



Baufinanzierung als Zukunftsgeschäft – mit Kooperationspartner Creditweb neue Wege wagen

Die Baufinanzierung gilt im Bankensektor als ein sicheres und ertragsreiches Geschäft – von dem die Genossenschaftsbanken in Bezug auf das Gesamtvolumen am Markt noch mehr profitieren können. Die Gründe: die etwas blasse Sichtbarkeit der Genossenschaftsbanken als Baufinanzierer sowie die niedrigen Konditionen im Internet, mit denen Hausbanken nur selten mithalten können. Die Raiffeisenbank Wangen eG hat nun gezeigt, dass es sehr wohl klappen kann – und zwar als strategischer Partner vom Kreditvermittler Creditweb.

Seit einem Jahr vermittelt die Raiffeisenbank Wangen Baufinanzierungskredite von Creditweb. Die Geno-Graph-Redaktion sprach über dieses erfolgsversprechende Pilotprojekt mit Michele Catenazzo, dem Initiator der Kooperation und Leiter der Creditweb-Repräsentanz Raiffeisenbank Wangen, sowie mit Thomas Arbogast, dem Vorstandssprecher der Raiffeisenbank Wangen. Im Interview ging es auch um die spannende Frage, wie Volksbanken und Raiffeisenbanken sich in der Zukunft behaupten können.



© Fotos Raiffeisenbank Wangen eG

Michele Catenazzo, Leiter Creditweb-Repräsentanz Raiffeisenbank Wangen eG: „Die Kombination aus unabhängigen Angeboten zu attraktiven Konditionen und der persönlichen Beratung einer Hausbank wird sehr positiv wahrgenommen.“

Herr Catenazzo, Sie haben das Pilotprojekt vor einem Jahr in Gang gesetzt. Wie kam es dazu?

Catenazzo: Ich bin schon lange mit der Raiffeisenbank Wangen verbunden, habe dort erst die Immobilien- und Kreditabteilung aufgebaut, war dann Bereichsleiter und später Prokurist des Hauses. Danach folgte eine mehrjährige selbstständige Tätigkeit als Niederlassungsleiter und Kreditvermittler bei Creditweb. Es hat mich gereizt, unabhängig zu sein und den Kunden offen und transparent beraten zu können – unabhängig von einzelnen Banken und Produkten. Da habe ich gesehen, wie viele Möglichkeiten es am Markt gibt – durch andere Konditionen und Prozesse in der Beratung. Als dann das Angebot der Raiffeisenbank Wangen kam, wieder in der Bank zu arbeiten, war für mich klar: Ich komme nur zurück, wenn ich Creditweb als Anbieter für Baufinanzierungen mit ins Haus bringen kann. Das war der Grundstein für dieses Pilotprojekt.

Herr Arbogast, wie fanden Sie den Vorschlag von Herrn Catenazzo? Das kam doch sicher überraschend.

Arbogast: Wir kennen Herrn Catenazzo schon lange und wissen, dass er einen guten Riecher und die nötige Expertise besitzt. Deshalb waren wir seinem Vorschlag gegenüber sehr aufgeschlossen. Anfangs hatten wir Bedenken unseren bestehenden Vertragspartnern gegenüber. Uns war aber schnell klar, dass wir schlichtweg

andere Vertriebswege öffnen müssen, wenn wir als Genossenschaftsbank unserer Größe auch in Zukunft überleben wollen. Die Bankenwelt verändert sich. Um bestehen oder vielleicht sogar wachsen zu können, müssen wir unser Portfolio ergänzen und ein Stück weit unabhängiger werden. Vor allem müssen wir online sichtbarer werden – und nicht zuletzt auch dafür ist Creditweb der richtige Partner.

Apropos bestehende Vertragspartner – gibt es denn vertraglich keine Probleme?

Arbogast: Zuerst: Wir lösen unsere Verbindungen zu unseren bisherigen Partnern ja nicht. Die Kooperation mit Creditweb ist eine Ergänzung, die parallel läuft und sich in erster Linie auf das Thema Baufinanzierungen bezieht. Auch unsere Kunden – alte und neue – bekommen das bisherige Leistungsspektrum vom Anlagen- und Immobilienverkauf bis zum gewöhnlichen Girokonto. Und das ist noch ein weiterer interessanter Vorteil: Neukunden, die wir durch die neue Online-Präsenz gewinnen, erhalten bei uns nicht nur eine attraktive Baufinanzierung zu günstigen Creditweb-Konditionen, sondern auch gerne andere Beratungsleistungen und Produkte. Das sind Zusatzerträge für unser Haus, die man auf den ersten Blick vielleicht nicht sieht.

Und wie reagieren die Kunden darauf, dass die Raiffeisenbank Wangen jetzt Baufinanzierungen über Creditweb anbietet?

Catenazzo: Die allermeisten, die über die Baufinanzierungen online zu uns kommen, sind Neukunden. Die haben uns im Internet auf Vergleichsportalen für eine günstige Baufinanzierung gefunden und sind dann positiv überrascht, dass es sich bei uns nicht um einen x-beliebigen Online-Berater handelt, sondern um eine Bank zum Anfassen, regional vor Ort. Diese Kombination aus unabhängigen Angeboten zu attraktiven Konditionen und der persönlichen Beratung einer Hausbank wird sehr positiv wahrgenommen.

Herr Arbogast, sehen Sie als Vorstandssprecher darin das Alleinstellungsmerkmal, also den USP der regionalen Banken?

Arbogast: Die Banken müssen sich heutzutage neu ausrichten. Wir brauchen als regionale Bank einen Vorteil, den überregionale Institute oder Online-Banken nicht leisten können. Als Hausbank genießen wir ein ganz anderes Vertrauen der Kunden. Und wir verfolgen den genossenschaftlichen Gedanken der ganzheitlichen Beratung. Mit Creditweb im Haus können wir nun transparent aus allen Angeboten deutschlandweit das passende Angebot ermitteln. Persönlich und individuell lotsen wir unsere Kunden durch den Angebots-

dschungel. Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir uns als genossenschaftliche Bank erheblich von einer Großbank oder einer Sparkasse unterscheiden – bei der persönlichen Beratung, aber auch bei der Idee dahinter. Unser Credo lautet: Das, was einer nicht schafft, schaffen viele. Mit Creditweb im Boot sind wir stärker denn je, denn wir bieten nun auch die Darlehen anderer Banken und Institute an.

Ist der Plan denn aufgegangen? Wie lief das erste Jahr mit Creditweb?

Catenazzo: Das erste Jahr verlief bereits sehr erfolgreich. Für unsere Bank ist es ein sehr ertragreiches Geschäft, das nach einer kurzen Inangsetzung schnell schwarze Zahlen geschrieben hat. Statt Provisionen für eine abgeschlossene Baufinanzierung zu zahlen, nimmt die Raiffeisenbank Wangen nun ihrerseits Provisionen ein.

Haben Immobilienfinanzierungen nun einen anderen Stellenwert in Ihrer Bank bekommen?

Arbogast: Dadurch, dass wir die Baufinanzierungskredite vermitteln, erhalten wir eine direkte Vermittlungsprovision. Und zusätzlich gewinnen wir Neukunden, die sonst vermutlich nicht zu uns gekommen wären. Das gibt uns die Chance für weitere Zusatzerträge. Das ist wichtig, denn aufgrund der aktuell steigenden Zinsen, der momentan fallenden Immobilienpreise und neuer Eigenkapitalvorschriften kommt das klassische Kreditgeschäft in der Bank unter Druck. Unser Ziel ist es, dass die Vermittlung von Baufinanzierungen auch über Creditweb ein stabiles Ertragsfeld für die Zukunft unserer Bank wird.

Sie haben es gerade schon angesprochen: Die Bankenlandschaft verändert sich. Wie wichtig ist der Ausbau solch tragfähiger Geschäftsfelder wie Baufinanzierung?

Arbogast: Die Baufinanzierung ist ein klassisches und vor allem risikoarmes Anker-Produkt, denn der Kunde entscheidet sich für mindestens zehn Jahre oder länger für eine Finanzierung bei uns. In dieser Zeitspanne haben wir die Chance, ein vertrauensvolles Miteinander aufzubauen, die Kundenbindung zu stärken und mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen – auch über andere Produkte. Zudem spielt es eine wichtige Rolle, dass wir aus den Kreditzinsen Erträge generieren und für die Kreditvermittlung Provisionen erhalten.

Die Raiffeisenbank Wangen hat nun dieses Pilotprojekt gestartet. Was raten Sie anderen Banken? Und wie genau fängt eine Bank an, wenn sie diesen Weg ebenfalls einschlagen möchte?



Thomas Arbogast, Vorstandsvorsitzender der Raiffeisenbank Wangen eG: „Dadurch, dass wir die Baufinanzierungskredite vermitteln, erhalten wir eine direkte Vermittlungsprovision. Und zusätzlich gewinnen wir Neukunden, die sonst vermutlich nicht zu uns gekommen wären. Das gibt uns die Chance für weitere Zusatzerträge.“

Arbogast: Jede Genossenschaftsbank ist etwas anders aufgestellt und natürlich hängt viel davon ab, wie viel Personal vorhanden ist, welche Größe die Bank hat, in welcher Region die Bank spielt, wie digitalaffin die Bank ist etc. Wenn eine Genossenschaftsbank sich mit dem Gedanken trägt, eine Zusammenarbeit mit Creditweb zu starten, sind wir gerne bereit, unser Wissen zu teilen – zum Beispiel in Sachen Vertragsgestaltung und Zusammenarbeit. Die genossenschaftlichen Kolleginnen und Kollegen können uns gerne kontaktieren. Ratsam ist es auch, mit Creditweb in Kontakt zu treten, um zu besprechen, wie eine Umsetzung überhaupt aussehen könnte.

Catenazzo: Und natürlich braucht es Personal – im Idealfall onlineaffin, aber die Programme sind sehr nutzerfreundlich und einfach erklärt. Fast noch wichtiger ist jedoch, dass die Person Erfahrung in der Baufinanzierung sowie im Neukundengeschäft mitbringt. Denn der erste Kundenkontakt ist extrem wichtig. Auch hier geben wir unsere Erfahrung gerne weiter.

Die Fragen stellte Gunter Endres, verantwortlicher Redakteur Geno Graph.