünf Millionen Bausparerinnen und Bausparer schätzen den einzigartigen Doppelnutzen des Bausparens als risikoarme Spar- und günstige Finanzierungsmöglichkeit. Mit den Wüstenrot Ansparprodukten kann der Bausparkunde Wohnungseigentum erwerben und damit den Traum vom eigenen Heim realisieren. Ebenso möglich ist die Sanierung vom bestehenden Wohnraum hinsichtlich Barrierefreiheit und ökologischer Nachhaltigkeit. Neben der Baufinanzierung kann der Bausparkunde aber auch für Vorhaben im Bereich Bildung und für die Pflege im Alter vorsorgen. Damit sind Ansparprodukte für alle Altersgruppen interessant.

### **Bausparverträge und -darlehen sind Schlüsselprodukte für das BAWAG P.S.K. Retailgeschäft**

Die Verlängerung der Kooperation mit Wüstenrot ist ein weiterer Schritt des 2011 gestarteten forcierten Ausbaus des BAWAG P.S.K. Retailgeschäftes, das mehrjährige Investitionen in drei Stoßrichtungen vorsieht: Im Rahmen ihrer neuen Produktlinie der „Boxen“, die laufend erweitert wird, investiert die Bank in attraktive Kundenprodukte: KontoBox, KreditBox und SparBox konnten bereits erfolgreich am Markt eingeführt werden und erfreuen sich großer Beliebtheit. Bausparverträge und Bauspardarlehen von Wüstenrot stellen dabei eine wichtige Ergänzung des Kerngeschäftes der Bank dar. Insbesondere Bausparverträge sind ein wichtiges Schlüsselprodukt im Retail Banking, stellen sie doch einen nachhaltigen Bestandteil im Vermögensaufbau eines Privatkunden dar. Klein zum Schlüsselprodukt Bausparen: *„Bausparen ist Retail Banking ohne Doping“.*

Die zweite Stoßrichtung sieht die Investitionen der BAWAG P.S.K. in den Ausbau des stationären Filialnetzes vor: Die Filialoffensive, die im Oktober 2010 gestartet wurde und in Kooperation mit ihrem traditionellen Partner, der Österreichischen Post AG, die Modernisierung und Neukonzeption von rund 500 gemeinsamen Filial-Standorten in ganz Österreich vorsieht, wird demnächst abgeschlossen sein. **Dr. Wolfgang Klein** zur Filialoffensive: *„Mit der Neugestaltung ihres Filialnetzes schaffen wir einen modernen Typus von Point of Sale in neuer Qualität, der unseren Kunden und allen, die es noch werden wollen, die Möglichkeit bietet, sämtliche Finanz- und Vorsorgeprodukte inklusive der Wüstenrot-Produkte aus einer Hand zu beziehen.“*

Darüber hinaus wird es im Rahmen des konsequenten Ausbaus des Multi-Channel-Ansatzes noch im 1. Halbjahr 2013 möglich, Wüstenrot-Bausparverträge über die eCommerce-Schiene der BAWAG P.S.K. online abzuschließen. Damit entspricht die BAWAG P.S.K. dem Wunsch ihrer Kunden, über unterschiedliche Zugänge (stationäre Filialen, mobile Berater, online-Banking) mit der Bank in Kontakt zu treten und Produktabschlüsse zu tätigen.

*„Die BAWAG P.S.K. zählt seit Jahren zu den wichtigsten Vertriebspartnern für Wüstenrot-Bausparverträge und -darlehen. In den vergangenen Jahren wurden rund 20% der jährlichen Neuabschlüsse im Filialnetz der BAWAG P.S.K. generiert. Auch im Neugeschäft von Wüstenrot-Darlehen zählt die BAWAG P.S.K. mit einem Anteil von 10% zu den wichtigsten Vertriebspartnern. Besonders erfreulich, dass die Anzahl der Neuabschlüsse im Jahr 2012 auf Vorjahresniveau gehalten werden konnte“,* sagte Wüstenrot Vorstandsdirektor **Franz Meingast, MBA**.

**Dr. Wolfgang Klein** hält abschließend fest: *„Die Bank ist mit ihrem gesamten Leistungsangebot 2013 da, wo Kunden sie brauchen und auch dann, wann Kunden sie brauchen – eben „Mitten im Leben“. Dabei legen wir im Giro-, Veranlagungs- und Finanzierungsbereich auf Produkte und Services Wert, die verständlich, fair, emotional ansprechend sowie immer und überall erhältlich sind – dazu zählen wir für uns selbstverständlich auch Bausparverträge und -darlehen von Wüstenrot.“*

**Rückfragehinweis:**

Mag. Sabine Hacker  
Head of Public Relations, Spokesperson  
BAWAG P.S.K  
T: + 43 (0) 5 99 05-31210  
E-Mail: [sabine.hacker@bawagpsk.com](mailto:sabine.hacker@bawagpsk.com)

Dr. Andrea Krametter  
Pressesprecherin  
Bausparkasse Wüstenrot  
T: +43 (0) 5 70 70 500-308  
E-Mail: [andrea.krametter@wuestenrot.at](mailto:andrea.krametter@wuestenrot.at)