

FINMAS IST EINE WIN-WIN-SITUATION FÜR VERMITTLER UND KUNDE ZUGLEICH

Ein Referenzinterview mit André Mengelkamp, selbstständiger Baufinanzierungsvermittler



HERR MENGELKAMP hat seine Bankausbildung 1999 in einer Genossenschaftsbank absolviert und war bis 2005 als Kreditreferent in der Hypothekenbank WL Bank Münster tätig. Hier hat er seinerzeit die Volks- und Raiffeisenbanken im Bereich Ostwestfalen betreut.

2006 hat er dann den Schritt in die Selbstständigkeit als Baufinanzierungsvermittler gewagt und bei weitem nicht bereut. In einer Bürogemeinschaft mit einem Immobilienmakler und Versicherungsmaklern ergänzt sich seine Tätigkeit ideal. Über FORUM, ein Poolingangebot der LBS West für Finanzierungsmakler, ist er an den Finanzmarktplatz FINMAS angebunden.

Das Arbeiten mit Kunden und Wohnträume zu verwirklichen macht ihm einfach Spaß!

Privat ist Herr Mengelkamp verheiratet und kommt aus Senden im schönen Münsterland. Zu seinen Hobbys zählen das Laufen, das Fahren und Schrauben an seinem 68er VW Käfer und der BVB.

WORIN LAGEN DIE URSPRÜNGLICHEN GRÜNDE FÜR DIE NUTZUNG DES FINANZMARKTPLATZES FINMAS?

Von dem Finanzmarktplatz FINMAS habe ich erst durch aktive Ansprache der Sparkasse Vest Recklinghausen erfahren. Dort war ich als Vermittler gelistet, aber es bestand kein aktiver Kontakt mehr. Als mir die Plattform vorgestellt wurde und ich eine erste Übersicht zu den umfangreichen Angeboten der Bankpartner bekam, war

ich interessiert. Dadurch konnte die einst eingeschlafene Geschäftsbeziehung wieder belebt werden. Kein Jahr später bin ich ein aktiver Vermittler mit einer guten Konvertierungsquote – ein toller Erfolg für beide Seiten!

WAS SCHÄTZEN SIE AN DEM CLEARING-ANGEBOT DER FINMAS?

Die Qualität des Clearings der FINMAS ist ausgezeichnet. Hier möchte ich vor allem die Schnelligkeit und die fachliche Kompetenz hervorheben. Die Rückmeldungen erfolgen immer umgehend und mindestens binnen 24 Stunden. Ich habe einen festen Ansprechpartner und lande nicht in einem Callcenter, dem ich unter Umständen mehrmals den Sachverhalt erklären muss. Werde ich als Vermittler telefonisch nicht erreicht, erfolgt anschließend die Information per E-Mail. Hier sind die Kolleginnen und Kollegen in Berlin sehr „hartnäckig“.

Des Weiteren ist die Dokumentation im Antrag in BaufiSmart ein klarer Vorteil. Alle Schritte werden akribisch vom Clearing unter dem Reiter „Ereignisse“ in dem Antrag festgehalten. So kann man jederzeit, vor allem auch meine Vertretung, den aktuellen Stand der Dinge des Antrages einsehen.

SIE VERFÜGEN ÜBER EINE ÜBER-DURCHSCHNITTLICHE ZUSAGEQUOTE IHRER ANGEFRAGTEN FÄLLE. WAS SIND DIE GRÜNDE FÜR IHREN ERFOLG?

Da ich in der Baufinanzierung schon ein paar Jahre tätig bin, ist hier vermutlich die Berufserfahrung das Erfolgsrezept. Die Plattform ergänzt meinen Erfahrungsschatz in technischer Hinsicht sehr gut. Mit FINMAS sehe ich nach Eingabe der ersten Parameter recht schnell, welcher Bankpartner bereit ist, das Vorhaben zu begleiten. Mir selbst ist dann noch die hohe Qualität der Antragsunterlagen sehr wichtig. Hier weiß ich aus meiner Zeit in der Hypothekenbank, wie anstrengend und zeitraubend unvollständige oder nicht lesbare Anträge sein können. Somit kann ich mich ganz gut in die Rolle der Bank versetzen und weiß, was gefordert ist, damit ein Fall Erfolg hat.

FINMAS IST EINE WIN-WIN-SITUATION FÜR VERMITTLER UND KUNDE ZUGLEICH

Ein Referenzinterview mit André Mengelkamp, selbstständiger Baufinanzierungsvermittler

WIE SIND IHRE BISHERIGEN ERFAHRUNGEN IM VERGLEICH ZU ANDEREN BAUFINANZIERUNGS-PLATTFORMEN?

Die Erfahrungen mit den Plattformen oder auch den Direktkontakten sind unterschiedlich. Als Vermittler hatte ich bis dato immer das Problem, dass andere Plattformen nur einen Teil der Banken darstellen. Mit FINMAS bekomme ich mindestens 75% der möglichen Finanzierungspartner dargestellt. Somit muss ich die Daten für den Antrag nur einmal eingeben und nicht in drei Plattformen gleichzeitig. Dadurch kann ich dem Kunden ein größeres Angebotsspektrum bieten und mich mehr auf die eigentliche Beratung konzentrieren - eine Win-win-Situation für beide Seiten.

Andere Vertriebswege nutze ich kaum noch, was hauptsächlich der voranschreitenden Digitalisierung zuzuschreiben ist. Der klassische Papierantrag, der noch persönlich von dem Vermittler bei der Bank abgegeben wird, ist nahezu ausgestorben und auch im Sinne des Kunden weniger effektiv.

ÜBER WELCHEN WEG GELANGEN SIE AN IHRE KUNDENKONTAKTE? NUTZEN SIE AUCH TIPPGEBER?

Meine Kundenkontakte erhalte ich durch Immobilienmakler, Versicherungsagenturen und Bauträger. Die Zusammenarbeit mit diesen „Tippgebern“ ist für alle Beteiligten ein großes Plus, denn jeder hat etwas davon.

Ich merke jedoch, dass die persönliche Empfehlung zunehmend eine größere Rolle spielt. Hier profitiert man von einem gewissen Vertrauensvorschuss, denn so schlecht kann ja die letzte Beratung nicht gewesen sein, wenn im Freundes- oder Bekanntenkreis meine Empfehlung ausgesprochen wird. Wir sind immer darauf bedacht, uns auf allen Kanälen professionell und vor allem gut sichtbar für den Kunden aufzustellen. Ein Facebook-Profil gehört da genauso dazu, wie das klassische Sponsoring der hiesigen Fußballmannschaft. Auf eine gute Mischung kommt es an.

WARUM ARBEITEN SIE VORRANGIG MIT GROßBANKEN ZUSAMMEN UND WENIGER MIT REGIONALEN SPARKASSEN?

In meiner Region haben sich leider noch nicht alle Sparkassen für FINMAS entschieden. Aber so wie es mir mein Key-Account Manager der Forum Direktfinanz GmbH mitgeteilt hat, wird sich das wohl kurzfristig ändern. Das wäre natürlich ein absoluter Mehrwert für mich und ich kann mir gut vorstellen, dann auch mit den örtlichen Sparkassen zusammen zu arbeiten. An die Sparkasse vor Ort hatte ich auch vor Jahren mal vermittelt, aber dieser Kontakt ist mit der Zeit leider eingeschlafen. Das hing vermutlich auch damit zusammen, dass es immer sehr aufwändig war, die Konditionen am Telefon abzuklären bzw. den Antrag dann individuell für die Sparkasse anzufertigen. Eine Plattform bietet hier, wie bereits beschrieben, ein effizienteres Arbeiten und eine sofortige Konditionsabfrage. Und das auch mal nach den normalen Öffnungszeiten oder am Wochenende.

WAS WÄRE IHR WUNSCH AN DIE SPARKASSEN, UM DEREN PRODUKTANGEBOT STÄRKER ZU NUTZEN?

Ich glaube, dass die Sparkassen ihren Job schon sehr gut machen und ein breites Produktangebot anbieten. Dass eine Sparkasse eine längere Zinsbindung aus Eigenmitteln anbietet wäre wünschenswert, ist aber im Wege der Refinanzierung meines Wissens nach nicht immer darstellbar. Die Konditionen sind auch nicht immer ausschlaggebend, denn bei einer guten Beratung verlangt der Kunde nicht immer die Top-Kondition. Das Gesamtpaket muss einfach stimmen.

Hinsichtlich des Produktangebotes habe ich keine wirklichen Verbesserungsvorschläge. Lediglich wäre manchmal etwas mehr Vertrauen zum Vermittlergeschäft gut. Auch wir haben uns in den letzten Jahren weiterentwickelt und gelernt, worauf es ankommt, wenn wir Finanzierungsanträge mit den Kreditgebern im Sinne des Kunden optimal umsetzen wollen.

Aber auch hier erkenne ich einen positiven Trend. So erhält z. B. eine große deutsche Direktbank ca. 80 % ihrer Finanzierungsanträge über Vermittler.