

GENOPACE-PARTNERBANK IM INTERVIEW

Volksbank Offenburg eG

Dieter Angst im Gespräch mit Dieter Dreher | Prokurist/Bereichsdirektor Immobilienfinanzierung Volksbank Offenburg eG

Herr Dreher. Seit einigen Monaten ist Ihre Bank nun als Produzent auf der EUROPACE-Plattform gelistet.

Wie sind Ihre ersten Erfahrungen?

Wir sind begeistert. Unsere Erwartungen wurden mehr als erfüllt. Wir sind beeindruckt, wie viel zusätzliches Finanzierungspotential sich uns durch den Einsatz der Plattform und die engagierte partnerschaftliche Zusammenarbeit mit freien Vermittlern erschließt. Besonders die Qualität der Anfragen ist überzeugend. An dieser Stelle ein Lob und Danke an alle Vertriebspartner für die ausgezeichnete Aufbereitung der eingehenden Anfragen.

Dieses Lob können wir nur zurückgeben. Die Vertriebspartner geraten nahezu ins Schwärmen wenn man Sie auf die Volksbank Offenburg eG anspricht. Wie machen Sie das?

Wir haben den Start auf der Plattform sehr intensiv vorbereitet. Angefangen bei unserem Vorstand, der die strategische Ausrichtung beschlossen hat. Wir haben einen eigenen Bereich „Direktvertrieb Immobilienfinanzierung“ aufgebaut, der sich

ausschließlich um die Betreuung unserer Vermittler-Finanzierungsanfragen kümmert. In diesem Bereich haben meinen beiden Kolleginnen und ich als Bereichsleiter uns wochenlang gemeinsam mit GENOPACE auf den Start vorbereitet.

Wie sah diese Vorbereitung genau aus?

Da wir unseren Schwerpunkt auf eigene, bilanzwirksame Darlehen der Bank legen, haben wir diese in der Plattform sauber abgebildet. Dies gelang uns mit einem Produktworkshop und wenigen Nachjustierungen relativ zügig. Wir haben uns dann den Antragsprozess über EUROPACE sehr genau angeschaut und versucht möglichst viele Abläufe im Vorfeld bereits Vertriebspartnerfreundlich zu organisieren. Dazu zählen insbesondere die Festlegung von schnellen Reaktionszeiten auf Anfragen und Standards in der Kommunikation mit den Vertriebspartnern. Wir beantworten Anfragen innerhalb von 48 Stunden. Spätestens 3 Tage nach Vorlage aller Unterlagen und Daten, verschicken wir die Verträge zur Unterschrift an die Kunden.



Besonders diese Geschwindigkeit bei der Erstellung von Darlehensverträgen sowie die übersichtliche Gestaltung der von Ihnen an die Vertriebspartner übermittelten Verträge wird immer wieder gelobt.

Wie erreichen Sie diese Zufriedenheit?

Die Volksbank Offenburg eG hat im vergangenen Jahr bereits Bau-fFastLane eingeführt. Dabei handelt es sich um ein automatisiertes Baufinanzierungsantragssystem des VR KreditService. Hierdurch sind wir in der Lage standardisiert Darlehensvorgänge in kürzester Zeit zu bearbeiten. Die so erstellten Verträge sortieren wir anschließend in eine neu konzipierte Kunden-Unterschriftenmappe ein. So erhält der Kunde das mittlerweile sehr umfassende Antragswerk übersichtlich aufbereitet. Durch die verschiedenen Reiter der Mappe erkennt er sofort welche Unterlagen unterschrieben zurückgesendet werden müssen und welche Unterlagen bei ihm verbleiben. Diese Vorgehensweise hat sich bereits bewährt. Wir haben nur minimale Rückfragen und fast nie fehlende Formulare bzw. Unterschriften.

Das hört sich sehr professionell an. Wo sehen Sie noch Herausforderungen für die Zukunft?

Wir werden weiterhin unseren Vertriebspartnern mit einem attraktiven Angebot, einer schnelle Bearbeitung und einer partnerschaftlichen Betreuung begeistern. Dazu gehört nicht nur eine Kondition, die sich stets im vorderen Anbieterbereich wiederfinden wird, sondern auch attraktive Rahmenbedingungen wie Sondertilgungen, Tilgungssatzänderungen, Bereitstellungszinsen etc. Daneben optimieren wir ständig unseren Service und unsere Abläufe. Wir wollen für unsere Vertriebspartner nicht nur Produktgeber sein, sondern ein Partner auf Augenhöhe, der bei der Beratung und Abwicklung hervorragend unterstützt.

Das kommt bei den Vertriebspartnern sicher sehr gut an. Was wünschen Sie sich von den Vertrieben auf EUROPACE?

Wir wünschen uns, dass auch Vertriebe, die bisher noch keine Anfragen bei uns eingereicht haben, die Volksbank Offenburg eG einmal testen. Ich kann Ihnen versprechen, dass wir Ihre Anfragen sehr schnell abwickeln werden und dabei den Dialog mit Ihnen suchen.

Welche Vorteile sehen Sie in der Anwendung GENOPACE/EUROPACE gegenüber anderen Systemen und/oder Plattformen?

Die Einbindung in die genossenschaftliche FinanzGruppe ist sehr positiv. Dadurch stehen uns neben den eigenen Darlehen auch die Produkte unserer Verbundpartner R+V, MHB, WL-BANK und der Bausparkasse Schwäbisch Hall über die Plattform zur Verfügung.

Welche Vorteile sehen Sie für Ihre Vermittler durch die Nutzung von GENOPACE/EUROPACE?

Der Vermittler kann seinen Kunden aus dem System direkt Angebote unseres Hauses generieren, ohne Rücksprache halten zu müssen. Alle unsere Produktinformationen und unsere Finanzierungskriterien sind im System hinterlegt und werden

automatisch abgeprüft. Des Weiteren bestimmt er seine Provision im Rahmen der von uns vorgegebenen Bandbreite selbst. Last but not Least erhält er vom System detaillierte Informationen zu den von uns gewünschten Unterlagen.

Gibt es besondere Funktionalitäten oder Möglichkeiten, die Sie hervorheben möchten?

Sehr komfortabel finden wir die vom System vorgeschlagenen Alternativen. Neben einer Einbindung des KfW-Programms Wohneigentum wird der Vertriebspartner zum Beispiel bei einem erhöhten Tilgungswunsch des Kunden automatisch darauf hingewiesen einen Teil der Finanzierung in unserer Volltilger-Variante abzuschließen.

Haben Sie noch Verbesserungsvorschläge?

3 Dinge. 1. Wir finanzieren in Baden-Württemberg und benötigen daher die Einbindung der L-Bank-Darlehen. 2. Die Möglichkeit ein WohnRiester-Darlehen, die Fuchs WohnBauRente der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, einzubinden liegt uns sehr am Herzen. 3. Eine Schnittstelle zu unserem Verbund-Rechenzentrum Fiducia würde uns bei der Weiterverarbeitung der Anträge nochmals einen deutlichen Zeitvorteil bringen.



Dieter Dreher

Prokurist/Bereichsdirektor

E-Mail: Dieter.Dreher@volksbank-offenburg.de

 **Volksbank Offenburg**

Über die Volksbank Offenburg eG

Bilanzsumme	1.530 Mio. EUR
Kundeneinlagen	1.220 Mio. EUR
Kundenkredite	956 Mio. EUR
Kunden	83.000
Mitarbeiter	324