

Baufinanzierung bei Direktbanken

Comdirect folgt dem Trend

Den Filialbanken gilt die Baufinanzierung als das klassische Produkt, bei dem die Beratung vor Ort ihren Mehrwert gegenüber den Direktbankangeboten beweisen kann. Doch auch in diesem Geschäftsfeld machen die filiallosen Institute den Platzbanken zunehmend Konkurrenz. Zwar ist die als beratungsintensiv geltende Baufinanzierung regelmäßig das letzte Produkt, an das sich Direktbanken bei der Erweiterung ihrer Produktpalette heranwagen. Doch mit immer ausgefeilteren Online-Beratungstools (und nicht zuletzt der Integration des telefonischen oder persönlichen Beratungsangebots auch bei den Direktbanken) ist die Hemmschwelle gegenüber dem Produkt gesunken. Bis 2010 werden sie einer Infas-Studie zufolge in diesem Geschäftsfeld einen Marktanteil von 50 Prozent erreichen.

Auch die Comdirect AG, Quickborn, sieht einen Trend zur direktbankfähigen Baufinanzierung und ist deshalb im Januar dieses Jahres in Kooperation mit Interhyp in das Geschäftsfeld eingestiegen. 70 Pro-

zent der Comdirect-Kunden können sich laut einer Kundenbefragung vorstellen, bei der Direktbank eine Baufinanzierung abzuschließen. Noch mehr bestätigt fühlt man sich indessen durch unabhängige Marktstudien: Hier hätten Kunden auf die Frage nach Anbietern, bei denen sie den Abschluss einer Baufinanzierung in Betracht ziehen würden, wiederholt auch die Comdirect genannt – zu einem Zeitpunkt, als diese das Produkt noch gar nicht im Angebot hatte.

Anders als die ING-Diba die sich dem Geschäftsfeld 2002 zunächst vorrangig über die Anschlussfinanzierung näherte, richtet die Comdirect ihr Marketing nicht primär darauf aus. Dies mag daran liegen, dass man Kunden mit ausführlicherem Beratungsbedarf an die Comdirect Private Finance weiterleiten kann. Doch auch der Markt hat sich vermutlich mittlerweile weiterentwickelt. 47 Prozent der Kunden informieren sich laut einer Studie von Mercer Oliver Wyman heute schon im Internet zum Thema. **Red.**