

Pressemitteilung | TME AG | 04.02.2016

Bausparkassen auf dem Weg ins digitale Zeitalter

FRANKFURT AM MAIN. Die anhaltende Niedrigzinsphase macht das einst so begehrte Bausparen für immer mehr Verbraucher unattraktiv. Abhilfe soll das neue Bausparkassengesetz schaffen, das zum 1. Januar 2016 in Kraft getreten ist. Es räumt Kreditinstituten bei der Immobilienfinanzierung mehr Spielraum ein und legt den Grundstein für neue Produkte. „Doch die Novellierung allein wird nicht reichen, um der Branche aus der Talsohle zu verhelfen“, betont Stephan Paxmann, Vorstand der TME AG. Bausparkassen, die sich langfristig im Wettbewerb behaupten wollen, sollten die Gesetzesänderung nutzen, um die digitale Transformation anzugehen und sich damit zukunftsfähig zu machen.

„Durch die Gesetzesnovellierung werden die Anbieter zu einem Hybrid aus Bausparkasse und Immobilienbank“, sagt Paxmann. Zwar sei diese Sonderstellung mit mehr regulatorischen Vorgaben verbunden. Doch gleichzeitig eröffne sie den Kreditinstituten völlig neue Absatzmärkte und die Chance, sich mit einer erweiterten Produktpalette neu zu positionieren. „Bisher ging es im Bausparen hauptsächlich um langfristige Planbarkeit“, so der Finanzexperte. Doch die fortschreitende Digitalisierung hat neue Kundenbedürfnisse geweckt. Sowohl die heranwachsende Generation als auch der klassische Bausparer reagieren inzwischen deutlich flexibler auf Zeitvorgaben und Besitz.

„Bausparkassen, die es verstehen, diesen Bedürfnissen gerecht zu werden, sind ihren Mitbewerbern einen großen Schritt voraus“, sagt Stefan Roßbach von der TME AG. Konkret gehe es darum, nicht mehr nur vom Produkt her zu denken, sondern individuelle Customer Use Cases zu entwickeln, die das Alter, die Risikobereitschaft und die Flexibilität des Kunden berücksichtigen. Auch der Vertrieb müsse digitalisiert werden. Bausparen müsse in das Ökosystem „Wohnen und Immobilie“ stärker integriert und für den Verbraucher erlebbarer werden, zum Beispiel durch digitale Zugangswege, so der Digital Banking-Experte. Mögliche Beispiele seien der direkte Abschluss des Bausparvertrags mittels Apps, Schaffung digitaler Partnernetzwerke oder Push-Nachrichten, wenn eine Sparschwelle bzw. Zuteilungsreife erreicht ist.

Auch neue digitale Wertschöpfungsketten gilt es zu erschließen, etwa durch die Zusammenarbeit mit anderen immobiliennahen Branchen, sei es mit Möbelhäusern, Baumärkten oder Gartencentern. Auf diese Weise könnten Bausparkassen neues Cross-Selling-Potenzial heben und das Bausparen weiterentwickeln – vom Push-Produkt, das dem Kunden verkauft werden muss, hin zum Pull-Produkt, das vom Kunden aktiv nachgefragt wird. „Voraussetzung ist allerdings, dass alte Wertschöpfungsketten zunächst transformiert werden“, unterstreicht Roßbach. In der digitalen Welt seien neue Kompetenzen gefragt. Schnelligkeit im Zugriff, Effizienz bei der Abwicklung und Transparenz bei der Informationsvermittlung spielen dabei die entscheidende Rolle. Bausparkassen, die diesen Änderungen Rechnung tragen, könnten laut TME von der Gesetzesnovelle nachhaltig profitieren: Sie nutzen den neuen Freiraum, um das Produkt „Bausparen“ zu rehabilitieren, zukunftsfähig zu machen und sich gegen die wachsende digitale Konkurrenz zu behaupten.

Die TME AG – mit Sitz in Frankfurt Main und München – ist eine Managementberatung für Financial Services, die auf Digital Banking, Transformation Management und Risk & Regulatory spezialisiert ist. Das 40-köpfige Team ist entlang der gesamten Wertschöpfungskette aktiv – von der Konzeption über die Transformation bis zur Umsetzung. Zu den Kunden zählen Banken, Bausparkassen und Versicherungen, aber auch Fintechs sowie Unternehmen aus der Digitalbranche.

Pressekontakt:
TME AG
Hamburger Allee 26-28
060486 Frankfurt am Main

Herr Stephan A. Paxmann/Herr Stefan Roßbach
Tel.: 069 7191309-0
E-Mail: kontakt@tme-institut.de

Versand:
Fröhlich PR GmbH i. A. der TME AG
Alexanderstraße 14
95444 Bayreuth

Frau Bianka Wurstbauer
Tel.: 0921 75935-58
E-Mail: b.wurstbauer@froehlich-pr.de

Eingetragen beim Amtsgericht Bayreuth, HRB 1994
Geschäftsführer: Hans-Jochen Fröhlich