

Ein zuträglicher Vertriebsweg

Niedrige Zinsen und staatliche Förderung sorgen für einen Boom auf dem Immobilienmarkt – und bei der Baufinanzierung. Punkten können vor allem Kreditinstitute, die auch neue Vertriebswege beschreiten.

> Die eigenen vier Wände stehen in Deutschland hoch im Kurs: Niedrige Zinsen und staatliche Fördermöglichkeiten machen das eigene Haus zu einer attraktiven Geldanlage – und die Baufinanzierung für Finanzdienstleister zum boomenden Geschäftszweig. Denn zusätzlich zu den Investitionsabsichten der Bankkunden laufen in Deutschland jährlich Zinsbindungen von Immobilienfinanzierungen mit einem Gesamtwert von rund 100 Milliarden Euro aus. Finanzierungen für Neubauten, Käufe bestehender Häuser, Modernisierungen, Energiesparmaßnahmen, Fotovoltaikanlagen oder altersge-



Viele Wege führen zur Baufinanzierung: Auch Handwerker oder Energieberater können erste Kontakte knüpfen.

rechten Wohnungsumbau sind hier noch gar nicht berücksichtigt.

Neue Vertriebskanäle nutzen

Es lohnt sich also, das Thema Baufinanzierung beim Kunden ins Gespräch zu bringen – und dabei neue Vertriebskanäle zu nutzen. Denn viele Wege führen zum Eigenheim. Und künftige Bauherren sprechen mit einer Vielzahl von Dienstleistern. Das können Bauträger sein, Immobilienmakler, aber auch Handwerker, die sie für die Installation der Heizung oder einer neuen Fotovoltaikanlage beauftragen. Bei Sanierungsmaßnahmen oder altersgerechtem Umbau sind ebenfalls Fachleute vor Ort, die den maroden Heizkessel durch einen neuen ersetzen oder die Dusche ins Erdgeschoss verlegen. In der Kooperation mit diesen Dienstleistern

steckt für Banken viel Potenzial. Denn es gibt jede Menge Fördermöglichkeiten, sodass ein schneller Blick auf eine Finanzierung lohnt. Das gelingt mit dem neuen ELAXY BaufinanzierungsCheck nun ganz einfach. Das Modul basiert auf der ELAXY-Beratungslösung Baufinanzierung und deckt das komplexe Thema leicht ab. Selbst Berater oder Zuträger wie Handwerker oder Bauträger, die keine fundierten Vorkenntnisse haben, können das Thema Baufinanzierung kompetent ansprechen und erste konkrete Finanzierungsvorschläge unterbreiten. Damit zeigt nun der Fotovoltaikinstallateur seinen

Mit staatlicher Förderung wie den „Wohn-Riester“ können auch die Zuträger bei Kunden punkten.

Kunden vor Ort zusätzlich zum Angebot für die Solarmodule auch gleich eine passende Finanzierungslösung – und wird so zum „Zuträger“ für die Bank. Ist das Interesse der Kunden geweckt, übernehmen die Finanzierungsexperten die Daten aus dem Baufinanzierungs-Check, nutzen sie für die vertiefende Bera-



tung und bringen den Finanzierungsvertrag zum Abschluss.

Auf einen Blick: die Vorteile des ELAXY BaufinanzierungsCheck

- > Einsetzbar für „Zuträger“ wie Immobilienmakler oder Handwerker
- > Keine fachlichen Vorkenntnisse erforderlich
- > Intuitiv zu bedienen, kaum Schulungsaufwand
- > Finanzierungsvorschläge mit aktuellen Konditionen
- > Verbesserte Beratungsqualität durch kundenorientierte Finanzierungsvorschläge
- > Kürzere Bearbeitungszeiten
- > Verkaufsförderung für ausgewählte Finanzierungsmodelle
- > Steigerung der Abschlussquote bei Baufinanzierungen

Mit wenigen Klicks zum Angebot – wie einfach das mit dem ELAXY BaufinanzierungsCheck geht sehen Sie hier:

<http://elaxy.de/de/loesungen/beratung/baufinanzierung>

Einfach und intuitiv

Einer völlig neuen Vertriebsstrategie steht damit nichts mehr im Weg. Den Baufinanzierungs-Check können alle nutzen, für deren Kunden Finanzierungen oder zumindest Teilfinanzierungen interessant sind. Die Programmoberfläche ist einfach und übersichtlich gestaltet und führt den Bediener automatisch durch die Beratung. Fünf Angaben – zum Finanzierungsvorhaben, Objektpreis, Nettoeinkommen, zur Personenzahl im Haushalt und den finanziellen Eigenmitteln – genügen, um ein schnelles Vergleichsangebot zu erstellen. Der Interessent erhält ausschließlich Finanzierungsmodelle zum Vergleich, die er sich auch leisten kann. Egal, ob niedrige monatliche Belastung oder schnelle Rückzahlung, der Baufinanzierungs-Check findet für jeden das passende Angebot.

Cross-Selling-Potenzial nutzen

Die Förderung der Eigenheimrente hat derzeit Hochkonjunktur und ist für Bauparkassen und Banken besonders interessant. Mit dem Stichwort „Wohn-Riester“ können die Zuträger das Thema Altersvor-

nachgefragt

IT FINANCE: Der Baufinanzierungs-Check bietet Potenzial für das Zuträgergeschäft – wer eignet sich als Kooperationspartner?

Wackermann: Im Grunde genommen jeder. Denn das Softwaretool ist ja gerade für Leute ausgelegt, die sich nicht täglich mit dem Thema Baufinanzierung beschäftigen. Das können Schaltermitarbeiter, Immobilienmakler oder Handwerker sein — Dienstleister, die bei Projekten mit Kunden in Berührung kommen, die eine Finanzierung benötigen. Mit fünf kurzen Angaben erhalten die Hausbauer oder -sanierer zwei konkrete Finanzierungsvorschläge, die direkt auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Die weitere Beratung und den Abschluss der Finanzierung übernimmt dann der Baufinanzierungsexperte der Bank.

IT FINANCE: Wie werden aktuelle Gesetzesänderungen berücksichtigt?

Wackermann: Der Baufinanzierungs-Check wird genauso wie unsere Beratungslösung „Baufinanzierung“ jederzeit automatisch an aktuelle Gesetzesänderungen angepasst. Die Förderung der Eigenheimrente, der sogenannte „Wohn-Riester“, ist ebenfalls mit eingebunden – und darin steckt enormes Vertriebspotenzial. Vier zusätzliche Angaben reichen zur Berechnung, und das ermöglicht den Finanzdienstleistern, dann gleich das Thema Altersvorsorge anzusprechen.

IT FINANCE: Aber legen sich die Banken mit den Vergleichsangeboten nicht schon sehr früh auf bestimmte Konditionen fest?

Wackermann: Das ist eine weitere Besonderheit des Baufinanzierungs-Check. Denn natürlich möchten Finanzdienstleister keine Konditionen ausgeben, die sie später nicht halten können. Das haben wir im Ausdruck berücksichtigt: Der Kunde kann zwar schon einmal einen übersichtlichen Vorschlag mitnehmen, der ihm zeigt, wie seine Finanzierung aussehen kann. Zinssätze werden darauf aber keine genannt. Somit fühlt sich der Kunde gut beraten und die Bank hat sich nicht zu weit aus dem Fenster gelehnt.

Sven Wackermann,
Produktmanager ELAXY
Baufinanzierung,
Sven.Wackermann@elaxy.de



sorge gleich mit ansprechen. Damit öffnen sie dem Finanzdienstleister die Türen für ein weiteres Beratungsgespräch und nutzen so das Cross-Selling-Potenzial der Riester-Rente – einfach und unkompliziert über den Baufinanzierungs-Check: Vier zusätzliche Angaben genügen, um die Förderungen der Eigenheimrente in das Vergleichsangebot mit einzubinden.

Immer auf dem neuesten Stand

Über Gesetzesvorgaben und -änderungen müssen sich die Zuträger keine Gedanken machen. ELAXY hält die Software stets auf dem aktuellen Stand und integriert Änderungen wie zum Beispiel bei Fördermitteln oder Gesetzen stets zeitnah. Das Finanzinstitut stellt seinen Zuträgern den Baufinanzierungs-Check zur Verfügung und kümmert sich um die Administration. Sonderkonditionen, wie zum Beispiel ein Zinssatz von 2,5 Prozent auf zwei Jahre, die nur mit einem bestimmten Prozentsatz an Eigenkapital gelten, können individuell hinterlegt werden. Erfüllt der Kunde diese Voraussetzungen, fließen sie automatisch in den Finanzierungsvorschlag ein. Fördermittel wie KfW-Darlehen können mit angelegt und in Finanzierungslösungen eingebaut werden.

Mit den richtigen Kooperationspartnern können Finanzinstitute bei der Neukundenakquise mit dem Thema Baufinanzierung also richtig punkten. Zuträger wie Handwerker, Immobilienmakler oder Bausparkassen schaffen die Verbindung zum Kunden und bieten diesem gleichzeitig einen Mehrwert: in Form eines individuellen Finanzierungsvergleichs – kompetent, schnell und sicher. ■

Ist das Kundeninteresse geweckt, vertieft der Baufinanzierungsspezialist das Thema — und der Weg zum Ausbau oder Hauskauf nimmt konkrete Formen an.

