

OSV und Hypoport stellen neues Online-Vertriebsportal vor

Finmas soll neue Impulse geben

Zum ersten Mal präsentierte sich die im Oktober 2009 von der Hypoport AG und der Ostdeutsche Sparkassenverband (OSV) gegründete Finmas GmbH mit ihrem neuen Online-Vertriebsportal den Sparkassen und Verbänden. Das Ziel des „Finanzmarktplatz für Sparkassen“ (Finmas): zukünftig im Immobilien-Finanzierungsgeschäft enger zusammenzuarbeiten.

Die Aula im Kongresshotel Potsdam am Templiner See war gut gefüllt. Knapp 140 Vorstände, Vertriebsvorstände und Abteilungsleiter von Sparkassen und Verbänden waren gekommen, um sich exklusiv über das Thema Finmas zu informieren.

Zum Auftakt der Veranstaltung hob Claus Friedrich Holtmann, Geschäftsführender Präsident des OSV, die strategische Bedeutung der Baufinanzierung hervor. Sie gehört zum Kerngeschäft der Sparkassen. Jedoch hat sich der Kampf um Kunden in diesem Bereich in den letzten Jahren verschärft. „Früher ging man direkt bei einer Eigenheim-Finanzierung zur Sparkasse. Heute bieten zahlreiche Banken und externe Finanzdienstleister den Kunden individuelle Baufinanzierungslösungen an“, erklärte der OSV-Präsident. Daher müssen die Sparkassen jetzt neue, auch ungewohnte Wege für den eigenen Vertriebsfolg gehen.

Als Kooperationspartner wählte der OSV ganz bewusst die Hypoport AG aus. Das Berliner Unternehmen sei seit Jahren erfolgreich als internetbasierter Finanzdienstleister mit ihrer B2B-Transaktionsplattform „Europace“ tätig. Damit ist die Vermittlung von Finanzprodukten schnell und einfach möglich. Anschaulich erläuterte Ronald Slabke von der Hypoport AG die Vorteile eines solchen webbasierten Finanzmarktplatz, der zugleich die Basis für die Sparkassen-Vertriebsplattform Finmas bildet: „Das System vernetzt mehr als 40 Produktanbieter mit mehreren tausend Finanzberatern, und so werden heute über Europace etwa 400 Finanzierungen pro Tag abgewickelt.“

Sinkende Marktanteile der OSV-Sparkassen in der Baufinanzierung seit dem Jahr 2000 sind für den OSV-Geschäftsführer Wolfgang Zender sind alarmierende Signale: „Um konkurrenzfähig zu bleiben, haben wir unser Angebot angepasst und Prozesse vereinfacht. Doch der gewünschten Effekt blieb aus.“

Dabei sind Potenziale vorhanden, das zeigen die Abschlusszahlen auf der Europace-Plattform von 2008: Insgesamt wurde, allein im OSV-Gebiet, über das Vertriebsportal ein Transaktionsvolumen von über 3,2 Milliarden Euro abgewickelt, dagegen belief sich die Summe des Neugeschäfts bei den OSV-Sparkassen auf gerade mal 1,58 Milliarden Euro. Deshalb müsse man die Chancen, die die Finmas-Plattform für das bilanzwirksame Geschäft biete, vollständig nutzen, betonte Zender.

Finmas bringt eine Vielzahl von Produktanbietern und Vertrieben zusammen. Die Teilnehmer können neben den eigenen Vertriebskanälen auch fremde Vertriebskanäle für sich erschließen oder sogar Vertriebsprodukte von anderen Finanzdienstleistern oder Banken nutzen. Der Geschäftsführer der Finmas GmbH, Klaus Kannen, sieht darin eine große Chance: „Eine Sparkasse kann so zum Beispiel auch Finanzierungen von 100 Prozent des Beleihungswertes gewährleisten, selbst wenn sie nur 80 Prozent übernehmen will. Für die fehlenden 20 Prozent holt sie sich dann die Hilfe eines fremden Finanzierungspartners über den neuen Finanzmarktplatz.“

Derzeit beteiligen sich acht Mitglieder der Sparkassen-Finanzgruppe an dem Pilotprojekt Finmas, darunter die Sparkasse Leipzig. Martin Bücher von der Leipziger Sparkasse unterstrich, wie wichtig Kooperationen mit kompetenten Partnern im Baufinanzierungsgeschäft sind: „Der neue Finanzmarktplatz vernetzt alle Institute und Verbundpartner für nachhaltige Vertriebsfolge miteinander.“

Gebannt folgten die Anwesenden auf zwei Großleinwänden der ersten Präsentation des Online-Vertriebsportals. Stefan Münch, Leiter der Partnerbetreuung bei Finmas, zeigte anhand einer konkreten Baufinanzierung, die Funktionsweise der Plattform – von der Anbieterstellung bis hin zum finalen Abschluss. Die Eingabe aller für die Berechnung wichtigen Daten (persönliche Daten, relevante Baufinanzierungsdaten, Bauobjektdateien) erfolgt über Masken.

Am Ende gibt das System alle möglichen Finanzierungs-Partner für den Kundenwunsch aus. Mit wenigen Klicks landet dann der Kreditantrag direkt beim Bearbeiter der ausgewählten Spar-

... Fortsetzung

kasse. Der kann die Eingaben sofort prüfen und dem Antrag zustimmen oder ihn ablehnen.

Frank Axel, Geschäftsführer der Finmas, betonte, dass die Finmas die umfassenden Möglichkeiten des Finanzmarktplatzes für Sparkassen gern in einem persönlichen Gespräch vor-

stellen werde. Ein Angebot, das Ines Groth von der Salzlandsparkasse annimmt: „In den nächsten Wochen werden wir einen Termin mit der Finmas für ein intensiveres Gespräch anberaumen.“

Weitere Informationen zur Finmas GmbH und zum Finanzmarktplatz für Sparkassen unter www.finmas.de.

CHRISTIAN MARX