



WHITEPAPER

Europace

Finanzierung transformieren

Baufinanzierung per Sofortzusage



Abstract

- Dieses Whitepaper gibt einen Einblick in die derzeitige Marktentwicklung der Baufinanzierung mit Fokus auf die Themen Self Service und Sofortkreditentscheidung. Dabei werden die Perspektiven der Verbraucher und Verbraucherinnen, der Vertriebe und der Produkthanbieter (Kreditinstitute) detailliert besprochen. Zahlreiche Analysen, Studien und Research-Ergebnisse von Europace zeigen die Bedürfnisse der verschiedenen Stakeholder am Markt. Des Weiteren stellt das Whitepaper Perspektiven und Potentiale relevanter Technologien am Markt vor und präsentiert die erste automatisierte Baufinanzierungsstrecke mit Sofortkreditentscheidung.

Europace, Deutschlands größte Transaktionsplattform für Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite, vernetzt rund 800 Partnerunternehmen aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Finanzvertriebe und bildet auf seiner Plattform über 20 Prozent aller Immobilienfinanzierungen für Privatkundinnen und Privatkunden in Deutschland ab. Auf Basis regelmäßig erhobener Analysen, Studien und Umfragen entwickelt Europace in enger Zusammenarbeit mit Vertrieben und Produkthanbietern nutzerorientierte Finanzierungslösungen, optimal auf die Bedürfnisse des Marktes und der Verbraucher:innen abgestimmt – für ein Finanzieren mit Leichtigkeit.

Inhaltsverzeichnis

1 Immobilienmarkt Deutschland: Der Boom hält an

1.1 Das fordern Verbraucher:innen: Vergleich und Schnelligkeit

1.2 Das nutzen Finanzvertriebe: Innovative Lösungen

1.3 Das brauchen Kreditinstitute: Flexibilität und Skalierbarkeit

2. Finanzierung automatisieren – Finanzierung transformieren

2.1 Was bietet der Markt heute?

2.2 OneClick: Die erste automatisierte Sofortkreditentscheidung am Markt

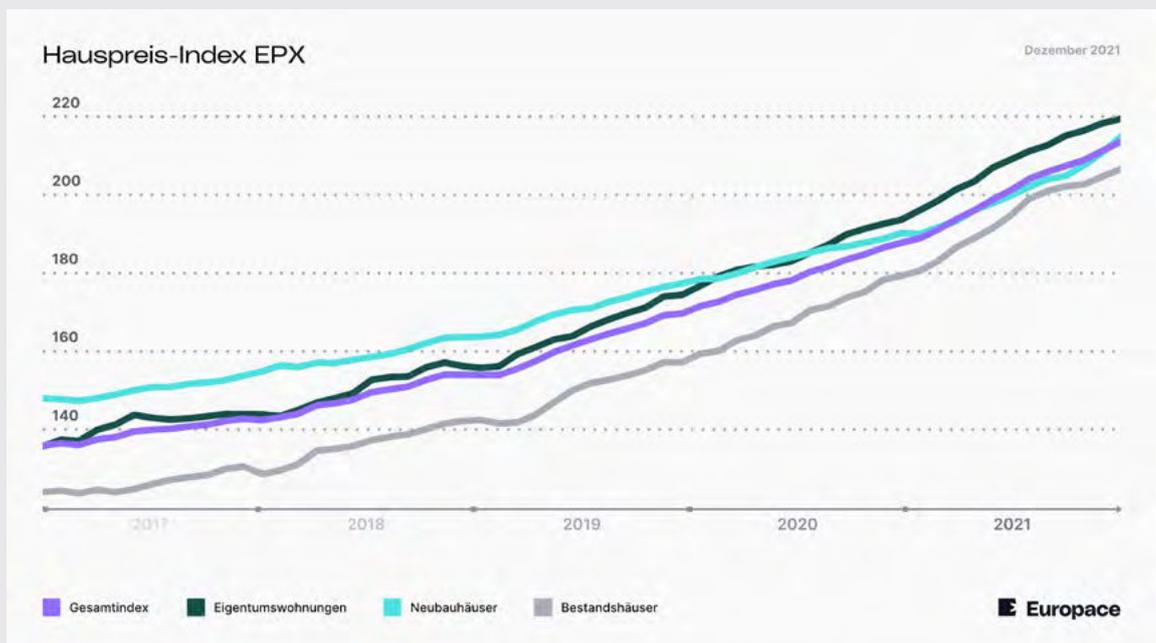
2.3 Unser Why: Finanzielle Freiräume – sofort

2.4 Gutes Erwartungsmanagement

3. Fazit – Mit zukunftsweisenden Visionen echte Marktbalance schaffen

1. Immobilienmarkt Deutschland: Der Boom hält an

- Auch wenn der private Immobilienmarkt heute mit Argusaugen beobachtet wird und viele Marktteilnehmer eine Blase wittern, so zeigt er sich doch noch immer höchst stabil. Der Run auf Immobilien ist ungebrochen, wie der [Europace Hauspreis-Index EPX](#) verdeutlicht.



Europace Hauspreis Index EPX | Europace AG | Januar 2022 | report.europace.de/epx-hedonic

Kaufgebote für Häuser und Wohnungen, gerade in den Ballungszentren, werden in kürzester Zeit abgegeben, nicht selten ungesehen – nur auf Basis eines Exposés, der Lage und vielleicht noch einer Onlinebesichtigung. **„Die attraktiven Anzeigen sind nach kürzester Zeit vom Markt. Vermittlerinnen und Vermittler stehen vor der Herausforderung, das kleiner werdende Zeitfenster für ihre Kundinnen und Kunden zu bedienen. Die Beratung braucht jetzt verlässliche Tools, die Kredite schnell gewähren“**, so Thomas Heiserowski, Co-CEO und Vorstand der Europace AG.

Für Kreditinstitute und Immobilieninteressierte heißt es jetzt mehr denn je, schneller zu sein, als der Wettbewerb. Dem entgegen stehen Wartezeiten für Kreditzusagen von teilweise mehreren Wochen für die Interessenten, schwerfällige und langwierige Prozessabläufe bei den Kreditinstituten und jede Menge bürokratische Hürden für die Beratung.

Finanzierung transformieren:

Baufinanzierung per Sofortzusage

Für Kreditinstitute und Immobilieninteressierte heißt es jetzt mehr denn je, schneller zu sein, als der Wettbewerb. Dem entgegen stehen Wartezeiten für Kreditzusagen von teilweise mehreren Wochen für die Interessenten, schwerfällige und langwierige Prozessabläufe bei den Kreditinstituten und jede Menge bürokratische Hürden für die Beratung.

Wer eine Baufinanzierung möchte, braucht Geduld

Grundsätzlich ist die Gesamtdauer einer Baufinanzierung von vielen Faktoren abhängig und variiert infolgedessen stark. 26 Prozent der Antragstellenden befinden sich drei bis vier Wochen im Prozess der Europace Plattform, 24 Prozent fünf bis acht Wochen. Ein entscheidender Faktor bei der Dauer des Prozesses ist dabei die Kreditentscheidungszeit, also die Zeit, die Kreditgeber benötigen, um die Anträge zu prüfen und freizugeben. Hier schwanken die Zeiten derzeit noch stark. Zwar kann die Bewilligung in Ausnahmefällen innerhalb weniger Tage erfolgen, im Durchschnitt liegt sie aber eher bei sieben bis zehn Werktagen. Im schlechtesten Fall dauert sie 30 bis 40 Werktage, also sechs bis acht Wochen. Wenn der Kreditanfrage dann auch noch eine Absage erteilt wird, sind Kaufinteressierte um Wochen zurückgeworfen, Beratende müssen den gesamten Sondierungsprozess von Neuem starten.

Schaut man sich den Baufinanzierungsprozess genauer an, ist der Ablauf noch immer recht umständlich. Zahlreiche Informationen werden meist händisch von Papier in veraltete Systeme übertragen, mehrfach und von unterschiedlichen Personen. Fehlerquellen gibt es zuhauf. Nicht selten verzögert sich der Prozess, weil Unterlagen neu angefragt, nachgereicht oder wiederholt Daten neu eingegeben werden müssen. Auch wenn viele Bereiche im Prozess bereits durch Automatisierung optimiert werden konnten, ist der Gap zwischen dem, was die Beratung braucht, um die Wunschimobilie ihrer Kunden und Kundinnen erfolgreich zu sichern und dem, was der Markt an schnellen Beratungslösungen heute anbietet, immer noch enorm groß.

1.1 Das fordern Verbraucher:innen: Vergleich und Schnelligkeit

■ Trotz zunehmender Digitalisierung in den vergangenen zehn Jahren nimmt die Mehrheit der Verbraucherinnen und Verbraucher den Finanzierungsprozess immer noch als sehr aufwendig, zeitintensiv und intransparent wahr. Eine umfangreiche [Verbraucherstudie von Europace aus dem Jahr 2020](#)¹ zeigt, dass sich Verbraucher:innen, aber auch die Berater:innen noch mehr Unterstützung durch automatisierte Prozesse wünschen. Finanzierungen in der Größenordnung einer Immobilie üben Druck auf die Käufer:innen aus. Ihr Verhalten ist vorsichtig, wenn es darum geht, sich auf lange Zeit für hohe Summen zu verpflichten. Das ausgewählte Objekt muss schließlich auch noch in weiter Zukunft zum finanziellen Set-up passen.

Anders als in anderen Ländern, ist der Kauf einer Wohnimmobilie in Deutschland in den meisten Fällen immer noch eine einmalige Sache. Für viele geht es dabei aber nicht mehr nur um die Erfüllung des Traums vom Eigenheim und eine Altersvorsorge. Der Druck auf dem Immobilienmarkt erzeugt eine Art Torschlusspanik bei Käuferinnen und Käufern, mit der Gefahr, Immobilien weit unter dem Standard zu kaufen, aus Angst, sonst nichts mehr zu bekommen². Damit erhält die Immobilie und die damit verbundene Finanzierung emotional einen sehr hohen Stellenwert.

Die beiden dringendsten Fragen, die sich Käuferinnen und Käufer zunächst stellen sind, ob sie sich generell den Kauf oder Bau einer Immobilie leisten können und welche Immobilienfinanzierung für die persönliche Situation in Frage kommt. Laut einer Europace Umfrage zum Informationsverhalten der Verbraucher:innen³ suchen sich Immobilieninteressierte zur Beantwortung dieser Fragen initial immer noch vorwiegend eine persönliche Beratung.

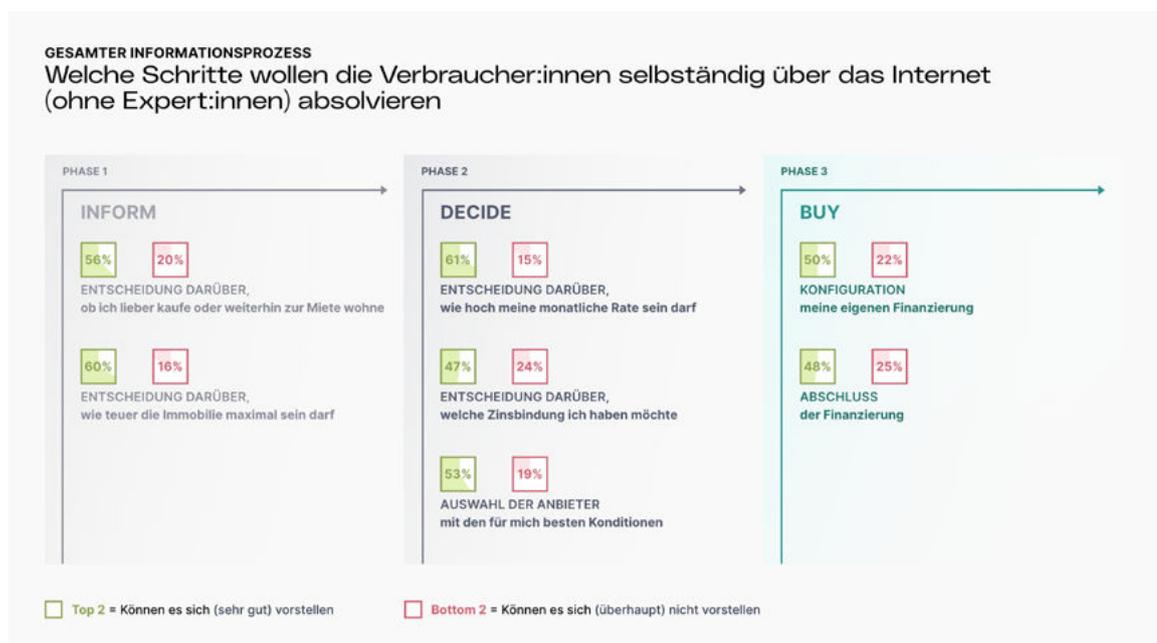
¹ Whitepaper, Baufinanzierung der Millennials - Worauf es der nächsten Generation ankommt, Europace AG 2020, report.europace.de/studienbereich

² Artikel, Torschlusspanik auf dem Immobilienmarkt, Wirtschaftswoche, September 2021, www.wiwo.de/my/finanzen/immobilien/der-traum-vom-eigenheim-torschlusspanik-auf-dem-immobilienmarkt/27595256.html?ticket=ST-2835526-1Mxvkbq17Xg-ZBkTKo2JR-ap5

³ Verbraucherumfrage Informationsverhalten in der Verbraucher:innen-Journey, Europace AG 2021

Finanzierung transformieren: Baufinanzierung per Sofortzusage

Doch auch wenn die Beratung nach wie vor eine wichtige Rolle spielt und großes Vertrauen bei Käufern und Käuferinnen genießt, nutzen diese zur Erstinformation zunehmend digitale Möglichkeiten im Netz. Das Bedürfnis nach Partizipation und dem Verstehen des Prozesses ist mittlerweile für die Mehrheit der zu Beratenden sehr wichtig. Das Vertrauen in Self Service-Angebote steigt und der Schritt, sich selbständig zu informieren und Entscheidungen zu treffen, wird nicht mehr als allzu große Hürde wahrgenommen, das spiegelt auch die Europace Umfrage wider. Selbst Kaufinteressenten, die eine persönliche Beratung bevorzugen und einen festen Kontakt bei der Hausbank haben, nutzen mittlerweile zahlreiche Informationsquellen und können sich auch generell künftig mehr Self Service vorstellen. Kaum jemand verlässt sich nur noch auf eine Empfehlung. Demnach nutzen 81 Prozent der Befragten mehr als eine und 43 Prozent mindestens vier Quellen, stellen sich also bereits heute weitaus breiter bei der Informationsbeschaffung auf. Für den Beratungsprozess bedeutet das, dass von Verbraucherseite bei bis zu drei unterschiedlichen Anbietern insgesamt bis zu vier Angebote eingeholt werden. Gleichzeitig profitieren Beratende von diesem Umstand. Denn durch das Outsourcen erster, einfacher Finanzierungsanfragen bleibt mehr Zeit für komplexere Fragestellungen.



1.2 Das nutzen Finanzvertriebe: Innovative Lösungen

■ Für Vertriebe und die freie Finanzierungsberatung hat sich in den vergangenen Jahren viel verändert. Strengere Regularien und Datenschutzanforderungen, zunehmende Bürokratisierung, Vorausberatung ohne ad hoc-Abschluss bestimmen ihren Arbeitsalltag. Niedrige Konvertierungsraten, späte Provisionszahlungen und insgesamt langwierige Finanzierungsprozesse sind die Folgen. Im Zuge tieferer Prozessevaluierungen auf der Europace-Plattform ergaben Befragungen unter den Nutzer:innen, dass Vermittlerinnen und Vermittler ihre Beratungsprozesse immer häufiger mit intelligenter Technologie optimieren, um gemeinsam mit ihren Kund:innen planbare, kalkulierbare und verbindliche Entscheidungen fällen zu können. Schnellere Ergebnisse mit verlässlichen Daten stehen hier im Fokus.

Neben dem Wunsch eigene Prozessabschnitte zu verschlanken und zu beschleunigen, sollen technische Lösungen diese auch automatisch abbilden können. Die daraus resultierende Effizienz erlaubt zum einen quantitativ mehr Beratungen durchzuführen und die jeweilige Beratung durch mehr Transparenz auch qualitativ intensiver begleiten zu können. Die Kombination aus beidem bietet eine höhere Konvertierungsquote in einem zeitlich stark verkürztem Rahmen.

Eines der größten Bedürfnisse in der Beratung ist, nach Aussage der Befragten, verbindliche Aussagen anhand der vorhandenen Datenlage treffen und klare Leitlinien für ein gutes Erwartungsmanagement umreißen zu können. Auch Beratungsqualität und Kundenzufriedenheit haben einen hohen Stellenwert. Die Umfragen zeigen, dass sich die Reichweite einer guten Beratung signifikant durch Weiterempfehlungen erhöht, die auf einer hohen Zufriedenheit in puncto Kompetenz, individuelle Beratung, Geschwindigkeit und Verbindlichkeit basieren.

Die Sorge auf Verbraucher:innenseite, sich auf lange Zeit für große Summen zu verpflichten, muss durch die Beratung inhaltlich entkräftet werden können. Eine auf die individuellen Bedürfnisse der Käuferinnen und Käufer angepasste Beratung ist die Basis für Vertrauen bei dieser langfristigen, finanziellen Entscheidung.

Finanzierung transformieren:

Baufinanzierung per Sofortzusage

Dafür benötigt es transparente Werkzeuge, um den Interessierten tiefere Einblicke in die Prozesse zu gewähren und ihnen auf Wunsch auch Partizipation zuzugestehen. Gleichzeitig riskieren Berater:innen immer großes Zeitinvestment, wenn es sich um eine Leerberatung handelt, Kunden oder Kundinnen den Abschluss also woanders vornehmen. Self Service-Optionen geben den Kaufinteressierten die Möglichkeit, aktiv in die Materie einzutauchen und sich stärker mit dem Prozess der Finanzierung identifizieren zu können. Gleichzeitig erleichtert es die Beratung, da durch ein gewisses Maß an Partizipation und Vorkennntnis die Kund:innen einzelne Schritte, wie beispielsweise den Dokumenten-Upload, selbst vornehmen können.

Leerberatungen nehmen zu

Eine gute Beratung setzt tiefe Kenntnis über die Produkte der Banken und großes Verständnis für die Bedürfnisse der Menschen voraus. Sie ist analytischer Sachverstand gepaart mit empathischer Intelligenz. Aber eine gute Beratung ist nicht immer auch erfolgreich. Europace Umfragen ergaben, rund 17 Prozent unter den Immobilieninteressierten schließen ihre Finanzierung woanders ab. Sie nehmen das Wissen mit – und den Abschluss auch.

Es gilt für Vermittlerinnen und Vermittler, ihre Kundschaft über den gesamten Zeitraum von der Bedürfnisentwicklung bis zur Auszahlung des Kredites zu begleiten und dabei mit der wachsenden Beschleunigung am Markt Schritt zu halten. Teilweise bieten sogenannte Vorausberatungen Unterstützung an, noch bevor die eigentliche Suche begonnen hat. Prozessual gut aufgestellte Vertriebe begleiten zudem ihre Kundschaft bis zur Auszahlung bzw. bis zum Einzug in die Immobilie. Das wiederum erhöht die Kundenbindung und Weiterempfehlungsquote aufgrund eines deutlich positiveren Gesamterlebnisses.

Finanzierung transformieren:

Baufinanzierung per Sofortzusage

Schlussendlich haben die Beraterinnen und Berater selbst auch den Anspruch, qualitativ hochwertige Anträge zu stellen. Sie verhandeln die Belange der Kunden und Kundinnen in ihrem eigenen Namen. Fehlerhafte Anträge kosten allen Parteien Zeit, ein verlässlicher Antrag hingegen wird schnell bearbeitet und findet folglich auch schneller zum Abschluss. Digitale Tools können die Antragstellung bereits um circa 30 Prozent der ursprünglich benötigten Zeit verkürzen, durch verschiedene Prüfmechanismen eine Vielzahl an Fehlerquellen beheben und Lücken in der Antragsstrecke früher aufzeigen. Viele Finanzvermittler:innen haben diese wertstiftenden Aspekte bereits erkannt und binden die neuen Möglichkeiten in ihren Arbeitsalltag ein.

1.3 Das brauchen Kreditinstitute: Flexibilität und Skalierbarkeit

- Für Banken stellt sich heute mehr denn je die Frage, wie sie ihr [Wertversprechen für die nächsten Generationen nicht nur halten, sondern auch ausbauen können](#). Gerade in der Beratung der eigenen Produkte stecken klassische Kreditinstitute im sogenannten Innovator's Dilemma. Technische Expertise ist in den meisten Häusern zwar vorhanden, wird aber häufig von regulatorischen Anforderungen gefressen oder durch interne Bürokratie und Unternehmenspolitik blockiert. Neue Konzepte stoßen nicht selten noch auf eine konservative Markt- und Marketingstrategie der Kreditinstitute, wodurch interne Entwicklungs- und Innovationszyklen oftmals mit dem Wettbewerb nicht mithalten können.

The Innovator's Dilemma

Bereits 1997 beschrieb Harvard Professor Clayton Christensen das Phänomen erfolgreicher Unternehmen, die trotz bester Abschlusszahlen und ausgefeilten Strategien innerhalb kürzester Zeit ihre Marktführerschaft verloren. Das Innovator's Dilemma beschreibt das Unvermögen, Produktentwicklung als iterativen Prozess mit schwachen Start- und Endphasen zu sehen, während jahrelang gewachsene Kundenerwartungen enormen Druck von außen auf das Unternehmen ausüben. Wie erfolgreiche Unternehmen diesem Dilemma begegnen, erläuterte Thomas Heiserowski, Vorstand und Co-CEO der Europace AG auf dem [Finmas Summit 2021](#).

Viele Institute haben meist nicht die Flexibilität, auf alle Kundenbedürfnisse einzugehen. Einen 24/7-Service beispielsweise kann auch ein großes Kreditinstitut nicht ohne weiteres bieten. Doch gerade Banken müssen unbedingt aufsatteln, um für Verbraucher:innen und Vertriebe nicht zur Bremse zu werden, denn in einer Gesellschaft, die für sich die Sofortkultur entdeckt hat, ist selbst nur ein weiterer Tag eine Ewigkeit. Und während große Institute mit ihrer eigenen Trägheit kämpfen, leiden kleinere Geldins-

Finanzierung transformieren:

Baufinanzierung per Sofortzusage

titute zunehmend unter ihrer geringen Sichtbarkeit – auch sie können gerade ihren jüngeren Kundinnen und Kunden keine adäquaten Touchpoints bieten. Während also die ursprüngliche Kundschaft schwindet, wenden sich die [nachfolgenden Generationen digitalen Alternativen zu](#).

Durch verschleppte Digitalisierungsbemühungen und die Schließung zahlreicher Filialen in der vergangenen Dekade haben viele Bankinstitute zudem den direkten Kontakt zu ihrer Kundschaft verloren. Das anhaltende Niedrigzinsumfeld schmälert das Zinsergebnis von Banken. Fehlende Erträge müssen durch Kostenreduktion eingeholt, die minimalen Zinserträge durch Provisionserträge ausgeglichen werden. Banken sind gezwungen Fixkosten fest im Blick zu behalten, müssen aber gleichzeitig flexibel agieren können. Ein manuell ablaufender Kreditvergabeprozess bietet weder Möglichkeiten für eine Mengensteuerung von Kreditanträgen, noch erlaubt er eine Skalierung.

Finanzierung muss also völlig neu gedacht werden, denn der Markt wartet nicht mehr auf die Lösungen von klassischen Bankinstituten. Verbraucher:innen erledigen den Großteil ihrer Bankgeschäfte bereits online, hier steigt vor allem die Bedeutung des Smartphones. Gerade die Corona Pandemie hat gezeigt, wie wichtig eine schnelle 360-Grad-Kommunikation am Markt ist. Viele Banken können damit noch nicht dienen und werden so für den Vertrieb und die Verbraucher:innen zum Bottleneck. Überall dort, wo mit Künstlicher Intelligenz und automatisierten Prozessen gearbeitet wird, müssen Bankinstitute darüber hinaus die Regulatorik und die damit verbundenen Anforderungen der Aufsichtsbehörden erfüllen. Sie tragen die Verantwortung und das Risiko. Erst Investitionen in die Digitalisierung ihrer eigenen Prozesse machen sie zukunftsfähig. Prozesse und Produkte werden vollständig und umfangreich, schnell und sauber abgebildet. Schnellere Kreditzusagen können gewährleistet werden und bieten ihren Kund:innen und Partner:innen die relevanten Touchpoints für eine höhere Transparenz im Prozess und eine schnellere Beratung.

2. Finanzierung automatisieren – Finanzierung transformieren

- Für die Verbraucher:innen steht nicht die Finanzierung im Mittelpunkt, sondern das Objekt. Die Finanzierung ist das Vehikel, es sollte bei der Erfüllung des Lebensstraums nicht im Wege stehen. Und doch nimmt die Finanzierung bei Käufern und Käuferinnen nicht nur viel Raum ein, sie kostet auch wertvolle Zeit und lässt dadurch den ein oder anderen Traum sogar platzen.

Viele Vertriebe haben den Ruf ihrer Kunden und Kundinnen längst gehört und Digitalisierung wie auch Automatisierung von Finanzierungsprozessen vorangetrieben. Gut durchdachte Ansätze sparen Zeit und Arbeitsaufwand, lassen Fehlerquellen versiegen, schonen Ressourcen und steigern Konvertierungsraten. Letztendlich wirkt sich alles, was triviale Arbeitsschritte reduziert, auf die persönliche Beratung und somit die Zufriedenheit der Kunden aus. Die Digitalisierung verändert den Beratungsprozess. Er wird schneller, weniger bürokratisch, es bleibt mehr Zeit für individuelle Beratung. Was Vertrieben aber heute noch nach wie vor fehlt, ist Geschwindigkeit. Grüne Scorings müssten schneller verfügbar sein, eine verlässliche **Objektbewertung** sollte im Prozess verankert sein, Entscheidungen innerhalb von 24 Stunden kommunizierbar werden. Auch wenn der Vertrag selbst fünf bis zehn Tage später kommt, der Wunsch möglichst sofort eine verbindliche Zusage zu erhalten wird deutlicher, der Ruf nach einer Sofortkreditentscheidung dringlicher.

Wichtig ist dabei für Kaufinteressenten und Vermittler:innen, schnellstmöglich eine Zusage ohne Vorbehalt zu bekommen. Mit verbindlichen Zusagen haben Käufer und Käuferinnen Planungssicherheit und können schon das Treffen mit dem Notar vereinbaren. Vorausgesetzt natürlich, die verbindliche Zusage kommt vom Kreditinstitut und nicht vom Vermittler oder der Vermittlerin. Sicherheit für die Kreditinstitute bietet der smarte Abgleich bereits verfügbarer Kundendaten im Netz. Ist die Bereitschaft von Käufern und Käuferinnen gegeben, die Bonität und Haushaltsrechnung durch verfügbare Schnittstellen organisationsübergreifend zur Prüfung freizugeben, können die Institute die Daten direkt digital in Sekundenschnelle überprüfen.

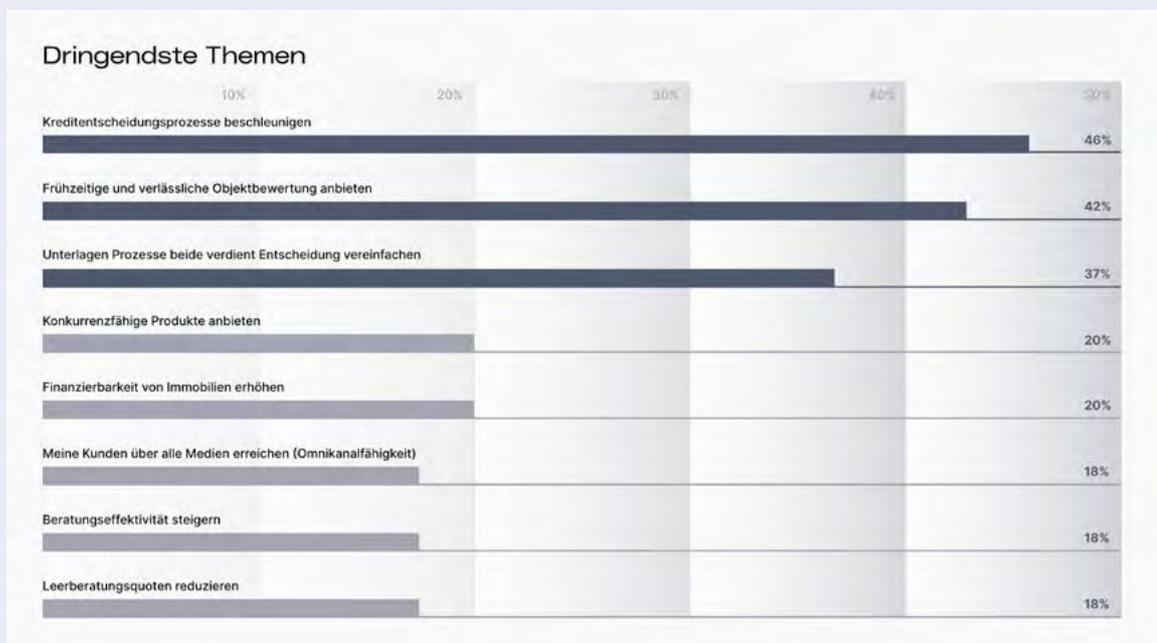
**Finanzierung transformieren:
Baufinanzierung per Sofortzusage**

Zahlreiche dokumentenlastige Schritte entfallen dadurch sofort. Am Ende müssen Käuferinnen und Käufer nur noch eine Handvoll oder gar keine Dokumente mehr physisch zusammentragen – denn schon heute befinden sich alle Informationen bereits digitalisiert im Netz.



„Es ist nur noch eine Frage der Zeit, bis neben der Immobilienanzeige auch ein Kauf-Button zu finden ist. Da hilft es aber nicht, einfach mehr Angebote zu digitalisieren, wer den Entscheidungsprozess merklich beschleunigen will, muss Finanzierung neu denken.“

So sehen es auch die Kreditinstitute, wie aktuelle Bedarfsanalysen von Europace zeigen. Neben der Vereinfachung der Unterlagenprozesse und einer verlässlichen Objektbewertung zählt ein schneller Kreditentscheidungsprozess zu den Top-3-Prioritäten deutscher Bankentscheider:innen. In einer Bedarfsanalyse zum hauseigenen Vertrieb von Kreditinstituten konnte Europace folgende Priorisierung unter den wichtigsten Neuerungen im Bankgeschäft identifizieren:



QUELLE BEV Bedarfsanalyse Europace AG 2021

Während klassische Kreditinstitute noch heute Kunden und Kundinnen gehen lassen, weil das hauseigene Portfolio kein attraktives Angebot für die individuelle Lebenssituation bietet, drängen Neo- und Challenger Banken mit neuen Geschäftsmodellen auf den Markt. Self Service-Angebote wie digitale Beratungstrecken und Vergleichsportale erfreuen sich größter Beliebtheit. Immer noch bieten Kreditinstitute als Goliath der Branche das größte Produktportfolio für ihre Kundschaft an und könnten ihre Position als lebenslanger Begleiter weiter ausbauen. Stattdessen stürzt ihre Schwerfälligkeit einige von ihnen in Scharmützel mit einer ganzen Armee von Davids, die mit flexibleren Geschäftsmodellen ihre Widersacher ernsthaft in Bedrängnis bringen.

**Finanzierung transformieren:
Baufinanzierung per Sofortzusage**

Transformation

Amazon, Netflix, Uber, Klarna, Trade Republic – smarte Technologien und intelligente Dateninterpretation ermöglichen immer wieder ganze Märkte über Nacht zu erschüttern und maßgeblich zu verändern. Was sie erfolgreich macht? Sie denken Produkte weiter. “Das Jahrzehnt der Digitalisierung liegt hinter uns. Heute geht es darum, die daraus gewonnenen Erkenntnisse in intelligente Produkte zu transformieren”, so Thomas Heiserowski, Vorstand und Co-CEO der Europace AG bei Think Finance zum [Thema Finanzierung transformieren](#).

2.1 Was bietet der Markt heute?

- Erste Bemühungen am Markt Teilprozesse komplett digital anzubieten sind bereits erfolgreich. Kreditinstitute und Finanzierungsplattformen werben mit Prozessverkürzung und bieten ihren Kundinnen und Kunden für klar definierte Objektgruppen Produkte aus dem eigenen Partnerverbund an. So können Abläufe einfacher und schneller aufeinander abgestimmt werden. Die für eine Kreditentscheidung notwendige Bonitätsbeurteilung beispielsweise kann mit Hilfe eines automatisierten Konto-Checks digital erledigt werden.

Für eine Kreditentscheidung in der Baufinanzierung ist neben der Bonitätsbeurteilung jedoch ein zweiter Baustein elementar, damit Produkthanbieter eine Kreditentscheidung treffen können. Dabei handelt es sich um die Einschätzung des Wertes der zu finanzierenden Immobilie. Für eine Kreditentscheidung müssen Kund:innen heute noch zahlreiche erforderliche Unterlagen zur zu finanzierenden Wunschimmobilie einreichen, damit von Seiten des Kreditgebers eine Marktwert- bzw. Beleihungswertindikation durchgeführt werden kann.

Zwar gibt es für die Beurteilung des Wertes von Immobilien bereits einige smarte Lösungen auf dem deutschen Markt, welche die Bewertung mit nur wenigen wichtigen Eckpunkten der Immobilie sehr zuverlässig für Produkthanbieter berechnen können. Doch auch sie verlangen das Einreichen einer Vielzahl physischer Objektunterlagen. Diese sind wichtig, damit für die Bewertung relevante Eckpunkte möglichst treffend bestimmt werden können. Denn die bislang vorhandene automatisierte Objektbewertung kann nur auf Basis hinterlegter, valider Eckpunkte auch den validen Wert der Immobilie ermitteln. Dieser Schritt wird bislang kaum digitalisiert, geschweige denn automatisiert von Kreditsachbearbeitenden bei den Produkthanbietern vorgenommen. Während also die Objektbewertung zwar im Prozess schon auf automatisierte Teilprozesse zurückgreift, fehlt es bislang an einer automatisierten Objektbewertung, die verlässliche, valide Ergebnisse erzielt.

Wer seinen Kunden und Kundinnen aber schnell finanzielle Freiräume ermöglichen will, braucht automatisierte Lösungen für den gesamten Finanzierungsprozess. Käuferinnen und Käufer benötigen heute zügig eine verbindliche Finanzierungszusage, um im Wettbewerb mit anderen Käufer:innen verlässliche Entscheidungen und Aussagen treffen zu können.

2.2 OneClick – die erste automatisierte Sofortkreditentscheidung am Markt

- **Mit einem Klick zum Sofortkredit – OneClick holt die Kreditentscheidung vom Point-of-Sale zum Point-of-Need. Mit dem Launch von OneClick ist Europace Vorreiter in seinem Feld und bietet als erste Plattform den automatisierten Sofortabschluss an, bei dem der gesamte Prozess der Baufinanzierung digitalisiert wird. Mit OneClick bietet Europace Banken, Vertrieben und Verbraucher:innen damit vor allem eines: Geschwindigkeit.**

Mit der ersten automatisierten Sofortkreditentscheidung erhalten Kund:innen eine verbindliche Darlehenszusage mit fixierten Vertragsdaten vom Kreditgeber bereits innerhalb weniger Stunden. Mit nur drei Pflichtdokumenten verkürzen Vertriebe ihren Beratungsprozess signifikant und erhöhen gleichzeitig ihre Konvertierungsquote. Für Kreditinstitute ermöglichen die verlässliche, automatisierte Objektbewertung und simultane Kreditwürdigkeitsprüfung von OneClick höhere Planungssicherheit und Wachstumschancen durch skalierbare Prozesse.

OneClick ermöglicht die volle digitale Abbildung der Kreditentscheidung in der Baufinanzierung per sofort, indem der Kreditentscheidungsprozess neu gedacht und transformiert wurde.

Käufer:innen erhalten dann eine verbindliche Darlehenszusage, wenn sie sie brauchen: in dem Moment, in dem sie sich für ihre Traumimmobilie entschieden haben.

Alles was sie dafür an Unterlagen einreichen müssen, sind

1.

die unterschriebene Europace Selbstauskunft über ihre:n Berater:in

2.

das Exposé zur Immobilie

3.

ein Legitimationsdokument

+

NUR IN DER PILOTPHASE

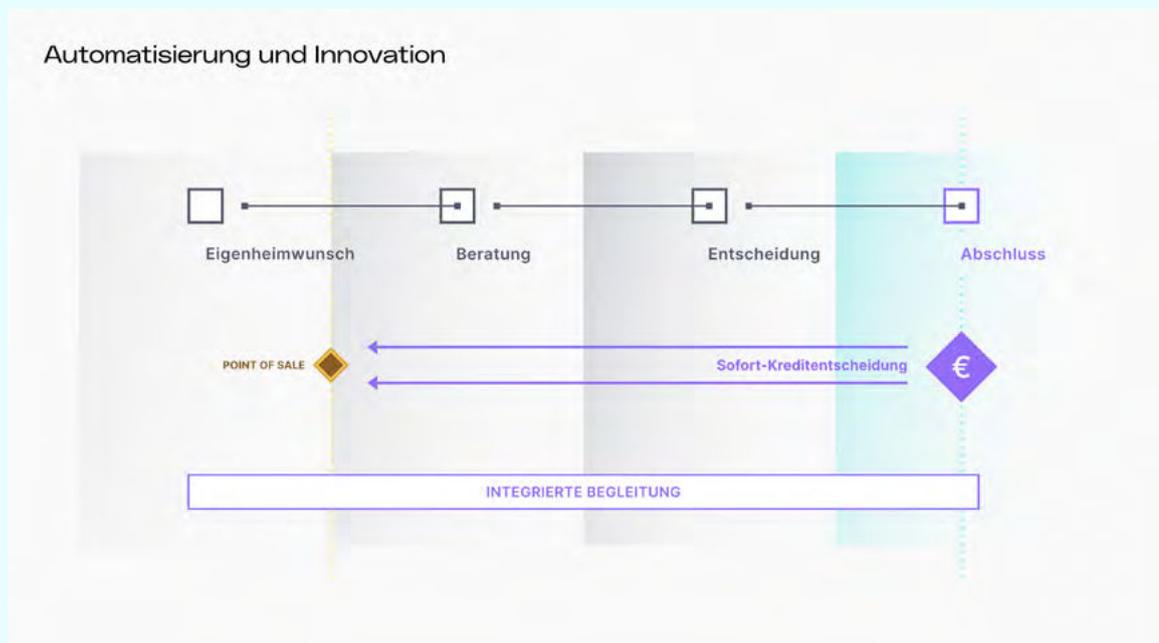
drei aktuelle Gehaltsabrechnungen

Mit diesen Unterlagen sind die Produkthanbieter bereits in der Lage, ein verbindliches Finanzierungsangebot zu unterbreiten.



„In diesem Pilotprojekt transformiert Europace mit einer Auswahl an Partnerinstitutionen die Kreditentscheidung mit Hilfe fortgeschrittener Technologie zur Sofortkreditentscheidung. Mit dieser Innovation werden wir den Baufinanzierungsprozess völlig neu definieren.“

Isabelle Prutzer | Business Development Managerin | Europace AG



Erst für die finale Vertragserstellung müssen noch einige wenige Pflichtunterlagen dem Kreditanbieter zur Verfügung gestellt werden.

Finanzierung, wann sie gebraucht wird – sofort

Prozessbeschleunigung ist dann möglich, wenn alle Beteiligten das haben, was sie benötigen. Für eine Sofortkreditentscheidung braucht es also keinen umfangreichen Prozessumbau, sondern moderne, intelligente Touchpoints für eine nahtlose Kommunikation zwischen allen Stakeholdern. Bereits heute befindet sich der Großteil relevanter Kund:innen- und Objektdaten im Netz. Sinnvoll platzierte Schnittstellen können diese umfangreichen Datensätze durch Freischaltungen in Echtzeit miteinander abgleichen.

Access to Account (XS2A)

Mit der Zahlungsdiensterichtlinie PSD2 (Payment Services Directive 2) können Kreditinstitute auf Kundenwunsch Drittanbietern, sogenannte Third Party Provider (TPP), über Schnittstellen Zugang zu Kundenkonten (Access to Account) gewähren.

Gelingt es in einer transparenten Beratung den Kund:innen die Notwendigkeit der Freischaltung ihrer Kontodaten anschaulich zu vermitteln, sind dem beschleunigten Finanzierungsprozess alle Hürden genommen.

Mit einem Klick zum Sofortkredit

1. Mit OneClick, also einem Klick, wird die automatisierte Kreditwürdigkeitsprüfung, also Haushaltsrechnung erstellt. Mit dem Klick zur Zustimmung zur Durchführung von XS2A, erfolgt durch die Freigabe von Seiten der Antragssteller:innen die automatisierte Bonitätsbeurteilung.

2. Zeitgleich findet durch den intelligenten OneClick-Algorithmus die akkurate Beleihungswertindikation, also Objektbewertung statt. Das daraus resultierende Ergebnis ist eine verlässliche Objektvalidierung in Sekundenschnelle.

3. Das Ergebnis ermöglicht Produkthanbietern eine verbindliche Darlehenszusage zu erteilen. Bereits in diesem Schritt halten Vermittler:innen und ihre Kund:innen die verbindliche Kreditentscheidung vom Produkthanbieter als Dokument in ihren Händen⁴.

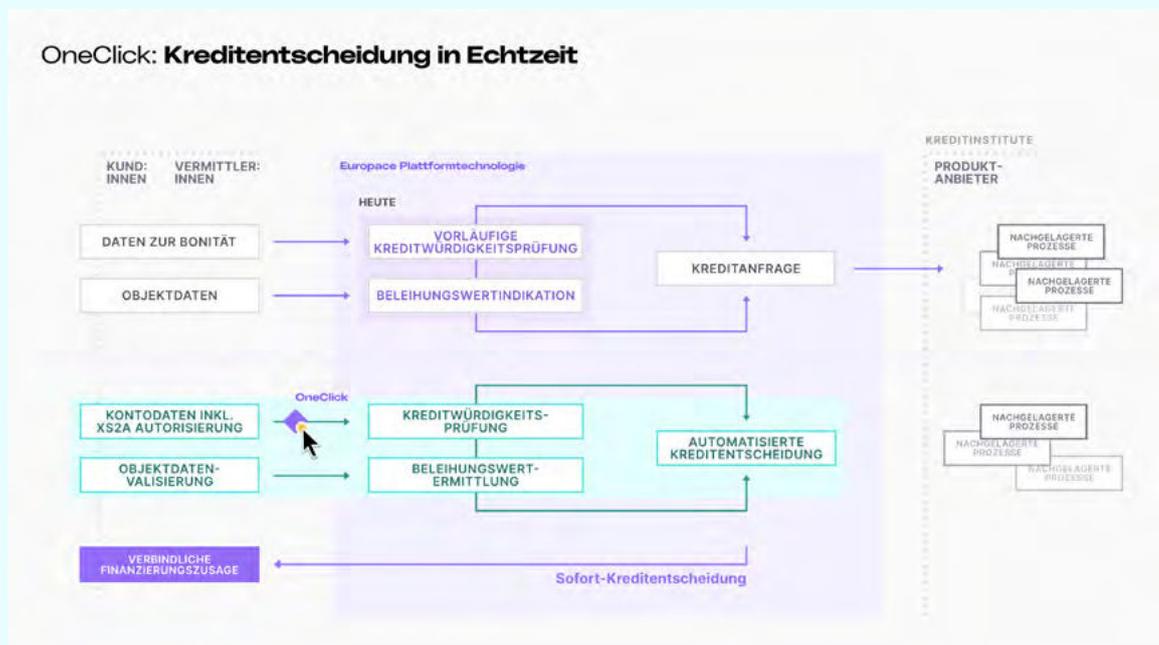
4 Mit OneClick ist die Darlehenszusage aus Sicht des Produkthanbieters verbindlich, wenn der Kunde oder die Kundin alle Angaben wahrheitsgemäß gemacht hat und nachträglich noch die fehlenden Dokumente, die für die Vertragserstellung notwendig sind, einreicht.

„Wenn alle erforderlichen Informationen für eine Kreditentscheidung korrekt vorliegen, also im Nachgang nicht mehr vom Kreditanbieter angepasst werden müssen, kann eine Kreditentscheidung per sofort, also in Echtzeit entschieden werden.“



Miriam Blanarsch | OneClick Lead & Product Managerin | Europace AG

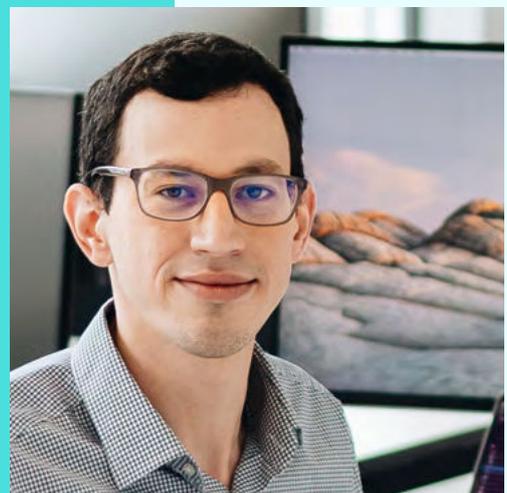
Durch smartes Machine Learning wird der OneClick-Algorithmus in der Pilotphase weiter angelernt und mit Daten angereichert. Nach der Pilotphase wird die Sofortkreditentscheidung sich von einem Zeitraum von wenigen Stunden auf Echtzeit verkürzen.



**Finanzierung transformieren:
Baufinanzierung per Sofortzusage**

Die im Beratungsprozess der Europace Plattform integrierten Künstliche Intelligenz- und DeepLearning-Methoden prüfen in Sekundenschnelle eine Vielzahl verschiedener Parameter und können sofort validierte Daten für die Kreditentscheidung zur Verfügung stellen. Bonitätsprüfung und Objektbewertung erfolgen simultan und in wenigen Augenblicken. Mit Hilfe zahlreicher Schnittstellen wird auf interne und externe Daten-Ressourcen zugegriffen, diese mit den Daten aus dem Antrag ergänzt und ein Soll-/Ist-Vergleich erstellt.

„Für eine unbedingte Prozessstabilität unterstützen ausfallsichere und verteilte Systeme, fehlerhafte Prozess-Durchläufe werden automatisiert wiederholt. Dabei wird der Anwendungsbetrieb alarmiert und lernt diesen Fehler zu erkennen.“



Youssef Sadek | Software Entwickler | Europace AG

Finanzierung transformieren:

Baufinanzierung per Sofortzusage

Mit Hilfe von Deep Learning durch Natural Language Processing werden die Daten aus den Dokumenten extrahiert, die Datenvielfalt durch automatisierte Abrufe weiterer Objekten von externen Quellen erweitert und der vollständige Datensatz unter Abgleich aller Quellen validiert. Wenn das Kreditinstitut die übersandten Daten akzeptiert, erhalten Kund:innen und Berater:innen mit nur einem Klick eine Zusage, diese ist 4-5 Tage gültig und von Seiten des Kreditanbieters verbindlich.

Das neue Produkt OneClick ist fest in die Europace Plattform integriert und verlangt keinerlei Schulung oder zusätzliche Prozessschritte von Beratenden. Alle Prozessschritte bis zur Annahme bleiben unverändert einfach und intuitiv.

Schnell, verbindlich, einfach – OneClick im Überblick

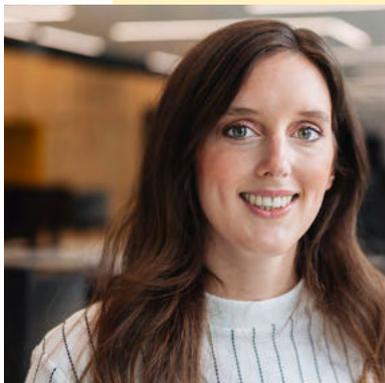
VORTEILE FÜR VERBRAUCHER:INNEN	VORTEILE FÜR DIE ANGEBUNDENEN VERTRIEBE	VORTEILE FÜR DIE KREDITINSTITUTE
<p>Sofort eine Darlehens- zusage</p> <p>IN DER PILOTPHASE IN WENIGEN STUNDEN, SPÄTESTENS AB 2023 SOFORT</p>	<p>Prozessvereinfachung: mit wenigen Pflichtunterlagen schneller zum Ergebnis</p>	<p>Investitionen in die Digitali- sierung / Innovation eigener Prozesse macht zukunftsfähig</p>
<p>Verbindliche Darlehenszusage mit fixierten Vertragsdaten</p>	<p>Standardisierter Unterlagen- prozess der "OneClick"- Produktanbieter</p>	<p>Dynamische Mengensteuerung durch automatisierte Kreditent- scheidung</p>
<p>Exposé</p> <ul style="list-style-type: none"> + ausgefüllte Selbst- auskunft + Personalausweis genügen + nur in der Pilotphase: drei Gehaltsnach- weise 	<p>Schnellerer Prozess, höhere Konvertierungsquote</p>	<p>Planungssicherheit und Wachs- tumchancen durch skalierbare Prozesse</p>
<p>Finanzierung genauso schnell verfügbar, wie das eigene Kapital</p>	<p>Wettbewerbsvorteil zu Ver- trieben ohne OneClick</p>	<p>OneClick als Alternative zum Pfandbrief: private Immo- bilienkredite als pfand- brieffähige Assets mit dem „OneClick-Standard“ als Kapi- talmarktinstrument</p>

2.3 Unser Why: Finanzielle Freiräume – sofort

- Wir bei Europace wollen, dass die Menschen in unserer Gesellschaft ihre finanziellen Entscheidungen selbstbestimmt treffen können, und dass Finanzierung ein natürlicher Teil jedes Lebensentwurfs ist. Dafür schaffen wir die fortschrittlichste Technologie für die beste Finanzierung des 21. Jahrhunderts.

Mit OneClick bieten wir ein innovatives state-of-the-art-Produkt, das die Finanzierung transformiert, den Prozess beschleunigt und Verbindlichkeit schafft. Verbindlichkeit, auf die Kreditinstitute, Vermittler:innen und Verbraucher:innen gleichermaßen schnell und verlässlich bauen können.

„Wir glauben daran, dass eine nachhaltige Marktbalance dazu führt, dass mehr Menschen eine Finanzierung erhalten. OneClick trägt zu dieser Balance durch mehr Verbindlichkeit, Einfachheit und Schnelligkeit im Baufinanzierungsprozess bei, indem es die effizienteste Lösung am Markt bietet.“



Miriam Blanarsch OneClick Lead & Product Managerin Europace AG

Finanzierung transformieren:

Baufinanzierung per Sofortzusage

Unseren angebundenen Vertrieben ermöglicht OneClick transparente, einfache und schnelle Kreditentscheidungsprozesse. Unsere Produkthanbieter können mit Hilfe von OneClick ihre Effizienz steigern, sich durch Schnelligkeit vom Wettbewerb abheben, skalierbare Mengensteuerung und Investments vorantreiben. Verbraucher:innen bringt OneClick in Echtzeit ans Ziel. Mit Europace Technologie – für ein Finanzieren mit Leichtigkeit.

Alle Stakeholder werden befähigt, die Steuerung des Prozesses nicht nur eigenständig mitzubegleiten, sondern darin auch eine aktive Rolle zu spielen.

Das gilt für die **Produkthanbieter**, die durch Ein- und Ausschalten der OneClick-Funktion die Teilnahme am verkürzten Prozess individuell und flexibel entscheiden können.

Das gilt für **freie Vertriebe**, die durch den Europace-Zugang für die individuellen Wünsche ihrer Kund:innen das Produktspektrum des gesamten Marktes anbieten können und mit der OneClick-Sofortkreditentscheidung gleichzeitig noch Zeit sparen.

Das gilt für die **Verbraucher:innen**, die über die neutrale Europace-Plattform transparent und sofort die Angebote unterbreitet bekommen, die am besten auf die eigene Lebenssituation passen.

2.4 Gutes Erwartungsmanagement

- Auch auf eine Ablehnung können Kundinnen und Kunden im herkömmlichen Prozess unter Umständen mehrere Wochen warten. Oft ist es dann für eine alternative Finanzierung zum gleichen Objekt zu spät. In der Praxis stellen Vermittler:innen deshalb häufig schon im Vorfeld unverbindliche Vorabanfragen bei mehreren Produkthanbietern. Das bedeutet Mehraufwand nicht nur in der Beratung, sondern auch beim Produkthanbieter. Eine Absage, durch OneClick zügig übermittelt, hilft auch allen Beteiligten schnell neue Lösungen zu suchen und den Kauf so vielleicht doch zu bewerkstelligen. Dennoch müssen Vermittler:innen gutes Erwartungsmanagement betreiben, denn es wird auch bei OneClick Ablehnungen geben, der verkürzte Prozess garantiert keine Zusage. Der Unterschied aber zur klassischen Kreditentscheidung ist, dass die Verbraucher:innen bei einer Absage viel früher Gewissheit haben. Eine Ablehnung erfolgt – ähnlich einer Zusage – innerhalb weniger Stunden, und künftig dann direkt nach der Angebotsannahme.

Auch eine saubere Dokumentation mit überzeugenden Unterlagen ist Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Sofortkreditentscheidung. Vermittler:innen rechnen immer mit mehr Zeitaufwand und damit, dass Angebote doch abgelehnt werden. Allerdings ist für Kaufinteressierte und Beratende besonders ärgerlich, wenn es aufgrund fehlerhafter oder unzureichender Unterlagen zu einer Ablehnung kommt. Vermittler und Vermittlerinnen versuchen auch in Grenzfällen für ihre Kund:innen eine Lösung zu finden, dafür braucht es aber klare Kriterien und verlässliche Systeme. Nur wenn die Unterlagen überzeugen, wird die Vermittlung erfolgreich sein.

3. Fazit – Mit zukunftsweisenden Visionen echte Marktbalance schaffen

- Viele Lösungen am Markt bemühen sich, Prozesse nicht nur zu vereinfachen, sondern auch zu beschleunigen. Das ist gut und richtig, es dient nicht nur den Kreditgebern und der Beratung, sondern auch und vor allem den Verbraucherinnen und Verbrauchern, für die der Faktor Zeit eine essentielle Rolle in der Finanzierung spielt. Eine die Branche umfassende, vollumfängliche Transformation der Finanzierung stand bislang jedoch noch am Beginn.

OneClick ist die Darlehenszusage der Zukunft – denn nie war Sofort so wichtig wie jetzt

Mit OneClick wird nun der gesamte Finanzierungsprozess automatisiert und bietet seinen Nutzer:innen mit der Sofortkreditentscheidung eine signifikante Verkürzung und Erleichterung, die sich durch zahlreiche Adaptionen und Adjustierungen noch vielfach ausweiten wird. Erstmals konnte eine Technologieplattform gemeinsam mit einer Gruppe visionärer Pilotpartner den Kreditentscheidungsprozess maßgeblich neu denken und mit mutigen Innovationen verändern. Die Neuerung, die OneClick dem Markt und den Verbrauchern bringt, wird die Baufinanzierung entscheidend verändern. Fremdkapital wird in gleichem Maße verfügbar wie Eigenkapital, in kürzester Zeit und mit geringstem, bürokratischen Aufwand.

Mit Hilfe Künstlicher Intelligenz und smarten Algorithmen werden innerhalb kürzester Zeit Kreditwürdigkeitsprüfungen und verlässliche Objektvalidierungen simultan und automatisch durchgeführt. Das Ergebnis, die verbindliche Sofortkreditzusage, ist direkt für die Verbraucher:innen nutzbar und über einen Zeitraum mehrerer Tage gültig. Damit verkürzt sich der Prozess für Verbraucher:innen, aber auch Vertriebe und Kreditanbieter signifikant.

Mit richtungsweisender, innovativer Technologie transformiert Europace den Finanzierungsprozess und schafft finanzielle Freiräume für die Käuferinnen und Käufer am

Finanzierung transformieren:

Baufinanzierung per Sofortzusage

Markt. Die automatisierte Prozessbeschleunigung steigert die Konvertierungsquote und macht das Baufinanzierungsgeschäft auch für Kreditinstitute plan- und skalierbar. Wer OneClick nutzt, ist dem Wettbewerb voraus und richtet die eigenen Prozesse langfristig und zukunftsfähig aus.

Für Europace und die gesamte Hypoport Unternehmensgruppe steht seit Jahren fest: Wer sich auf die neuen Strömungen einlässt, wer die Expertise seiner Mitstreiter:innen als Chance sieht und das eigene Know-how transparent platziert, führt den Markt mit innovativen, leistungsstarken Produkten an und fördert mit Kooperation auch Inspiration. Das macht Europace zum Marktführer und seine Partner:innen und Nutzer:innen zu den erfolgreichsten im Wettbewerb.

Mit BaufiSmart bietet Europace bereits seit Jahren ein hochgradig wettbewerbsfähiges Frontend, das Vertriebe, Produkthanbieter, Verbraucher und Verbraucherinnen wirksam miteinander verknüpft. Dabei ist für Europace als Unternehmen immer wichtig, dass alle Beteiligten die fortschrittlichste Technologie am Markt nutzen, auch um sich untereinander reibungsloser zu vernetzen. Durch die geballte Expertise aus den Bereichen Vertrieb, Bank und Plattformtechnologie steigert Europace seine Marktanteile und die seiner Partner kontinuierlich. Kunden von Europace profitieren nicht nur von über 20 Jahren gewachsener Plattforme Expertise, sondern von datengetriebener Technologie, einem user-centered Interface, einem umfangreichen Netzwerk von rund 800 Produktanbietern sowie der Anbindung an die größten Vertriebe am Markt.

Interesse an OneClick? Sprich uns an



Miriam Blanarsch

miriam.blanarsch@europace.de
oneclick@europace.de

OneClick Lead und Product Managerin



Isabelle Prutzer

isabelle.prutzer@europace.de
oneclick@europace.de

Business Development Managerin

Du interessierst dich für unsere
Zahlen, Daten und Fakten, dann
melde dich bei



Sophie Müller

presse@europace.de

Public Relations Managerin

Über Europace

- Europace, Deutschlands größte Transaktionsplattform für Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite vernetzt rund 800 Partnerunternehmen aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Finanzvertriebe. Mehrere tausend Nutzer:innen wickeln monatlich über 35.000 Transaktionen mit einem Volumen von über 8 Milliarden Euro über den Markt ab. In der größten Produktgruppe der Immobilienfinanzierungen wurden mit rund 85 Milliarden Euro in 2021 über 20 Prozent aller Immobilienfinanzierungen für Privatkund:innen umgesetzt. In enger Zusammenarbeit mit Vertrieben und Produktanbietern entwickelt Europace nutzerorientierte Finanzierungslösungen, optimal auf die Bedürfnisse der Verbraucher:innen abgestimmt – für ein Finanzieren mit Leichtigkeit. Die Europace AG ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Hypoport SE, die an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet ist. Im September 2021 wurde Hypoport in den MDAX aufgenommen. Europace ist mit dem TÜV Datenschutzgutachten zertifiziert. Seit 2018 organisiert sich die Europace AG vollständig holakratisch.

WHITEPAPER „FINANZIERUNG TRANSFORMIEREN: BAUFINANZIERUNG PER SOFORTZUSAGE“ VON DER EUROPACE AG

V.I.S.D.P.	Thomas Heiserowski Stefan Münter
TEXT	Nina Müller-Peltzer
DESIGN	Michael Okraj Nico Roicke
	Europace AG Heidestraße 8 10557 Berlin marketing@europace.de
INTERNET	www.europace.de
EUROPACE-REPORT	report.europace.de
LINKEDIN	www.linkedin.com/company/europace-ag
XING	www.xing.com/pages/europaceag
TWITTER	www.twitter.com/Europace
FACEBOOK	www.facebook.com/europaceag
INSTAGRAM	www.instagram.com/europaceag