

MIT FINMAS KONNTEN WIR DAS GESCHÄFT ÜBER VERMITTLER PROFESSIONALISIEREN UND WEITER AUSBAUEN

Ein Referenzinterview mit Selina Wieg, Marktmanagement der Sparkasse Karlsruhe



Die **SPARKASSE KARLSRUHE** wurde 1812 gegründet und gehört zu dem Verbandsgebiet der Sparkassen in Baden-Württemberg. Sie verfügt über 75 Geschäftsstellen, in denen über 1.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt sind. In 2017 erzielte sie eine Bilanzsumme von über 8 Milliarden Euro und liegt damit bundesweit aktuell auf Platz 28 der Sparkassenrangliste, in der insgesamt etwa 390 Sparkassen aufgeführt sind.

Frau Selina Wieg ist in der Sparkasse Karlsruhe im Marktmanagement beschäftigt und war an der Einführung von FINMAS im Rahmen eines großen Vertriebsprojektes beteiligt. Welche Vorteile durch die Einführung von FINMAS gesehen wurden und ob sich diese letztendlich bestätigt haben, darüber haben wir mit Frau Wieg gesprochen.

FRAU WIEG, KÖNNEN SIE SICH NOCH AN DIE ERSTEN SCHRITTE MIT FINMAS ERINNERN? WIE GESTALTETE SICH DIE EINFÜHRUNG?

Wir haben erkannt, dass die Bedeutung des Vermittlergeschäftes immer weiter zunimmt. In unserem Hause haben wir deshalb ein eigenes Vertriebsprojekt, welches sich damit näher auseinandersetzt. FINMAS kam in diesem Rahmen ins Gespräch, da wir uns dadurch mit Vermittlern professioneller aufstellen können. Die Abwicklung der Fälle verläuft effizienter, und wir können eine einheitliche und transparente Bearbeitung und Handhabung sicherstellen. Die technische Einführung ging intern mit umfangreichen strukturellen Anpassungen einher. Hierbei ist insbesondere die Zentralisierung des Vermittlungsgeschäfts zu nennen.

EXTERNE VERMITTLER ODER AUCH DIE LBS SÜDWEST ERHALTEN DURCH SIE DIE MÖGLICHKEIT AUCH AN FREMDINSTITUTE ZU VERMITTELN. WAS WAREN DIE ARGUMENTE DAFÜR IN IHREM HAUS?

Natürlich ist die Sparkasse Karlsruhe nicht das einzige Haus, mit dem externe Vermittler zusammenarbeiten. Vermittler beraten ihre Kunden auch zu Produkten und Lösungen anderer Anbieter. Über den von uns gestellten FINMAS-Zugang kann der Vermittler allerdings sein gesamtes Geschäft über einen Weg abwickeln. Dadurch konnten wir die Flexibilität und den Service steigern, was bereits zu viel positivem Feedback geführt und die Verbindung zu den Vermittlern gestärkt hat.

Die Angst vor der Vermittlung an fremde Finanzierungspartner hat sich übrigens nicht bestätigt. Unsere Produktpalette ist breit und wettbewerbsfähig, was sich auch in diesem Falle sehr gut widerspiegelt.

WAS HAT SICH SEIT DER NUTZUNG VON FINMAS IN DER SPARKASSE KARLSRUHE GEÄNDERT?

Aufgrund der technisch unterstützten Prozesse werden die vermittelten Kreditfälle effizienter abgewickelt. Zudem haben wir neue Vermittler über die Plattform gewonnen und bestehende Kooperationen ausgebaut. Darüber hinaus ermöglicht FINMAS auch in Kontakt mit anderen überregionalen Vermittlern zu treten, was letztendlich zu mehr Geschäft führt.

WAS SCHÄTZEN SIE AN DER ZUSAMMENARBEIT MIT FINMAS UND DEREN MITARBEITERN?

Neben der großen Fachkompetenz unserer Ansprechpartner überzeugt uns insbesondere die schnelle Reaktion und Lösungsfindung bei Aufgaben und Problemstellungen. Zudem sind wir von der kooperativen und verbindlichen Zusammenarbeit begeistert, die darin mündet, die beste Lösung für alle Beteiligten zu finden. Zusammenfassend kann man sagen, es ist ein Miteinander auf Augenhöhe, das wir besonders schätzen.

PERSPEKTIVISCH GESEHEN: WIE LAUTEN DIE NÄCHSTEN SCHRITTE MIT FINMAS?

Neben der kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse und Abläufe ist es unser Ziel, gemeinsam mit der FINMAS weitere kleine und große Vermittler über die Plattform anzubinden und darüber noch mehr Geschäft zu generieren.