

Die Rolle der Vermittler: Mehrwert nicht nur für Direktbanken

Von Florian Neumeier



Selbst in der Baufinanzierung ist die Hausbank längst nicht mehr selbstverständlicher Partner. An dieser Stelle positionieren sich Baufinanzierungs-Broker, die den Kunden die Auswahl zwischen verschiedenen Angeboten ermöglichen, dabei aber auch persönliche Beratung bieten. Lohnend ist die Zusammenarbeit mit solchen Partnern vor allem für die Direktbanken, die so den Zugang auch zu solchen Kunden finden, die bei der Baufinanzierung auf persönliche Beratung nicht verzichten wollen. Aber auch Filialbanken erhalten Zugang zu einer für sie sonst vielleicht schwer erreichbaren Klientel. Kosten entstehen dabei nur im Fall eines Abschlusses. Red.

„Open Architecture“ ist und bleibt ein Trend in der Finanzdienstleistung, der immer stärker nachgefragt wird. Zunächst durch die ersten Direct Broker im Bereich der Investmentfonds begonnen, erwarten Privatkunden heute in vielen Finanzbereichen eine möglichst breite Anbieter- und Produktauswahl. Auch bei der Baufinanzierung sind sie immer seltener bereit, sich auf das Angebot nur einer Bank zu verlassen – immerhin geht es in der Regel um die größte finanzielle Investition im Leben.

Dementsprechend wachsen produzenten-unabhängige Vermittler oder „Broker“ ein-

drucksvoll: So hat alleine der Marktführer Interhyp im vergangenen Jahr sein abgeschlossenes Baufinanzierungsvolumen um 33 Prozent auf 6,9 Milliarden Euro gesteigert.

Aber auch die Tatsache, dass immer mehr Direktbanken und Finanzdienstleister ihren Kunden eine offene Lösung in der privaten Baufinanzierung anbieten, unterstreicht diese Entwicklung.

Die Bedeutung des Internet und die Kanalfolge

Dabei ist das grundlegende Konzept des Vermittlers nicht neu – Finanzberater, die auf verschiedene Anbieter zugreifen, gibt es seit vielen Jahren. Mit dem Internet konnten jedoch Baufinanzierungsbroker ganz neuer Prägung und Qualität entstehen.

■ Dank der Web-Technologie war es zum einen möglich geworden, auf sehr effiziente Weise ein großes Kundenpotenzial zu erreichen. Eine leistungsfähige Website mit umfangreichen Rechentools und weiterfüh-

renden Informationen zum Thema Baufinanzierung spricht attraktive Interessenten und Kunden in ganz Deutschland an.

■ Zum anderen eröffneten webbasierte Prozesse auch in der Abwicklung völlig neue Dimensionen: Nun konnte man aus einer Hand auch auf eine Vielzahl von Anbietern zugreifen; nun ließen sich die Kreditvergaberichtlinien der Banken im eigenem System abbilden, um bereits eine verlässliche Vorprüfung sicher zu stellen; und auch das Zusammenspiel mit den Banken ließ sich über Schnittstellen sehr effizient gestalten.

Online-Only-Strategie mit Grenzen

Gleichzeitig zeigte sich sehr schnell, dass Baufinanzierungsbroker mit einer „Online-Only“-Strategie an die Grenzen des möglichen Wachstums kommen: Die Kunden schätzen zwar den Vorteil des Broker-Modells, benötigen aber bei dieser finanziellen Transaktion doch eine ausführliche individuelle Betreuung.

Dementsprechend bieten die großen Broker umfassende Beratung durch Baufinanzierungsspezialisten, die gemeinsam mit dem Kunden die optimale Finanzierungsstruktur entwickeln. Zudem hat zum Beispiel Interhyp 2005 mit der Eröffnung erster Niederlassungen auch den Schritt in die Fläche gewagt. Heute ist der Baufinanzierungsbroker in allen deutschen Ballungsräumen

Zum Autor

Florian Neumeier ist Leiter Produktmanagement bei der Interhyp AG, Frankfurt am Main.

präsent und geht mit Geschäftsstellen als Unternehmermodell in die nächste Phase der Expansion. Allerdings ging mit diesem Schritt nie eine Trennung der Kanäle einher: Interhyp agiert als Multikanalanbieter. Der Kunde entscheidet, auf welchem Weg und in welcher Intensität er die Dienstleistung nutzen möchte. Internet, Telefon und persönliche Betreuung stehen als Kanäle gleichberechtigt nebeneinander.

Effizienter Vertriebskanal

Damit ergeben sich vielfältige Kooperationsansätze zwischen Banken und Brokern, die eine Win-Win-Situation schaffen. Banken ohne eigenen Baufinanzungsvertrieb können mit modernen Baufinanzierungsbrokern einen neuen, sehr effizienten Vertriebskanal etablieren. In diesem Zusammenspiel lässt sich eine ideale Arbeitsteilung leben: Der Vermittler übernimmt die Kundengewinnung, die Kundenberatung und die Kreditvorprüfung gemäß der Bankvorgaben, die (Direkt) Bank wiederum konzentriert sich auf ihr Kerngeschäft – der „Herstellung“ der Kredite und die Abwicklung.

Doch auch für klassische Banken mit eigenem Baufinanzungsvertrieb ist die Zusammenarbeit mit dem Vermittler sehr effizient: Durch entsprechend kompetente Beratung und Vorprüfung gewährleisten Vermittler zum einen eine sehr hohe Qualität der Fälle. Zum anderen ist die Baufinanzierung vom Vermittler Neugeschäft bei voll variablen Marketingkosten – denn die Bank zahlt nur eine Provision bei Abschluss.

Zugang zu attraktiven Kundengruppen

Der Vertriebsweg Vermittler eröffnet Banken den Zugang zu attraktiven Kundengruppen: Kernzielgruppe der großen Broker sind moderne und tendenziell eher kritische Privatkunden, die immer seltener auf nur eine Bank vertrauen. Über die Kooperation mit Baufinanzierungsbrokern erschließen sich klassische Banken den Zugang zu dieser

Klientel – auf sehr effiziente Weise. Zudem lassen sich je nach Auslastung und Strategie auch gezielt bestimmte Segmente erreichen: Über das System des Brokers lässt sich genau definieren, bei welchen Finanzierungen eine Bank als relevanter Anbieter erscheinen will.

Insbesondere Direktbanken profitieren von Vermittlern, die eine Beratung vor Ort anbieten. Damit bekommen sie Zugang zu Kunden, die zwar offen für Direktanbieter sind, aber nicht auf den persönlichen Kontakt und eine Beratung von Angesicht zu Angesicht verzichten mögen.

Weitergabe von Finanzierungen

Darüber hinaus können moderne Broker Banken noch weitergehenden Mehrwert bieten. Mit der Weitergabe von Finanzierungen, die eine Bank selbst nicht abbilden kann, erhöhen diese die Lösungsfähigkeit für ihre Kunden. Gerade kleinere Institute haben häufig nicht für alle Kundenwünsche eine Lösung im hauseigenen Baufinanzierungssortiment parat und müssten vielfach absagen. Übernimmt ein B2B-Broker wie die Interhyp-Tochter Prohyp hier die Funktion, diese Finanzierungen bei anderen Instituten zu platzieren, steigt die Abschlussquote und damit auch die Kundenzufriedenheit.

Aber auch die teilweise oder vollständige Übernahme eines Baufinanzierungsbrokerage im Rahmen eines Co- oder Outsourcings kann eine Option sein. Will eine Bank oder ein Finanzdienstleister dem Kundenwunsch nach einer offenen Architektur entsprechen, ist es häufig sinnvoller, auf die Fähigkeiten eines erfahrenen Spielers zuzugreifen als selbst mit großem Aufwand eine Brokerage-Expertise zu entwickeln.

In der Summe zeigt sich: Im Zusammenspiel mit modernen Vermittlern lassen sich für Direktbanken und klassische Finanzinstitute vielfältige Potenziale in der privaten Baufinanzierung auf sehr effiziente Weise heben.

Deutschland

Schwäbisch Hall Land



Wohin Sie auch schauen. Überall bauen Menschen mit uns auf Sicherheit, auf Geborgenheit, auf Verlässlichkeit und Beständigkeit. **Heimat schaffen. Mit der Nr. 1.***

*Bzgl. der Kundenanzahl privater Bausparkassen.

Schwäbisch Hall 
Auf diese Steine können Sie bauen

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken