

## Presse-Information

Stuttgart, 25.05.2011

### **Wüstenrot erhält Auszeichnung als „Beste Bausparkasse 2011“**

**Der Fernsehsender n-tv und die renommierte FMH-Finanzberatung haben die Bauspartarife von privaten und öffentlich-rechtlichen Bausparkassen unter die Lupe genommen. Das Ergebnis: Die Wüstenrot Bausparkasse, eine Tochter des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische, belegt in der Untersuchung der Experten bei vier praxisnahen Modellfällen zweimal den ersten und zweimal den zweiten Platz und erreicht damit nach Bewertung der Platzierungen den Gesamtsieg unter allen Testteilnehmern.**

Doppelter Testsieger ist Wüstenrot in der Kategorie „Sofortinzahlung von Bausparverträgen“. Im ersten Modellfall dieser Kategorie untersuchten die Tester die Höhe der benötigten Sofortinzahlung, um sich innerhalb eines festgelegten Zeitraums von 5 Jahren eine Bausparsumme von 100.000 Euro zu sichern. Gleichzeitig sollte die Rückzahlungsrate 500 Euro nicht übersteigen. Mit einer Einmalzahlung von nur 36.480 Euro stellt Ideal-Bausparen von Wüstenrot das mit Abstand attraktivste Angebot für den Kunden dar. Zum Vergleich: Beim Testletzten beträgt diese Summe 48.500 Euro beziehungsweise 12.000 Euro mehr. Ähnlich präsentieren sich die Ergebnisse im zweiten Modellfall in der Kategorie „Sofortinzahlung“, bei dem nach vorgegebenen Kriterien (Sofortinzahlung von 100.000 Euro; Bau/Kauf in 48 Monaten; Rückzahlungsrate maximal 1.200 Euro) eine möglichst hohe Bausparsumme zugeteilt werden sollte. Hier liegt Wüstenrot mit 246.000 Euro über 45.000 Euro vor dem Schlusslicht der Tabelle. Bei den Bauspartarifen mit Regelbesparung sicherte sich Wüstenrot in den vorgegebenen Modellfällen mit minimalem Rückstand auf den Testsieger jeweils den zweiten Platz.

„Die Ergebnisse der Untersuchung von FMH und n-tv sind für uns aus zweierlei Gründen sehr erfreulich“, kommentiert Bernd Hertweck, Vertriebsvorstand von Wüstenrot, das Ergebnis. „Die Spitzenplätze unterstreichen zum einen die hohe Attraktivität der Wüstenrot-Finanzierungstarife für den Kunden im steigenden Zinsumfeld. Dies ist für angehende Bauherren derzeit besonders wichtig. Zum zweiten belegt der Gesamtsieg aus der Addition der verschiedenen Modellfälle, dass die Philosophie von Wüstenrot - attraktive, zielgruppengerechte Produkte zu fairen Konditionen - keinen Marktvergleich scheuen muss. Es ist daher kein Zufall, dass sich die Testsiege von Wüstenrot in den letzten Jahren häufen“. Ebenso wie bei den mehrfach ausgezeichneten Wohn-Riester-Tarifen hat Wüstenrot auch bei der Produktentwicklung von normalen Bausparverträgen von Anfang an auf Kundenfreundlichkeit und Marktgängigkeit geachtet. „Der Testsieg bei n-tv und FMH bestätigt diesen Weg, der auch immer mehr Kunden von unseren Produkten und Leistungen überzeugt“, führt Hertweck weiter aus. So verzeichnete Wüstenrot im Jahr 2010 einen überproportionalen Anstieg des abgeschlossenen Geschäfts um

über 33 Prozent auf eine Brutto-Bausparsumme von 14,7 Milliarden Euro. Dies war mit Abstand der Bestwert in der fast 90-jährigen Unternehmensgeschichte. Auch im ersten Quartal 2011 konnte Wüstenrot den Erfolgskurs mit einem Wachstum des Brutto-Neugeschäfts nach Bausparsumme um knapp 31 Prozent auf 3,7 Milliarden Euro weiter fortsetzen.

### **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 9.000 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.