

## Systematisierung in der Wohnbaufinanzierung schreitet voran

(Innsbruck/Wien, 12.11.2019). Der Siegeszug der Plattformen in Österreich hält an. Im Bereich wenig beratungsintensiver Produkte und kurzer Vertragslaufzeiten wie Konsumentenkredite, Verträge mit Gas-, Strom- sowie Mobilfunkanbietern wird heute bereits ein beachtlicher Anteil des Geschäftsvolumens über Plattformen regelmäßig abgeschlossen. Aber auch im beratungsintensiven Geschäft der Wohnbaufinanzierung gibt es mit der Plattform Profin ein aktives Eco-System.

### Shared Domain als Wertversprechen

Grundvoraussetzung für den Aufbau einer erfolgreichen Plattform ist es, die Anforderungen an die Zuverlässigkeit, Stabilität und Performance uneingeschränkt zu erfüllen. Hinzu muss eine reinrassige, benutzerorientierte Oberfläche zur Verfügung gestellt werden. Neben diesen Eigenschaften ist die strikte Fokussierung auf die Core-Funktionalitäten rund um die Immobilie, inklusive deren Finanzierung sowie die regelmäßige Weiterentwicklung dieser, der Schlüssel zum Erfolg.

Eine moderne Architektur ermöglicht die einfache Integration von APIs und Microservices und sollte heute Bestandteil einer etablierten Plattform sein. Das Unternehmen Infina hat mit der Kreditplattform Profin für den Bereich Wohnbaufinanzierungen in Österreich einen Marktstandard gesetzt. Bereits heute sind alle erforderlichen Funktionalitäten wie beispielsweise die Selbstauskunft, der Finanzierungsplan, die Haushaltsrechnung, die Besicherung, alle erforderlichen Formulare und Vertragsvordrucke, der Wohnbauförderrechner, eine Produktmatrix und vieles mehr vollumfänglich integriert, um eine Kundenberatung ohne Medienbrüche durchführen zu können.

### Infina integriert Immobilienbewertungstool

Zuletzt wurde die Immobilienbewertung ImmAzing der DataScience Service GmbH zusätzlich eingebunden. "ImmAzing hat nach unserer Einschätzung ein enormes Potential als professionelle automatisierte Lösung, für den österreichischen Markt noch bessere Daten für die Immobilienbewertung zur Verfügung zu stellen", so Hagen Luckert, Geschäftsführer der Infina. "Das gemeinsame Verständnis, dass nur der beste Lösungsansatz in Frage kommt, hat sehr schnell zu dieser Kooperation geführt." Unter anderem im Raiffeisen- und Volksbankensektor wird ImmAzing vielfach in der Praxis eingesetzt. Mag. Dr. Wolfgang A. Brunauer, einer der Gründer von DataScience: "Infina, als Marktführer der ungebundenen Kreditvermittlung in Österreich, hat heute bereits Zugriff auf über 100 Partnerbanken. Damit ist Infina für uns der ideale Kooperationspartner, um die Leistungsfähigkeit von ImmAzing den einzelnen Partnerbanken aufzeigen zu können."

### Plattform als Enabler zwischen Menschen und Organisationen

Aus Sicht des Kunden unterscheidet sich der Kaufprozess im Gegensatz zu vielen anderen Produkten "in der letzten Meile". Eine Immobilienfinanzierung ist eine komplexe Angelegenheit und zudem oft das größte finanzielle Vorhaben im Leben. Die Kunden recherchieren häufig online und holen sich eine erste Indikation über das mögliche Finanzierungsvolumen sowie Zinssätze ein.

Eine Vielzahl von fehlenden Kenntnissen, z. B. die Wahl des passenden Kreditmodells oder zu den Gebühren für Notar und Sicherstellung, können jedoch schnell dazu führen, dass ein Immobilienkauf in eine finanzielle Schieflage führt. An dieser Stelle setzt dann in den meisten Fällen das Bedürfnis ein, ein persönliches Beratungsgespräch zu suchen.

### **Effiziente Kundenberatung ohne Medienbrüche**

Die Plattform Profin bildet den gesamten Beratungsprozess für Wohnbaufinanzierungen, vom Kundenerstkontakt im Rahmen der Lead-Gewinnung bis zur Vertragsunterschrift, durchgängig ab. Keinerlei Daten müssen mehrfach erfasst werden. Durch die vollständige Digitalisierung des Prozesses können sich Kundenberater vollumfänglich auf die Beratung der Kunden konzentrieren und müssen nicht in verschiedensten Software-Tools Daten ineffizient erfassen.

Die Produktparameter der Partnerbanken sind heute bereits in Profin integriert, was den Berater bei der Auswahl des individuellen Kreditmodells bestmöglichst unterstützt. In Abhängigkeit der bestehenden Prozess- und IT-Anwendungslandschaft entscheiden die Partnerbanken über die Ausgestaltung der Schnittstelle in die jeweiligen Bestandssysteme. Profin stellt dabei eine REST API zur Verfügung. Zum einfachen Austausch von erforderlichen Dokumenten wurde zudem vor kurzem eine optionale Workflow-Komponente integriert, welche allen am Prozess beteiligten Parteien zur Verfügung gestellt werden kann.

### **Bündelung der Vertriebskanäle in einer Plattform**

Die Kostendiskussion über Filialnetze und erforderlichem Personal ist in vollem Gange. In diesem Zusammenhang muss jedes Finanzdienstleistungsinstitut auch über die Wege und Kosten der einzelnen Vertriebskanäle befinden. Das Eco-System einer Plattform bietet hierbei die Möglichkeit, alle externen, aber bei Bedarf auch internen Vertriebskanäle, einheitlich und hocheffizient über eine einheitliche Plattform abzuwickeln. Die individuellen technischen Anbindungen einer möglicherweise großen Anzahl von unterschiedlichen Vermittlerorganisationen oder von Einzelvermittlern entfallen damit.

Eine Bündelung eröffnet zukünftig aber auch noch weitere bzw. ganz andere Optionen. In Deutschland werden heute bereits über Plattformen einzelne Geschäfte von eigenen Kunden eines Finanzdienstleisters an andere Finanzdienstleister vermittelt. Sofern ein Institut aufgrund des Produktangebots, der Risikobewertung des Einzelgeschäfts oder aus bilanziellen Gründen für den eigenen Kunden nicht das passende Angebot stellen will oder kann, erhält der Kunde selektiv im Einzelfall ein Angebot eines anderen Finanzdienstleisters. Hierfür werden die Angebote spezifisch festgelegter anderer Kreditinstitute auf einer Plattform genutzt. Die Gefahr des Kundenverlustes wird damit deutlich reduziert, das Bedürfnis des eigenen Kunden trotzdem erfüllt sowie ein zusätzlicher Provisionsertrag generiert.

### **IT-Kosten des Bankkunden in mengenabhängige Kosten umwandeln**

Der interne Kampf um IT-Budgets und -Kapazitäten ist ein Dauerthema bei jedem Finanzdienstleister.

Seit vielen Jahren werden regelmäßig erhebliche Teile der Budgets für die Umsetzung von Anforderungen der Regulatorik sowie des Konsumentenschutzes aufgewendet. Ein Finanzdienstleister muss zudem alle Geschäftsbereiche und das gesamte Produktangebot IT-technisch unterstützen.

Den Luxus einer meist vollumfänglich eigenentwickelten und -betriebenen IT werden sich zukünftig auch immer weniger Institute leisten können. Die Möglichkeiten diverseste Apps an Eco-Systeme anzubinden haben Apple und Co. aufgezeigt. Auch Banken werden zunehmend gezwungen werden, gute Applikationen an Ihre Systemwelt anzubinden, um dem Kunden in möglichst vielen Bereichen auch den besten Service bieten zu können. Mit dieser Öffnung können zudem dann hohe Entwicklungskosten und -risiken für einzelne spezielle Produktsegmente oder Dienstleistungsangebote durch mengenabhängige Kosten ersetzt werden.

### **Bankensektor unter Anpassungsdruck**

Was machen die großen Softwareunternehmen hier anders? Sobald sich eine neue technisch sehr gute Lösung am Markt positioniert, wird entweder eine Kooperation mit diesem Unternehmen aufgesetzt oder ein Unternehmen aufgekauft. Im Finanzdienstleistungssektor rollt die Übernahme- und Fusionswelle zwar auch, die Beweggründe sind hier in fast allen Fällen aber anders gelagert. Hier stehen Skaleneffekt und fehlende Rentabilität meist im Vordergrund und nicht die modulare Einbindung von Services, welche das jeweilige Produkt oder den Prozess bestens abbilden.

Im benachbarten Deutschland beträgt heute der Anteil an Wohnbaufinanzierungen, welche über Plattformen vermittelt werden, bereits ein Vielfaches. Grenzüberschreitende Fusionen und der Eintritt ausländischer Kreditinstitute in den österreichischen Markt werden weiter zunehmen. Werden die vielfältigen Chancen, die mit dem Plattformgeschäft verbunden sind, nicht aufgegriffen und zeitnah in eine Umsetzung gebracht, werden andere dies tun.

### **Über Infina**

Infina ist ein österreichweit tätiges, unabhängiges Beratungsunternehmen und der Wohnbau-Finanz-Experte für Immobilienfinanzierungen. Kunden und Partner profitieren von der Größe von Infina am Markt und der Zielsetzung für jeden Kunden die passende Finanzierung zu finden.

Das Unternehmen wurde bereits 2001 gegründet. Neben den beiden Standorten in Innsbruck und Wien nutzen aktuell mehr als 150 Vertriebspartner, davon über 90 Infina Verbundpartner die Plattform Profin für die tägliche Abwicklung und Aufbereitung von Finanzierungen. Infina verfügt über Standorte in ganz Österreich und mehr als 20 Jahre Erfahrung im Kreditgeschäft. Das jährliche Neugeschäftsvolumen im Jahr 2018 hat erstmals 500 Mio Euro überschritten. Infina ist damit Marktführer bei der freien Vermittlung privater Immobilienfinanzierungen und weiterhin auf starkem Wachstumskurs.