

06.05.2026 | Vertrieb

Bank Austria: "Zahl der Kreditanfragen ist um 50 Prozent gestiegen"

Nach schwierigen Jahren zieht der Markt für Wohnbaufinanzierungen wieder an. Die Unicredit Bank Austria profitiert dabei von ihrer strategischen Neuausrichtung im Vertriebspartnergeschäft. Mehr Anfragen, schnellere Prozesse und digitale Innovationen treiben das Wachstum voran.



Pierre Karl, Leiter Kontakt-Center und Wohnbaufinanzierung (li.), und Sascha Ruppert, Leiter Vertriebspartnermanagement bei der Unicredit Bank Austria (re.).

© Martin Hörmandinger / Bank Austria

Ein Jahr nach der Neuorganisation des Vertriebspartnergeschäftes der Unicredit Bank Austria zieht die Bank eine positive Bilanz. Durch neue interne Strukturen, verstärkte Digitalisierung und zusätzliche Investitionen konnte die Zusammenarbeit mit Kreditvermittlern deutlich verbessert werden. Besonders sichtbar wird dieser Erfolg an der stark gestiegenen Nachfrage nach Bau- und Wohnfinanzierungen. Auch für das laufende Jahr rechnet die Bank mit weiterem Wachstum. Wie Pierre Karl, Leiter Kontakt-Center und Wohnbaufinanzierung, betont, sei die Entwicklung vor allem auf bessere Rahmenbedingungen zurückzuführen: "Die Nachfrage nach Bau- und Wohnfinanzierungen hat im vergangenen Jahr deutlich angezogen – allein die Zahl der Kreditanfragen ist um rund 50 Prozent gestiegen."

Optimierte Betreuung für Vertriebspartner

Ein zentrales Element der Neuausrichtung ist das neue Betreuungsmodell. Ein spezialisiertes Kompetenzteam steht Vertriebspartnern jederzeit digital zur Verfügung und ermöglicht schnelle Unterstützung ohne Wartezeiten. Besonders bei sogenannten Machbarkeitsanfragen profitieren Partner davon. Sascha Ruppert, Leiter Vertriebspartnermanagement bei der Unicredit Bank Austria, unterstreicht die Vorteile dieser Struktur: "Wir haben ein Kompetenzteam eingerichtet, das für unsere Vertriebspartner direkt erreichbar ist." Zusätzlich werden neue Partner intensiv begleitet, während Regional Sales Manager weiterhin persönlichen Kontakt vor Ort pflegen und Markt-Feedback sammeln.

Digitale Plattform als Schlüssel zum Erfolg

Eine wichtige Rolle spielt die digitale Partnerplattform "PartnerFIN". Sie unterstützt den gesamten Finanzierungsprozess – von der ersten Prüfung über die Datenerfassung bis hin zur Dokumentenverwaltung. Gleichzeitig hilft sie dabei, regulatorische Anforderungen einzuhalten und effizient zu arbeiten. Besonders innovativ ist die Möglichkeit, Finanzierungsanfragen mit nur einer Dateneingabe an mehrere Banken zu übermitteln. Damit wird der Prozess für Vermittler deutlich vereinfacht und beschleunigt.

Schnelle Entscheidungen durch Kombination von Digital und Mensch

Die Bank setzt auf eine Kombination aus digitalen Prozessen und persönlicher Expertise. Erste Einschätzungen zu Krediten erhalten Partner sofort über die Plattform, endgültige Entscheidungen erfolgen meist innerhalb von ein bis zwei Bankarbeitstagen. Gerade bei komplexeren Fällen bleibt die Erfahrung von Spezialisten ein entscheidender Faktor.

Marktbelebung und steigende Preise erwartet

Auch am Immobilienmarkt zeigt sich eine Trendwende: Die Nachfrage steigt wieder deutlich, während das Angebot aufgrund geringer Bautätigkeit knapp bleibt. Diese Entwicklung könnte mittelfristig zu steigenden Immobilienpreisen führen. Um zusätzliche Impulse zu setzen, hat die Bank ein Finanzierungspaket mit attraktivem Fixzinssatz und einem Volumen von 150 Millionen Euro gestartet.

Stärkung der Partnerschaften im Markt

Die Zusammenarbeit mit dem Kreditvermittler Infina wurde zuletzt intensiviert. Als einer der wichtigsten Marktpartner spielt Infina eine zentrale Rolle für die Reichweite der Bank. Nach dem Aufbau stabiler interner Strukturen sieht die Bank nun den richtigen Zeitpunkt, diese Kooperation weiter auszubauen und zusätzliche Marktpotenziale zu nutzen. (gp)

Das gesamte Interview mit Sascha Ruppert und Pierre Karl lesen Sie in der FONDS professionell-Ausgabe 1/2026 ab Seite 200 oder nach Anmeldung auch hier im E-Magazin.