

10 gute Gründe für Baufinanzierungsvermittler



Baufinanzierungsvermittler haben sich mittlerweile zu Full-Service-Brokern entwickelt und bieten ihren Vertriebspartnern aus dem Finanz- und Versicherungsbereich weit mehr als den klassischen Konditionsvergleich.

Von **Stephanie Schwarz**,
Presse und Öffentlichkeitsarbeit der Creditweb Deutschland GmbH

Ein Baufinanzierungsprodukt rein über die Faktoren Vertrauen und Preis zu verkaufen, ist schon längst nicht mehr alltäglich. Der heutige Kunde ist aufgeklärter denn je und er weiß genau welche Leistungen er erwarten kann. Um den Wünschen und Bedürfnissen gerecht zu werden, holen sich Finanz- und Versicherungsberater Unterstützung von Baufinanzierungsvermittlern und profitieren dabei von zehn guten Gründen:

1. Unabhängigkeit

Unabhängige Baufinanzierungsvermittler beraten Vertriebspartner und Kunden neutral und objektiv, denn sie können sich frei und unabhängig in der Produktwelt der Baufinanzierung bewegen. Das ermöglicht ihnen, die Angebote zahlreicher Banken und Sparkassen uneingeschränkt hinsichtlich verschiedener Kriterien und Highlights zu vergleichen.

2. Bankenvielfalt

Eine große Bankenvielfalt – bestehend aus vielen regionalen und überregionalen Anbietern – stellt das Fundament eines jeden Vermittlers dar. Auch wenn die Kondition dabei nie aus dem Fokus rückt, zählt doch die gesamtheitliche Betrachtung aller Parameter. Das Know-how und die Erfahrung der Berater spielt dabei eine ebenso wichtige Rolle wie die Anzahl der Bankpartner. Ein guter Vergleich besteht mindestens aus drei Dutzend unterschiedlichen Banken und Sparkassen.

3. Technik

Zum Full-Service Verständnis eines guten Vermittlers gehört in der Regel eine eigenentwickelte Technologie. Dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellt, ermöglicht diese ihm, einfach und schnell auf das aktuelle Baufinanzierungsangebot des Marktes zuzugreifen, um so seinen Kunden optimal beraten zu können.

4. Individualität

Vermittler unterliegen keiner strengen Prozesskette. Die Betreuung eines jeden Vertriebspartners ist ebenso individuell wie jeder Finanzierungsfall. Im Fokus stehen dabei Service und Dienstleistung, denn auch jede Finanzierung ist aufgrund ihrer individuellen Faktoren einmalig.

5. Hoher Qualitätsstandard

Die Vermittler rüsten mehr und mehr auf und verstärken ihre Teams, indem sie Banken- und Qualitätsmanager einsetzen. Diese neuen Stabsstellen sorgen bei Baufinanzierungsvermittlern für die Sicherung der Einreichungsqualität und sorgen für die stetige Weiterqualifizierung der Finanzierungsberater.

6. Persönliche Bindung und bundesweite Präsenz

Bundesweite Präsenz stärkt zum einen die persönliche Bindung zwischen Vermittler und Vertriebspartner, zum anderen können mehr „vor Ort Gespräche“ realisiert werden. Ein wichtiger Faktor zum Beispiel für Makler, die gerne als Tippgeber im Baufinanzierungsbereich agieren.

7. Marketing

Immer auf dem Laufenden sein und wissen, was es Neues in der Bankenwelt gibt. Viele Vermittler informieren ihre Vertriebspartner schnell und gezielt per Newsletter über Neuigkeiten, die aktuellen Zinsen oder besondere Highlights der Banken. Oder sie unterstützen ihre Marketingaktivitäten, indem sie ihnen kostenfreie Werbemittel zur Verfügung stellen.

8. Seminarangebot

In kostenfreien Seminaren und Workshops geben Baufinanzierungsvermittler ihr Wissen weiter und machen fit für die Baufinanzierung. Einsteigern bieten Fachseminare ein solides Business-Standbein – Profis können ihr Wissen auffrischen und bleiben trotz Neuerungen oder Veränderungen des Marktes immer am Puls der Zeit.

9. Ranking

Unabhängige Institute vergeben regelmäßig Bestnoten an Vermittler und bestätigen damit einmal mehr, wie gut und wichtig diese sind. Dabei spielt neben der Kondition vor allem der Service eine wichtige Rolle.

10. Optimale Cross-Selling Möglichkeiten

Baufinanzierungsvermittler sind die professionellen Partner im Hintergrund, denn sie kümmern sich rein um die Baufinanzierung. Wohingegen der Vertriebspartner sich voll und ganz um seine Kunden kümmern kann. Das Thema Kundenschutz spielt dabei natürlich eine ganz entscheidende Rolle und trägt langfristig betrachtet zu einer partnerschaftlichen Geschäftsbeziehung bei. ■