

Vertriebswege im Wettbewerb

„Wir werden als Baufinanzierer noch stärker wahrgenommen“

Redaktionsgespräch mit Peter Heinrich

Die Zeiten, in denen die Filialbanken scheinbar tatenlos zusahen, wie ihnen Direktvertriebe und Internet-Broker Baufinanzierungskunden und Marktanteile abjagen, sind vorbei. Denn die Primären haben erkannt, dass sie Kunden nicht allein mit Beratungskompetenz gewinnen, sondern ihre Hypothekenkredite auch zu wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten und schnell zusagen müssen. Hierbei sind aus Sicht von Peter Heinrich selbstverständlich die verbundeigenen Spezialfinanzierer gefordert. Mit dem standardisierten DG-Hyp-Produkt Immo-Express habe die Münchener Bank eG zusätzliches Neugeschäft akquiriert. (Red.)

I&F Die Zins- und Kreditstatistik der Bundesbank zeigt, dass die Verschuldung von Haushalten und Unternehmen real sinkt. Wie geht eine Filialbank wie die Münchener Bank eG damit um?

Vor dem Hintergrund der derzeitigen Konjunktur ist dieser Trend tatsächlich bemerkenswert. Denn in anderen Ländern Europas wird stärker investiert, sobald die Wirtschaft einen Aufschwung erlebt. So haben in den Ländern des Euroraums Firmen und Privatpersonen ihre Bankschulden im abgelaufenen Jahr um 14 Prozent ausgeweitet. Was die privaten Haushalte angeht, so denke ich, dass diese Zurückhaltung zum einen an der Mentalität der Deutschen liegt. Zum anderen geht man davon aus, dass den deutschen Haushalten die Zuversicht fehlt, dass ihre Einkommen laufend steigen. Deshalb führen sie ihre Verschuldung zurück. Dabei wäre jetzt noch der richtige Zeitpunkt, um ein Eigenheim zu finanzieren. Das Zinsniveau ist derzeit noch relativ niedrig, steigt jedoch langsam an. Aufgrund des Baubooms hat auch das Immobilienangebot zugenommen, sodass zahlreiche interessante Objekte nur auf ihre Käufer warten.

I&F Banken beklagen derzeit häufig die sinkenden Zinserträge im Finanzierungsbereich. Würden Sie dieser Behauptung zustimmen?

Es ist zweifelsohne so, dass es für Banken immer schwieriger wird, Zinserträge zu erwirtschaften. Das liegt erstens an der flachen beziehungsweise inversen Zinsstruktur-

kurve, zweitens am aggressiven Preiswettbewerb und drittens – und dies ist eine Folge davon – an der zunehmenden Preissensibilität der deutschen Konsumenten. Auch das Internet macht es zunehmend leichter, Preise miteinander zu vergleichen. Leider wird hier häufig außer Acht gelassen, dass Direktbanken keine Beratung bieten. Die Praxis zeigt jedoch, dass nur wenige Bankkunden ohne Beratung auskommen. Daher empfiehlt es sich, genau zu überlegen, ob bei der Wahl der richtigen Bank nur der Preis entscheiden soll.

I&F Wie reagieren Sie als regionales Institut auf diesen Preiskampf?



Zudem ist das Produkt flexibel. Während der Zinsbindung kön-

„Die Baufinanzierung ist ein Kerngeschäft unseres Hauses.“

Peter Heinrich,
Vorsitzender des Vorstands,
Münchener Bank eG,
München.

Natürlich kann man auch als Institut, das eine entsprechende Beratung bietet, den Preisdruck nicht ignorieren. Auch wir müssen unsere Konditionen anpassen, um der Konkurrenz entgegentreten zu können. Dies ist auch der Grund, warum die Münchener Bank eG seit Herbst 2006 als eine von elf Pilotbanken ein neues, einfaches und flexibles Produkt mit günstigen Konditionen anbietet – Immo-Express. Die private Baufinanzierung als wichtiges Geschäftsfeld der Münchener Bank eG wurde damit um ein zusätzliches Angebot erweitert. Dabei nutzt unser Haus ein Produkt unseres Verbundpartners, der DG Hyp. Ein halbes Jahr nach der Einführung stellen wir fest, dass damit das Interesse von Kunden und Nichtkunden geweckt wurde.

I&F Was unterscheidet das Angebot von den sonstigen Hypothekenprodukten?

Immo-Express bietet nicht nur durch seine günstigen Konditionen, sondern auch durch die schnelle und unkomplizierte Abwicklung. Neben der persönlichen Beratung können interessierte Kunden die Kreditanfrage im Internet stellen. Ein besonderer Vorteil ist die schnelle Kreditzusage, die innerhalb von zwei Arbeitstagen nach Antragsstellung erfolgt. Die Höhe des Kredits beträgt bis zu 60 Prozent des Beleihungswerts. Der Kreditrahmen bewegt sich zwischen 25 000 und 400 000 Euro. Die Kunden wählen zwischen einer Zinsbindung von 8, 10, 15 und 20 Jahren.

nen die Kreditnehmer ihren Tilgungssatz zwei Mal kostenlos ändern und so ihre monatliche Zinsbelastung beliebig gestalten. In den ersten sechs Monaten der Kreditlaufzeit fallen keine Bereitstellungszinsen an. Ab dem zweiten Jahr der Zinsbindung bis zum zehnten Jahr besteht die Möglichkeit, eine Sondertilgung in Höhe von jährlich mindestens 2 500 Euro und maximal 30 Prozent des Ursprungskapitals zu leisten. Darüber hinaus kann der Kreditvertrag gegen einen Aufpreis in der Kondition mit einem Kündigungsrecht ab dem zweiten Jahr der Zinsbindung vereinbart werden. Die vorzeitige Kündigung erfolgt dann ohne Vorfälligkeitsentschädigung. In einer Zeit, in der sich die Lebensumstände und finanziellen Verhältnisse häufig ändern, ist die flexible Gestaltung der Rückzahlungsmodalitäten ein entscheidender Angebotsvorteil.

I&F Ist die Möglichkeit der Online-Anfrage wirklich ein Vorteil im Wettbewerb?

Ja, rund ein Drittel der Kunden der Münchner Bank eG führen ihr Konto oder Depot online. Daher hat unser Institut in den vergangenen Jahren seine Online-Angebote ausgebaut. Bei Immo-Express ist die Finanzierungsanfrage auch über die Homepage der Münchner Bank eG möglich. So erhalten Interessenten eine Überleitung zur Beratung und Unterstützung bei der Finanzierung.

Auf unserer Homepage lässt sich in nur drei Schritten prüfen, ob das Kreditangebot zu den Plänen der Kunden passt. Aus den Kosten der Immobilie, dem Finanzierungswunsch und dem monatlichen Nettoeinkommen wird umgehend die mögliche Kredithöhe mit den individuellen Konditionen errechnet. Nach Absenden der Daten setzen sich die Finanzierungsexperten der Münchner Bank eG telefonisch oder per E-Mail mit den Kunden in Verbindung, um einen persönlichen Termin zu vereinbaren.

Inzwischen hat die DG Hyp das System weiter entwickelt. Interessierte Baufinanzierer können nun den Kreditantrag auch direkt von zu Hause aus stellen. Das bedeutet, dass sie sich alle Formulare ausdrucken, ausfüllen und inklusive der erforderlichen Nachweise per Post oder per E-Mail an uns oder das Bearbeitungsteam bei der DG Hyp schicken können. Sollten dabei Fragen aufkommen, stehen unsere Finanzierungsexperten den Kunden selbstverständlich auch bei dieser Vorgehensweise gern für eine persönliche Beratung zur Verfügung.

Umfragen belegen, dass Online-Dienstleistungen von unseren Kunden nachgefragt werden. Insofern ist unser Haus sehr erfreut über die Einführung dieses Tools. Der Online-Vertriebsweg eignet sich gut als Ergänzung, um die Abwicklung der Bankgeschäfte möglichst einfach und bequem zu gestalten. Daher ist dieser Vertriebsweg eine komplettierende Säule unseres Vertriebes.

I&F Direktbanken und Broker greifen Filialbanken wie Ihr Haus vor allem bei den Prolongationen an. Wie reagieren Sie darauf?

Das Produkt Immo-Express bietet sich auch bei der Anschlussfinanzierung an. Voraussetzung ist, dass die Zinsbindung des aktuellen Kredits innerhalb von fünf Jahren ausläuft. In diesem Fall gibt es die Möglichkeit, die Zinsen des nachfolgenden Kredits schon heute zu den jetzigen Konditionen fest zu vereinbaren. Die neuen Kreditbedingungen treten dann nach Ablauf der bisherigen Vereinbarung in Kraft. Ein weiterer Plus-

punkt ist: Sofern der Kredit auf eine bestehende, erstklassig besicherte Immobilie aufgenommen wird, kann die Kreditsumme zur freien Verwendung genutzt werden.

I&F Sie sind eine der Pilotbanken für Immo-Express. Wie beurteilen Sie das Produkt nach dem Test?

Zunächst haben wir intensive Schulungen der Wohnbaufinanzierungsberater durchgeführt. Danach wurde das Produkt ab November 2006 eingeführt. Seitdem haben wir umfangreiche Marketingmaßnahmen ergriffen, die auf Immo-Express hinweisen. Hierzu zählten neben Schau-fensterdekorationen und Flyern auch Pressemitteilungen und zahlreiche Anzeigen in der lokalen Presse sowie Messpräsentationen. Die intensive Kommunikation tat ihre Wirkung. Die Münchner Bank eG wurde als Baufinanzierer noch stärker im Markt wahrgenommen und hat deutlich mehr Neugeschäft erzielt.

Auch wenn die Anfragen nicht immer den Kriterien von Immo-Express entsprachen, so wurde dieser als Türöffner für weitere Angebote genutzt. In diesen

Fällen wurde beispielsweise über eigene Wohnbaufinanzierungen und weitere Verbundpartnerangebote ein alternativer Abschluss getätigt. Die Finanzierung war dann auch in Kombination mit öffentlichen Mitteln möglich, falls Kunden die gegebenen Voraussetzungen erfüllt haben. Ebenso wurden zusätzliche Angebote wie Bausparverträge abgeschlossen.

I&F Wie weit verbreitet ist Immo-Express inzwischen im Verbund?

Aufgrund der Erfahrungen der elf Banken, die Immo-Express in der Pilotphase eingesetzt haben, hat sich die Anzahl der an der zweiten Pilotphase teilnehmenden Genossenschaften auf rund 200 erhöht.

I&F Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit den genossenschaftlichen Verbundpartnern?

Nach der Fusion mit der Raiffeisenbank München haben wir uns vertriebsorientiert neu aufgestellt. In diesem Zusam-

„Für Banken wird es immer schwieriger, Zinserträge zu erwirtschaften.“

menhang haben wir neue Beratungszentren für Privat- und Firmenkunden und ein Team aus Wohnbauspezialisten geschaffen. Dieses Kompetenz-Center ist für die Einbindung von Immo-Express verantwortlich. Im Rahmen der Neuausrichtung wollen wir uns noch stärker auf unsere Kerngeschäftsfelder konzentrieren und diese ausbauen.

Die Wohnbaufinanzierung ist ein Kerngeschäftsfeld unseres Hauses. Hier bietet die Münchner Bank eG je nach Kundenbedarf eigene Produkte an oder greift auf die Angebote unserer Verbundpartner der Genossenschaftsorganisation zu. Wir nutzen das Know-how sowie die Produkte der Verbundpartner noch konsequenter als bisher. Das Langfriststrating „A plus“, mit dem der Finanzverbund auch dieses Jahr wieder von den Ratingagenturen Fitch Ratings und Standard & Poor's bewertet wurde, bestätigt uns darin.

Der Kundennutzen muss im Vordergrund stehen, daher ziehen wir auch die Produkte unserer Verbundpartner in Betracht. Bei Immo-Express haben wir diese Entscheidung nicht bereut. ■