

KREDITSMART IST EIN LEISTUNGSFÄHIGES FRONTEND MIT DEM WIR NEUE GESCHÄFTSFELDER ERSCHLIEßEN

Ein Referenzinterview mit Christine Müller, Abteilungsleiterin Immobiliencenter der Sparkasse Barnim



Die **SPARKASSE BARNIM** mit Sitz in Eberswalde, Brandenburg ist Marktführer in ihrem Geschäftsgebiet. Sie entstand im Jahre 1994 durch Fusion der Kreissparkasse Eberswalde und der Kreissparkasse Bernau. Im Geschäftsjahr 2017 wies sie eine Bilanzsumme von 1,71 Mrd. Euro aus und unterhält momentan 15 Geschäftsstellen und zusätzlich 11 SB-Standorte mit 337 Mitarbeitern. Darüber hinaus begleitet sie Existenzgründungen und unterstützt zahlreiche kulturelle, soziale und sportliche Aktivitäten in der Region.

Seit den frühesten Anfängen der FINMAS besteht die Zusammenarbeit mit der Sparkasse Barnim und Frau Christine Müller, die dort als Abteilungsleiterin Immobiliencenter tätig ist. Mit BaufiSmart sind sie bereits seit langer Zeit zufrieden und erfolgreich. Nun bauen sie mit KreditSmart auch im Ratenkreditgeschäft wichtige Marktanteile aus und berichten hier aus der anfänglichen Pilotierungsphase.

FRAU MÜLLER, SIE SIND ALS EINE VON FÜNF PILOTPARKASSEN MIT KREDITSMART ANFANG DIESES JAHRES AN DEN START GEGANGEN. WIE LAUTEN DIE GRÜNDE DAFÜR?

Sowohl die Nachfrage unserer Kunden als auch das Transaktionsvolumen auf dem EUROPACE Marktplatz in Bezug auf Ratenkredite sind ansteigend. Daran wollten wir mehr partizipieren. Zudem gestaltet sich der Einführungsaufwand für KreditSmart recht gering, da es direkt in OSPlus integriert ist. Darüber hinaus sahen wir Vorteile den Vertriebsweg über die Vermittler mit

KreditSmart stärker auszubauen, indem wir ihnen ein weiteres Produktangebot zur Verfügung stellen können. Die Administration zur Machbarkeit der Fälle haben wir in der Sparkasse vorgenommen. Am Ende erhält der Vermittler die Verträge direkt und kann diese dem Kunden aushändigen.

WIE LIEF DIE PILOTIERUNG AB? HAT FINMAS SIE WÄHRENDESSEN GUT UNTERSTÜTZT UND HATTEN SIE DABEI AUCH DIE MÖGLICHKEIT EIGENE IDEEN MIT EINZUBRINGEN?

Die Unterstützung während des Projektes durch FINMAS und axilaris entsprach ganz unseren Erwartungen. Besonders gut fanden wir den offenen Austausch mit den vier weiteren Pilotsparkassen. Hieraus entwickelten sich verschiedene Ideen, die mit eingebracht wurden. Herausforderungen waren zum Beispiel konkurrenzfähige Konditionen zu haben, die am Markt bestehen. Hinzu kam, dass durch den Ausschluss von „Gelbfällen“ die Parameter für das Scoring in der Entscheidungsmaschine OSPlus bearbeitet und angepasst werden mussten. Hier halfen uns allerdings die praxisnahen Workshops gemeinsam mit FINMAS sehr gut weiter.

SIE HABEN DIE EUROPACE VERTRIEBE UND IHRE REGIONALEN VERTRIEBSPARTNER BEREITS AN KREDITSMART ANGEBUNDEN. WAS WAREN DIE BEWEGGRÜNDE DAFÜR?

Wir nutzen BaufiSmart bereits seit 2010 erfolgreich. Auch KreditSmart haben wir von Anfang an als leistungsfähiges Frontend wahrgenommen, mit dem wir neue Geschäftsfelder erschließen und Vermittler unkompliziert anbinden können. Das ermöglicht uns einen profitablen Ausbau unserer Marktposition im Ratenkreditgeschäft.

WÜRDEN SIE SICH, STAND HEUTE, WIEDER DAFÜR ENTSCHEIDEN, PILOTPARKASSE FÜR EIN NEUES PRODUKT AUS DEM HAUSE FINMAS ZU SEIN?

Kurz gesagt: ja, weil es vertrieblich nach vorn bringt. Für uns bringt der Vermittlerkanal viele Vorteile mit sich und deshalb sind wir auch daran interessiert, diesen noch stärker und über mehrere Produktgruppen an uns zu binden. Einer erneuten Beteiligung als Pilotpartner stehen wir daher offen gegenüber.