

# Impulse für Ihr Baufinanzierungsjahr 2018

compentus/ gmbh, Stuttgart

Februar 2018 – Hans-Jürgen Scharf, Partner

## Impulse für Ihr Baufinanzierungsjahr 2018

- Wenn das Jahr 2017 von den Marktteilnehmern eine Bewertung erhalten sollte, dann würden sicher viele Einschätzungen lauten, dass es ein hervorragendes Baufinanzierungsjahr war! Zuwächse zwischen 5 und teilweise mehr als 10% im Neugeschäft führten die eine oder andere Bank teilweise an ihre Wachstumsgrenzen! BVR-Kompass-Empfehlungen erreicht / übertroffen!
- Für Viele ist sie nun endlich in Sicht, die Zinswende. Auch wenn Baufinanzierungskunden aktuell nicht mehr zu Top-Konditionen aus dem Sommer 2016 finanzieren können, so sind die Zinsen auch im Herbst 2017 und sicher auch noch in 2018 weiterhin attraktiv und günstig.
- Dort, wo Kaufinteressenten ihre Wunschimmobilie finden und Bauherren im Hinblick auf Handwerker, Baukosten und Bauzeit „grünes Licht“ erhalten wird weiter kräftig investiert und oft auch finanziert werden.
- Und: Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie und ihre Umsetzung hat deutlich an Schrecken verloren und an Routine in der Umsetzung gewonnen. Die Assistenten im Beratungsthema Immobilie verhelfen zu weitgehend fehlerfreien Protokollen und bringen Sicherheit. Zudem ist weitere Entspannung durch die vorgesehenen rechtlichen Änderungen in Sicht.
- Leider sind aber auch Prognosen eingetroffen! Große Baufinanzierungsvertriebe, Hypothekemakler und Finanzierungsplattformen melden für 2017 Rekordzuwächse und -umsätze und auch die Großbanken, die sich zum Baufinanzierungsvermittler organisieren, haben die private Wohnbaufinanzierung wieder fest im Blick.

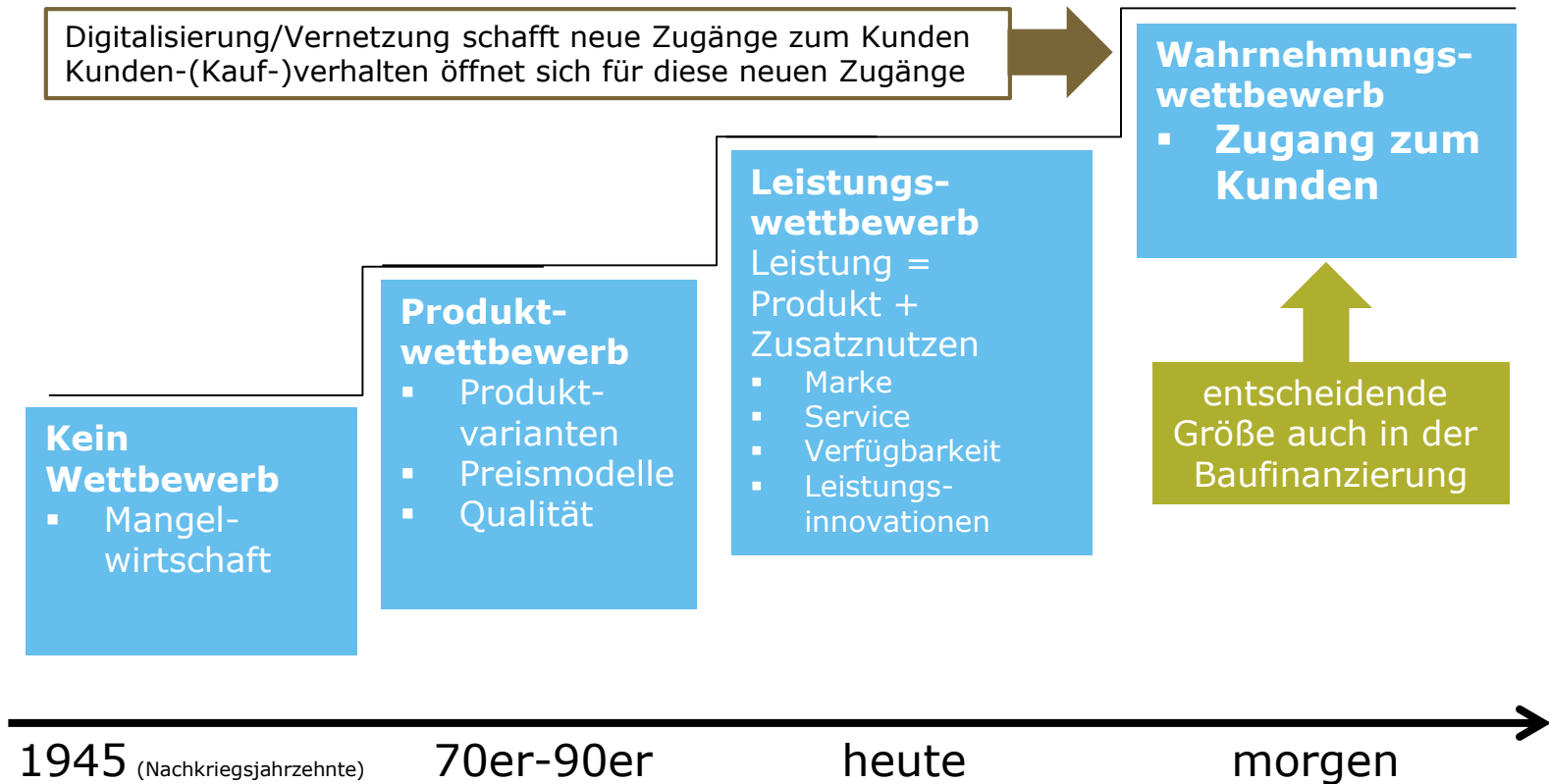
## Impulse für Ihr Baufinanzierungsjahr 2018

- Die Nachfrage wird deshalb hoch bleiben, wenngleich sich Änderungen einstellen werden: Die Finanzierungssegmente / Anlässe werden sich wohl etwas verschieben! So ist davon auszugehen, dass aufgrund des weiter knappen Angebots Kauffinanzierungen (aus Bestandstransaktionen) genau so rückläufig sein werden wie Anschlussfinanzierungen und ggfls. Prolongationen, die durch eigene Marktbearbeitung oder den Wettbewerb „in trockenen Tüchern“ sind.
- Auf diese Veränderungen gilt es, sich frühzeitig einzustellen, damit geplantes und erforderliches Wachstum über korrespondierende Erstberatungstermine in der Baufinanzierung bei in der Regel stabilen Erfolgsquoten tatsächlich realisiert werden kann.
- Um auf dem Einkaufszettel der Kunden zu stehen und in Kontakt zu kommen braucht es mehr denn je Attraktivität, Qualität wird vorausgesetzt und ist Hygienefaktor. Zwar profitieren langjährig tätige Baufinanzierungsspezialisten aus ihrem Empfehlungsgeschäft bei zufriedenen Kunden, aber das Personal hat oftmals gewechselt und „neue“ Berater haben dieses Ass leider nicht im Ärmel. Es zählt die Gesamtvertriebsleistung in der Baufinanzierung!
- Wahrnehmung / Positionierung, aktive Marktbearbeitung über alle Vertriebskanäle im Kundenbestand wie im Neugeschäft werden im nächsten Jahr sicher mit über den künftigen Erfolg in der Baufinanzierung entscheiden.
- Insbesondere die „Abschottung bankeigener Kunden“ ggü. dem Wettbewerb „rund um die Immobilie“ wird noch wichtiger werden, d.h. die „customer journey“ der Baufinanzierungskunden darf auf keinen Fall mit der Schlussauszahlung des Darlehens enden!

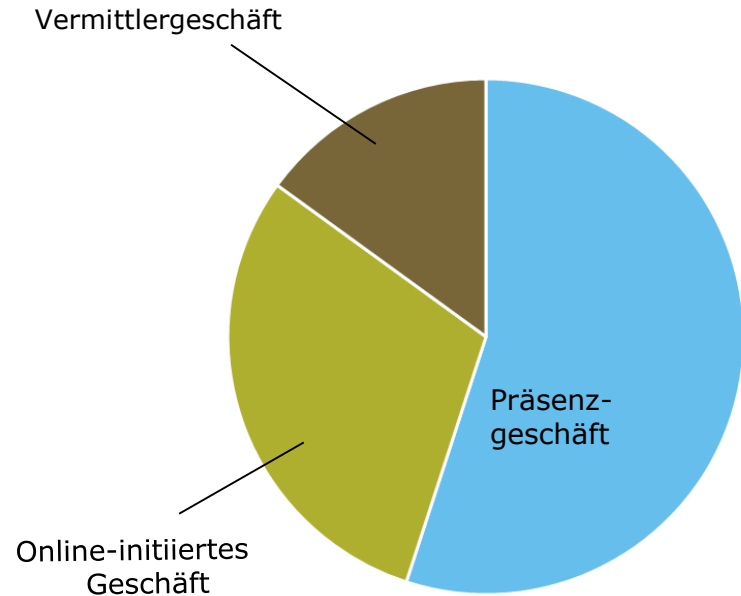
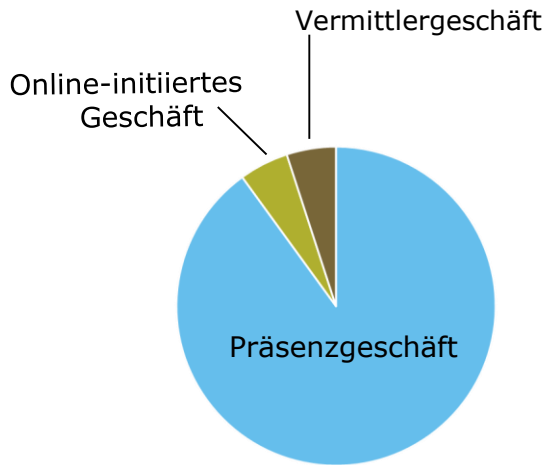
## Impulse für Ihr Baufinanzierungsjahr 2018

- Durchdachte Prozessketten mit jeweils „zündenden“ Anspriechen sollten sicher stellen, dass Baufinanzierungskunden auch in den Folgejahren regelmäßig analog und / oder digital von ihrer Bank hören und informiert werden.
- Zudem hilft der GenoImmobilienKompass der Bausparkasse Schwäbisch Hall (ob als pdf oder digital) ideal, aktuelle und künftige Bedarfe der eigenen Kunden rund um ihr Zuhause und Wohnen zu identifizieren, wie erwähnt: Abschottung eigener Kunden ist Pflicht!
- Der Auf- und Ausbau von Telefon-, Chat-, Online- und Videoberatung in Verbindung mit einer kunden- und bedarfsgerechten Navigation auf der Website oder Landingpage sowie veränderten Prozessen und Budgets sollte, sofern noch nicht auf der Agenda, nicht mehr länger warten!
- Wie in den Vorjahren haben wir Ihnen Anregungen und Impulse (siehe Charts und Tabellen) aus aktuellen Mandaten, Projekten und Praxisbegleitungen zusammen gestellt.
- Beurteilen Sie bitte auf Grundlage unserer Impulse, wo ggfls. für Sie Chancen bzw. Handlungsbedarfe bestehen und stellen Sie Ihre Weichen auf weiter nachhaltigen Erfolg im weiter wichtigen Ankerprodukt Baufinanzierung und Immobilie.
- Fragen beantworten wir gerne, mailen Sie uns bzw. rufen Sie an, Kontaktdaten sowie ein Antwortfax finden Sie auf den beiden letzten Seiten dieser Präsentation.

## Stufen der Wettbewerbsentwicklung ... hin zum Wahrnehmungswettbewerb



# Baufinanzierung ist mehr als nur Präsenzgeschäft!



Konditionsbeitrag 1  
Provisionsbeitrag 1

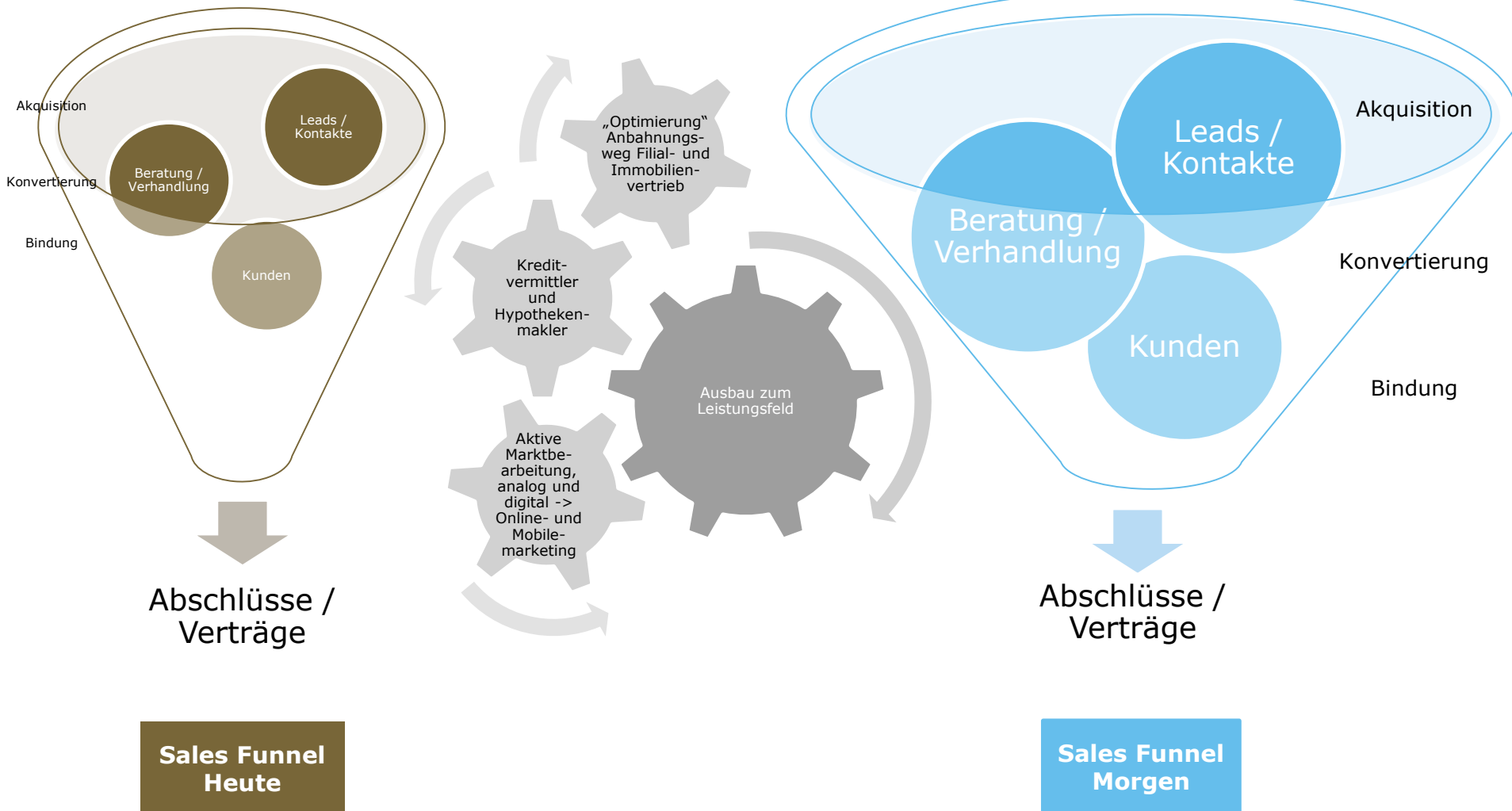
**VR-Bank  
Baufinanzierung  
heute**

**Es geht um:  
„Mehrertrag in der Bau-  
finanzierung heben“ –  
Entgangenes Geschäft  
selbst machen!**

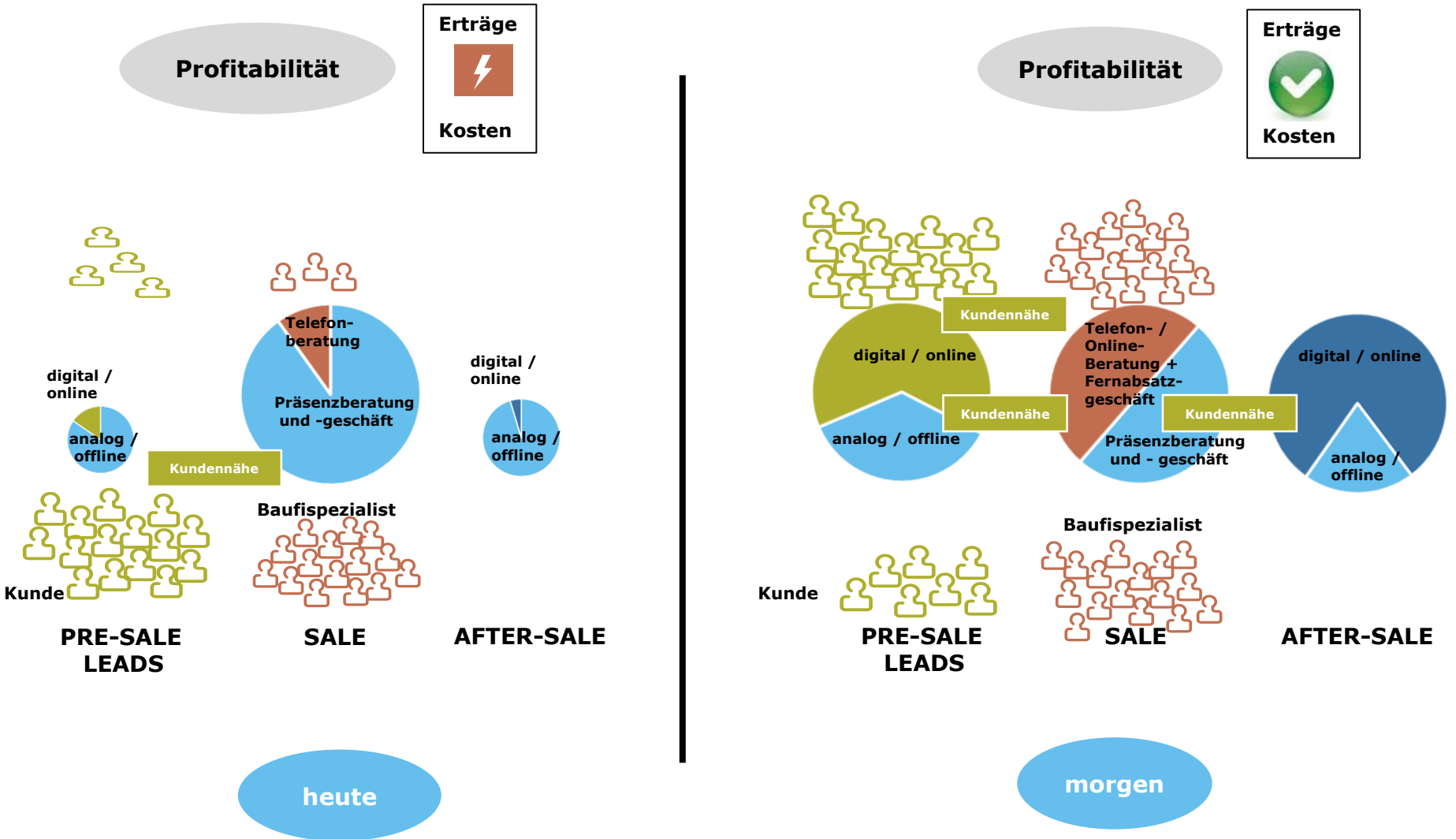
**Konditionsbeitrag 1 + x  
Provisionsbeitrag 1 + x**

**VR-Bank  
Baufinanzierung  
morgen**

# Wenn Sie Ihren Verkaufstrichter verbreitern wollen braucht es u.a. ...



# Baufinanzierung – heute und morgen





## Erfolgsfaktoren für Ihr Baufinanzierungsjahr 2018

Erfolgsfaktor	Was es braucht	Handlungsbedarf / Chancen	
		JA	NEIN / ERLEDIGT
<b>Positionierung und Wahrnehmung</b> als „Baufinanzierer, mit dem man reden muss“	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zielbild, definiert auf Grundlage der Strategie</li> <li>• Crossmediales Marketing und Öffentlichkeitsarbeit mit definierten Marketingbudgets</li> <li>• Vernetzter Vertriebs- und Marketingplan</li> </ul>		
<b>Produkte und Preise</b> - Optimierte Produktpalette mit marktgerechter Preisgestaltung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wettbewerbsfähigkeit ggü. Hauptwettbewerbern (aktuell Commerzbank, Deutsche Bank, Sparkassen, Finanzdienstleister, Vermittler und Plattformen)</li> <li>• Eigenbuch und Verbund</li> <li>• Strategische Weichenstellungen zum Margenanspruch in Zeiten niedriger Zinsen und Renditen im Kontext zum Depot A-Geschäft</li> </ul>		
<b>Prozesse und Werkzeuge</b> – optimiert „end to end“	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vom Kunden her gedacht und entwickelt</li> <li>• Prozessoptimierung als Führungsaufgabe verankert</li> <li>• Digitale Baufinanzierung / Technikunterstützt wo immer möglich</li> <li>• GENOPACE / BaufiSmart und BaufiLead /BaufiFastLane für maximierten Erfolg</li> </ul>		

## Erfolgsfaktoren für Ihr Baufinanzierungsjahr 2018

Erfolgsfaktor	Was es braucht	Handlungsbedarf / Chancen	
		JA	NEIN / ERLEDIGT
<p><b>Multikanalvertrieb in der Baufinanzierung</b> – analog und digital, Online „top zu sein“ ist Pflicht!</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimierter Vertriebswegemix – ROPO-Effekt zum Vorteil und zur Positionierung nutzen</li> <li>• Professionelle Website / Landingpage mit kundenfokussierter Navigation und Content, der Interessenten „Lust“ auf eine Kontaktaufnahme macht</li> <li>• Onlinemarketing „rund um den Kirchturm“ bzw. im „erweiterten Geschäftsgebiet“ plus Präsenzmarketing</li> <li>• Modern im Beratungsangebot – Präsenz-, Telefon-/ Online- und Videoberatung – Zugang für den Kunden nach Bedarf</li> </ul>		
<p><b>Präsenz- und Vermittler- / Plattformgeschäft</b> – Kunden informieren sich und kaufen heute anders!</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exzellenz in der Präsenzberatung und Kontinuität im Personal (generiert Empfehlungen aus langjährigen Beziehungen)</li> <li>• Exzellenz und Professionalität in der Vermittlerbetreuung und -organisation in Verbindung mit schlanken Prozessen und kurzen Entscheidungs- und Bearbeitungszeiten</li> <li>• VR-Bank als Produktgeber auf EUROPACE, Interhyp, ...</li> </ul>		
<p><b>Personal</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Systematische Kompetenzentwicklung der Baufinanzierungsspezialisten (fachlich und verkäuferisch, auch in der Telefon-, Online- und Videoberatung)</li> <li>• Nachhaltige Führungsarbeit „spielentscheidend“ (Führung und Steuerung)</li> <li>• Berater und Führung als Top-Performer (Volumen und Ertrag)</li> </ul>		

## Erfolgsfaktoren für Ihr Baufinanzierungsjahr 2018

Erfolgsfaktor	Was es braucht	Handlungsbedarf / Chancen	
		JA	NEIN / ERLEDIGT
<b>Marktbearbeitung</b> - proaktiv und organisiert	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Systematische Ansprache rund um Wohnen und Leben bankeigener Kunden (z.B. mittels GenoImmobilien-Kompass analog und digital) in der Privatkundenbank</li> <li>• Optimierte Signalerkennung und qualifizierte Überleitungen aus Privat- und Firmenkundenbank sowie Immobilienvertrieb</li> <li>• Neukundengeschäfterschließung über crossmediales Marketing (analog und digital)</li> <li>• Bestandssicherung ggü. Wettbewerbern</li> <li>• Vertriebs- und Marketingplan für die Baufinanzierung für ausreichend Erstberatungen und Auslastung</li> <li>• Risikoarmes Kredit- / Baufinanzierungsgeschäft prozess-optimiert mit ausreichend Genehmigungs- und Konditionskompetenz beim Baufinanzierungsspezialisten</li> </ul>		

**Antwortfax +49 711 82051966**

compentus/ gmbh  
Hans-Jürgen Scharf  
Mittlerer Pfad 2

70499 Stuttgart

**Wir interessieren uns für**

Ziel- und entwicklungsorientierte Beratung zu folgender/n individuellen Fragestellung/en

---

---

compentus/ FitnessCheck Bauen und Wohnen 2018

compentus/ Mehrertrag in der Baufinanzierung heben! – Entgangenes Geschäft mit Kunden und Neukunden selber machen  
-> u.a. (Prozess-) Optimierung im Präsenzgeschäft; Professionalisierung im Vermittler- und Plattformgeschäft;  
Crossmediales Marketing in der Baufinanzierung – wirkungsvolle Initiierung von Baufinanzierungskontakten (-leads)

compentus/ Immobilienmanagement im bankeigenen Immobilienportfolio

compentus/ Immobiliengeschäft in VR-Banken - Perspektivenwechsel im Leistungsportfolio / neue Ertragsquellen  
erschließen / Depot-A - Ersatzgeschäft

**Kontaktieren Sie uns:**

Bankname: \_\_\_\_\_ Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_ @ - mail: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

## Impulse für Ihr Baufinanzierungsjahr 2018 – Viel Erfolg!



### **Hans-Jürgen Scharf**

Partner

Mobil: +49 151 1804 3622

Büro: +49 711 820 519 0

E-Mail: [hans-juergen.scharf@compentus-gmbh.de](mailto:hans-juergen.scharf@compentus-gmbh.de)