

Neuigkeiten auf EUROPACE in BaufiSmart

Von Jessica Tobler

Thomas Heiserowski von der Europace AG richtete in seinem Vortrag auf der 28. EUROPACE-Konferenz das Augenmerk auf die neuen Funktionen in BaufiSmart. So erfuhr das Publikum beispielsweise, welche Kriterien zu einer guten Platzierung in der Ergebnisliste führen können. Aber auch auf eine schöne und sinnvolle Darstellung legt EUROPACE großen Wert und möchte diesen Bereich mit einigen Optimierungen aufwerten. Zudem sollen die neuen Features zu einer schnelleren Abwicklung im Finanzierungsprozess führen und dem Kunden bei einem Prolongationswunsch schnell und einfach weiterhelfen.

Bestes Angebot

Ziel ist es für jeden Produktgeber, in der Ergebnisliste von BaufiSmart möglichst weit oben zu stehen. Denn ähnlich wie bei Google, sind die ersten Plätze immer diejenigen, die am meisten Beachtung finden. Dafür ist es erstmal notwendig, überhaupt in der Ergebnisliste der Vertriebe aufzutauchen. Um diesen Schritt zu erleichtern, hat EUROPACE in zwei Bereichen Verbesserungen vorgenommen. Im Bereich Kombinationen werden mögliche Produktkombinationen angezeigt, die nicht vom selben Produkthanbieter stammen. Bereits mit Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) konnten einige dieser ‚lose gekoppelten Produkte‘ in der Ergebnisliste angezeigt werden. Dieser Prozess wurde in den letzten Wochen finalisiert und es sind nun alle großen Produkthanbieter mit diesen Kombinationsmöglichkeiten vertreten.

So besteht eine Kombination mit lose gekoppelten Produkten beispielsweise aus einem Bausparprodukt eines Anbieters, kombiniert mit einem Finanzierungsvorschlag eines anderen Anbieters. Dies hat für den Produktgeber den Vorteil, dass die eigenen Produkte in der Ergebnisliste eines Vertriebes auftauchen, in welcher sie früher nicht angezeigt worden wären.

EUROPACE gibt auch im Bereich Marktvergleich Hilfen an die Hand. Hierbei muss beachtet werden, dass sich im Laufe der Zeit die Anforderungen des Kunden geändert haben. Dieser wollte zu Zeiten von EUROPACE Classic in den Ergebnisvorschlägen eine genaue Entsprechung seines Finanzierungswunsches. Heute dagegen ist ihm vor allem eine große Bandbreite an Ergebnissen wichtig, die seinem Finanzierungswunsch nahe kommen. Diesem Wunsch entspricht EUROPACE und listet in BaufiSmart ein großes Angebot an Finanzierungsvorschlägen auf, die exakt oder ungefähr die Angaben des Kunden berücksichtigen. Diese Bandbreite an Vorschlägen bringt dem Finanzierungsberater den Vorteil, einen großen Marktvergleich zu haben. Es stellt ihn aber andererseits vor die Herausforderung, das für den Kunden passendste Produkt aus den Ergebnissen zu eruieren. Ein erfahrener Berater wird damit aber umzugehen wissen und in diesem großen Angebot an Vorschlägen ein Chance sehen.

Beste Darstellung

EUROPACE legt Wert auf eine professionelle Darstellung gegenüber dem Kunden. Damit diese nicht nur einheitlich, sondern auch einfach ist, gibt es in BaufiSmart neue Optionen. In der Selbstauskunft können Vertriebe neuerdings intern

gewünschte Klauseln per Klick selbst hinzufügen und für den Kunden verwenden. Es präsentiert sich so ein in sich stimmiges Bild für die Außenwirkung, und ein weiteres Zusatzblatt mit vertriebseigenem Design wird hinfällig.

Schnelle Abwicklung zwischen Vertrieb und Produktgeber

Neue Möglichkeiten der Dokumenten-Freigabe

Auch um Verzögerungen im Finanzierungsprozess zu verhindern und eine schnelle Abwicklung der Anfrage zu gewährleisten, gibt es in BaufiSmart einige neue Features.

Neuerdings können Dokumente – im Zuge einer Finanzierungsanfrage – für den Produktgeber vom Vertrieb freigegeben werden. Bisher war dies nur bei Finanzierungsanträgen möglich. Dadurch verkürzen sich die Arbeitsschritte und der gesamte Finanzierungsprozess wird übersichtlicher. Die freigegebenen Dokumente sind in der Anfrageübersicht sichtbar und im Dokumentenbereich abrufbar. Ziel ist es hierbei, die Anfrage des Kunden mit einzelnen, gezielt ausgewählten Dokumenten zu unterlegen – vor allem dann, wenn die eingegebenen Daten alleine für den Produktgeber nicht aussagekräftig genug sind.

Formloses Anschreiben bringt Erleichterung in der Administration

Seit kurzem kann in BaufiSmart auch das formlose Anschreiben genutzt werden, das vor allem im administrativen Bereich Arbeit abnimmt. Es wird bei Bedarf, zusammen mit dem Deckblatt zum Antragsformular, an die Kreditabteilung geschickt. So wird nicht nur ein weiterer Arbeitsschritt verkürzt, sondern das gewohnte und einheitliche Design bleibt erhalten. Die Anschrift der Kreditabteilung im Anschreiben wird aus dem Partnermanagement von BaufiSmart übernommen und kann vom Produktgeber selbstständig auch in jenem geändert werden.

Ein Blick in die Zukunft

Status der Unterlagen-Checkliste

EUROPACE möchte durch Transparenz helfen, Fehler zu vermeiden und wiederkehrende Arbeitsschritte standardisieren. Ein Feature, das sich so oder ähnlich bei BaufiSmart wiederfinden soll, wurde auf der 28. EUROPACE-Konferenz vorgestellt. Durch das neue Feature wird es möglich, den Status der einzelnen Unterlagen auf Seiten der Produktgeber direkt bei EUROPACE 2 zu hinterlegen. So bleibt der Vertrieb jederzeit auf dem neuesten Stand, ob die eingereichten Unterlagen akzeptiert oder abgelehnt wurden.

Unterlagen bearbeiten

Antragsteller: Hanna Martin

+ Unterlagenanforderung hinzufügen

Kopie der Personalausweise					eingegangen
Lohn-/Gehaltsabrechnungen der letzten drei Monate					akzeptiert
<i>[Zusätzlich benötigen wir die Abrechnung der letzten 6 Monate]</i>					
Nachweis zur Privaten Krankenversicherung (Kontoauszug oder Rechnung)					verzichtet
Von allen Darlehensnehmern ausgefüllte und unterzeichnete Selbstauskunft					abgelehnt
					fehlt
Einwilligungserklärung zur Teilnahme am Feedback zur Kreditbearbeitung					fehlt
Nachweis zur Privaten Krankenversicherung (Kontoauszug oder Rechnung)					fehlt
Lohn-/Gehaltsabrechnungen der letzten drei Monate (Angabe des Gehaltskontos)					fehlt
Von allen Darlehensnehmern ausgefüllte und unterzeichnete Selbstauskunft					fehlt
Beglaubigte Abschrift des notariellen Kaufvertrages ggf. Entwurf (Entwurf zur Annahme, einfache Abschrift vor Auszahlung)					fehlt
Berechnung der Wohn-/Nutzfläche (m²)					fehlt

Als Auswahloption gibt es den Status *eingegangen*, wenn der Produktgeber das Dokument von der Vertriebsseite erhalten hat. Ob der Produktgeber das Dokument angenommen oder nicht angenommen hat, kann er mit den Status *akzeptiert* oder *abgelehnt* hinterlegen. Wenn keine Option ausgewählt wurde, fehlt das Dokument noch in der Unterlagenliste. In eher seltenen Fällen braucht der Produktgeber das Dokument nicht unbedingt und hat dann die Option *verzichtet* anzuklicken.

Idee: Unterlagen-Status hinterlegen

Berechnung der Wohn-/Nutzfläche (m²)					fehlt
Farbfotos von Vorder- und Rückseite des Objektes					fehlt
Berechnung des Bruttorauminhalts (m³), früher umbauter Raum					fehlt
Flurkarte/Lageplan					fehlt
Grundbuchauszug nicht älter als 3 Monate					fehlt
Kopie der Wohngebäudeversicherungspolice					fehlt
Mietvertrag für das Beleihungsobjekt					fehlt
Vorhaben					
Eine von allen Darlehensnehmern unterzeichnete Einverständniserklärung zur Einholung einer SCHUFA-Auskunft					fehlt

Weitere Bearbeitung:

erfolgt voraussichtlich am _____
 zurückstellen Optionalen Kommentar zum Statuswechsel erfassen

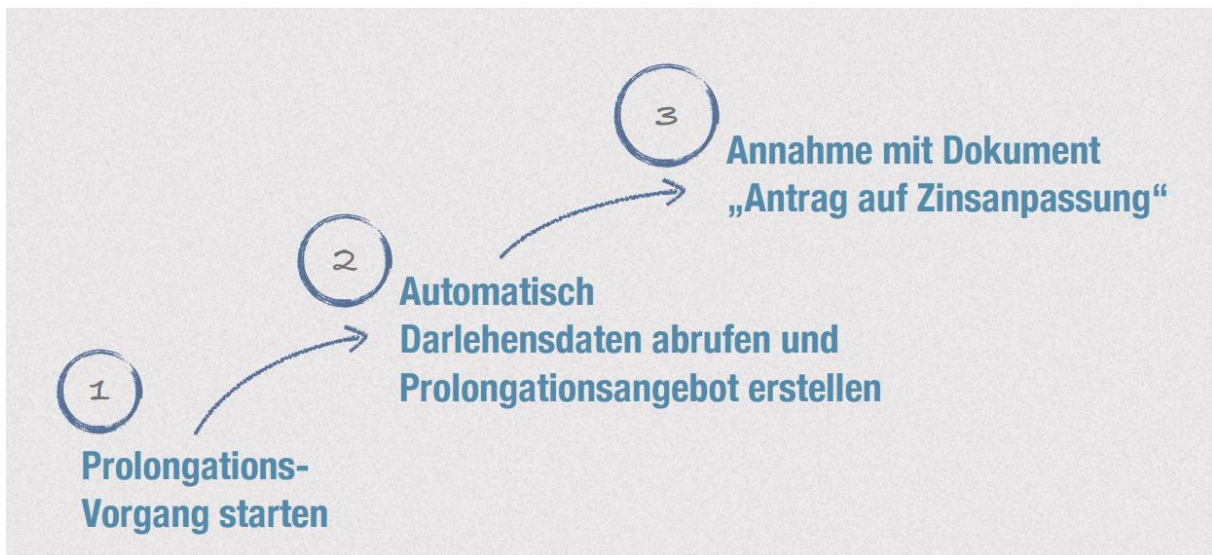
[Änderungswünsche? Senden Sie uns Feedback!](#)

Zusätzlich kann für die Vertriebsseite eine Rückmeldung hinterlegt werden, wenn eine weitere Bearbeitung vorgesehen ist oder ob der Antrag zurückgestellt wird. Dadurch entsteht für den Vertrieb eine Transparenz und Planungssicherheit.

Schnelles Angebot in Prolongationsanfragen

EUROPACE ist zurzeit dabei, Bereich Prolongation weiter ausbauen, damit Anfragen zukünftig schnell und einfach bearbeitet werden können. Möglichst direkt und ohne überflüssige Arbeitsschritte soll es möglich sein, über die Plattform eine Prolongation abzuschließen. Ziel ist es dabei, die Arbeitsschritte, die bisher manuell durchgeführt werden, automatisch abzuwickeln. So können bei einem Prolongationswunsch des Kunden die Daten des Altdarlehens vom Berater mittels der ‚Darlehensdatenanfrage‘ beim Produktgeber angefragt werden. Dieser kann die angefragten Daten entweder manuell eingeben und dem Vermittler zur Verfügung stellen, oder aber er zieht sie auf Knopfdruck aus seinem System. Wunsch von EUROPACE ist es, mit den zur Verfügung gestellten Daten aus den Altdarlehen auch für andere Produktanbieter auf der Plattform Prolongationsangebote zu ermitteln. Gleichzeitig besteht zudem die Option, direkt ein eigenes Prolongationsangebot für den Kunden mitzusenden, um diesen so schnell wie möglich zufrieden stellen zu können.

Ziel: Prolongationsangebote in 3 Schritten für alle



Durch Dialog einen gemeinsamen Marktplatz schaffen

EUROPACE möchte die Akteure auf der Plattform bei Weiterentwicklungen stets mit einbeziehen. Dies betonte Thomas Heiserowski in seinem Vortrag mit seinem Wunsch nach Rückmeldung auf die vorgestellten Neuerungen wiederholt. Er forderte das Publikum auf, den Dialog mit den Entwicklern der Plattform zu suchen, damit individuelle Lösungen gefunden werden können. Ziel sei es, gemeinsam mit der Produkt- und Vertriebsseite eine Umgebung auf EUROPACE 2 zu schaffen, die für alle sinnvoll und sinnstiftend ist.