



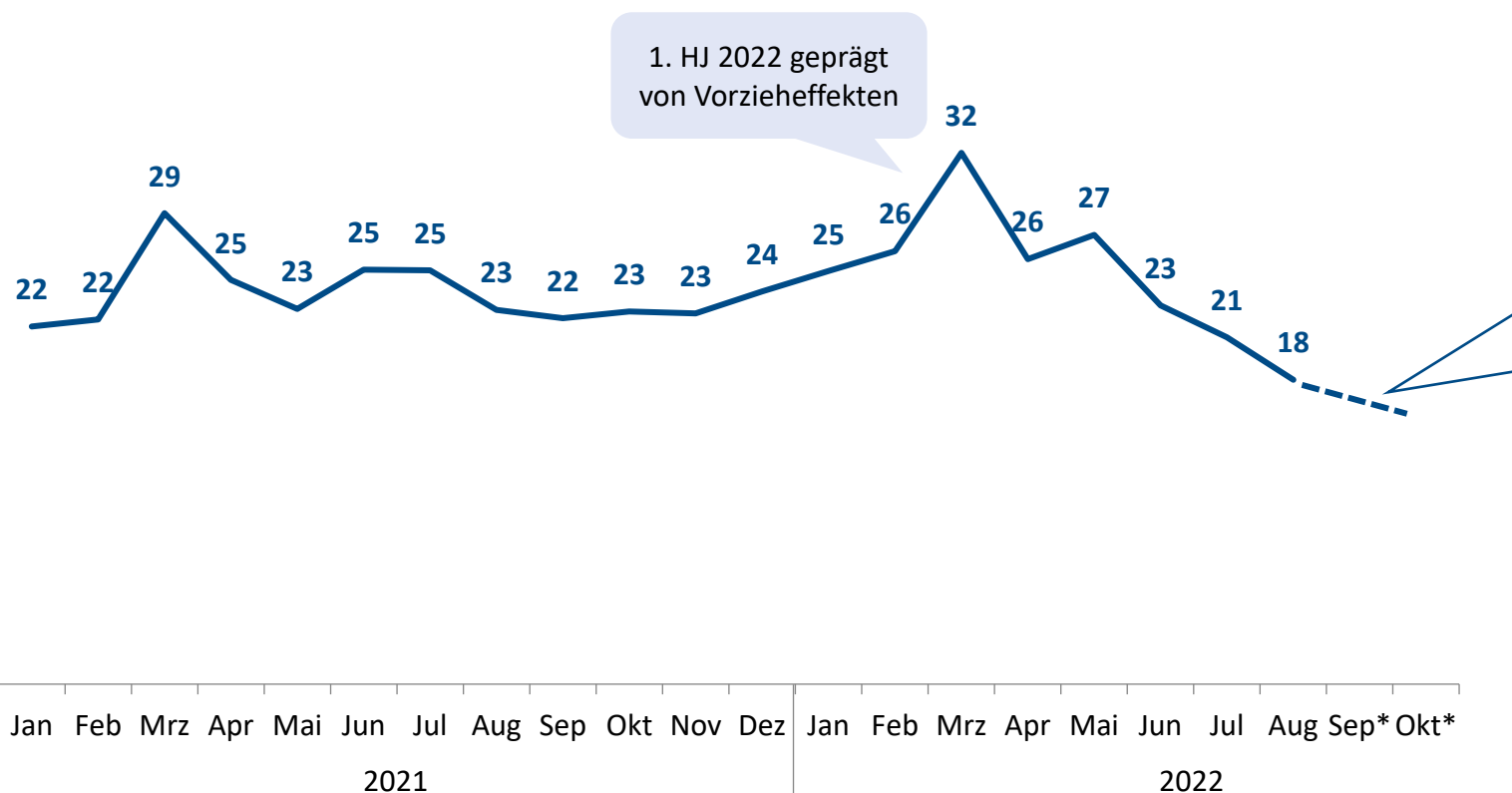
Energetische Sanierung – Nutzung der Potenziale im Kundenbestand

Mit ausgebildeten Energie-Coaches die
Marktbearbeitung stärken

Das Baufi-Neugeschäftsvolumen in Deutschland ist im 2. HJ 2022 schlagartig eingebrochen und bringt die wichtige Ertragssäule der Banken in Gefahr

Neugeschäftsvolumen in der Baufinanzierung in Deutschland 2021 und 2022

in Mrd. €



1. HJ 2022 geprägt von Vorzieheffekten

ENDE DES IMMOBILIEBOOMS

Geschäft mit Baufinanzierung gerät ins Wanken

Experten rechnen mit einem Rückgang, bis hin zum Stillstand, bei der Vergabe neuer Kredite. Das droht für die Erträge der Banken zum Problem zu werden.

Schleweis: Nachfrage nach Baufinanzierung ist schlagartig eingebrochen

EXKLUSIV

Baufi-Neugeschäft sackt in die Tiefe – Kreditzinsen schießen nach oben

Abruptes Ende: Baufi-Geschäft bei Sparkassen eingebrochen

Der Baufinanzierungs-Boom ist vorbei. Die Nachfrage nach Baukrediten ist zuletzt stark zurückgegangen, berichtet Sparkassenpräsident Helmut Schleweis im Interview mit dem "Handelsblatt". Für die Zukunft setzt er auf Kredite für energetische Sanierungen.

Quelle: Bundesbank, Neugeschäftsvolumina Banken DE / Wohnungsbaukredite an private Haushalte insgesamt bis August 2022; *Daten für September und Oktober 2022 nicht veröffentlicht

Gleichzeitig erhöht sich der Druck der Immobilienbesitzer stetig und gleicht inzwischen einem „Teufelskreis“ – Chance für Banken in der energetischen Sanierung

Steigender Handlungsdruck durch teilweise hitzige politische und gesellschaftliche Diskussion



Explodierende Kosten für Energie und Ressourcen

Fehlendes Know-how und unzureichende qualifizierte Beratung

Hoher Sanierungsaufwand und geringe Planbarkeit der Kosten



Chance für Banken, ihren Kunden in der zunehmenden Unsicherheit zu helfen und gleichzeitig die Ertragslücke im Bau-Geschäft durch eine Mobilisierung des Kundenbestands zu kompensieren



Wir bieten zwei konkrete Ansatzpunkte als wesentliche Enabler in der energetischen Sanierung – Qualifizierung der Beratung und Aktivierung der Kunden

Qualifizierung zum Energie-Scout – einzigartige Verknüpfung von fachlicher Expertise, Bank- und Vertriebsfokus

I Verbrauchsanalyse

- Einführung energetische Sanierung:
 - Klimaziele in Deutschland
 - Gründe für energetische Sanierung
 - Einfluss der aktuellen Krise und Energiepreisentwicklung
 - Ableitung Handlungsbedarf, Diagnose, Verbrauchsbewertung

II Bedarfsanalyse

- Energetische Modernisierung:
 - Überleitung aus Verbrauchsanalyse zu Fördermitteln
 - Wirtschaftlichkeitsberechnung und Amortisation
 - ModernisierungsCheck

III Vertriebs- & Verkaufskompetenz

- Vertriebsfokus:
 - Rollenverständnis als Berater
 - Gesprächsführung und Einwändebehandlung
 - Praktische Anwendung der Beratungs- und Angebotstools

IV Testing + Zertifizierung

- Persönlicher Abschluss:
 - Einzelberatungsgespräch mit Trainer
 - Testing + Zertifizierung

Schritt 1: Verbrauchsanalyse

Festigung Fach- und Toolkompetenz | Steigerung der Kundenbindung | Emotionalisierung des Kundendialogs

IM unterstützt ihre zentrale Marktbearbeitung und liefert zusätzlich Lösungen und Tools zur Optimierung der Sales-Performance

Zentrale Marktbearbeitung: Leadmanagement
Übernehmen zentral generierter Leads (z.B. E-Mail)

Next Level: Relevante und emotionale Omnikanal-Kundenansprache

Herzlichen Glückwunsch, Frau Musterfrau!
Die Eigenheimfinanzierung Ihrer 120 qm² Wohnung ist nun abgeschlossen. Ihre neue Wohnung ist fertig und steht Ihnen zur Verfügung.

Nutzen Sie jetzt Ihre Chancen!
Nutzen Sie Ihre Chance, Ihre neue Wohnung zu finanzieren. Jetzt ist der beste Zeitpunkt, um Ihre Finanzierung zu genehmigen.

Ihr Potenzial Ihrer Wohnung im Überblick

1 Qualifizierte Beratung

- **Befähigung des Vertriebs**, den Kunden qualifiziert zu beraten und einen Mehrwert in der Lösungsfindung zu bieten
- **Zertifizierte Qualifikation** ausgewählter Baufinanzierungsberater
- Verknüpfung **fachlicher** und **vertrieblicher** Ansätze
- Einbindung von Beratungstools, beispielsweise eines white-label fähigen **ModernisierungsCheck** (auch im Self Service)

2 Marktbearbeitung und vertriebliche Aktivierung

- Optimale Ausgestaltung der zentralen Marktbearbeitung und damit der omnikanischen Kundenansprache
- Nutzung des Datenbestands und Einbindung in die Ansprache (Alter der Immobilie, Objektwert, Größe, Abbuchungen von Nebenkosten¹)
- Next Level: Relevante und emotionale **Omnikanal-Kundenansprache** durch **personalisierte High-Performance Kampagne²**

1: Voraussetzung Zustimmung zur Zahlungsstromanalyse liegt vor
2: In Zusammenarbeit mit unserem Kooperationspartner „Personal Business Machine“

1 IM qualifiziert Ihre Baufr-Berater zu Energie-Coaches – einzigartige Verknüpfung von fachlicher Expertise, Bank- und Vertriebsfokus

Module des Qualifizierungsprogramms

I Verbrauchsanalyse



II Bedarfsanalyse



III Vertriebs- & Verkaufskompetenz



IV Testing + Zertifizierung



Einführung energetische Sanierung:

- Klimaziele in Deutschland
- Gründe für energetische Sanierung
- Einfluss der aktuellen Krise und Energiepreisentwicklung
- Ableitung Handlungsbedarf, Diagnose, Verbrauchsbewertung



Energetische Modernisierung:

- Überleitung aus Verbrauchsanalyse zu Fördermittel
- Wirtschaftlichkeitsberechnung und Amortisation
- ModernisierungsCheck



Vertriebsfokus:

- Rollenverständnis als Berater
- Gesprächsführung und Einwandbehandlung
- Praktische Anwendung der Beratungs- und Angebotstools



Persönlicher Abschluss:

- Einzelberatungsgespräch mit Trainer
- Testing + Zertifizierung



Festigung Fach- und Toolkompetenz

Steigerung der Kundenbindung

Emotionalisierung des Kundendialogs

Schärfung Rollenverständnis des Beraters



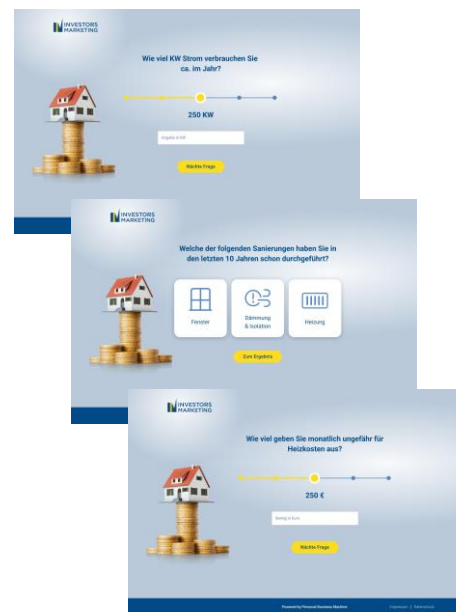
2 IM unterstützt Ihre zentrale Marktbearbeitung und liefert zusätzlich Lösungen und Tools zur Optimierung der Sales-Performance

Kampagnenbeispiel

Personalisiertes Mailing

Landingpage mit Online-Check

Video und Zusammenfassung mit CTA



- Vollständig personalisiertes Anschreiben mit QR-Code
- Berücksichtigung Persona, Vertragsart, Drittrecht etc.)

- Personalisierte Landingpage mit Teaser
- Integration eines Potenzial-Checks
- Im Check Abfrage weniger Daten zu Stromverbrauch, Heizkosten sowie zu Sanierungen der letzten 10 Jahre

- Zusammenfassung und erste personalisierte Empfehlung
- Video mit persönlicher Ansprache und Kalkulation
- Überleitung zum Termin (CTA)

Investors Marketing und co2online sind Ihre Partner für eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft im Baufinanzierungsgeschäft

Über 20 Jahre Erfahrung
in der **Finanzindustrie**

Einzigartige Überblick über Bedarfe und Fragen
von **Finanzentscheidern**

In-House Expertise rund um
Vertrieb und Beratung

Etablierte **Akademie** mit Fokus auf
Finanzunternehmen

Hochqualifiziertes, praxiserfahrenes
Trainernetzwerk



Über 20 Jahre Erfahrung
beim **Klimaschutz**

Einzigartige Überblick über die Bedarfe und Fragen
von **Endkunden**

Unabhängige Beratung für wirksamen
Klimaschutz rund um Haus und Wohnung

Erprobte **Schulungsformate**

Zugriff auf ein großes
Netzwerk an Experten



Ihre Ansprechpartner bei Investors Marketing



Björn Frank
Senior Partner

T: +49 (0) 69 96 31 58 - 31
F: +49 (0) 69 96 31 58 - 39
M: +49 (0) 174 326 69 25
b.frank@investors-marketing.de



Investors Marketing AG
An der Welle 3
60322 Frankfurt am Main



Weitere Informationen, Impulse und Publikationen finden Sie auch unter www.investors-marketing.de sowie auf [XING](#) und [LinkedIn](#).

Wir freuen uns auf Sie!



Frédéric Begemann
Principal

T: +49 (0) 69 96 31 58 - 55
F: +49 (0) 69 96 31 58 - 39
M: +49 (0) 173 976 39 64
f.begemann@investors-
marketing.de



Lale Diler
Geschäftsleitung
Leadership & Change

T: +49 (0) 69 96 31 58 - 54
F: +49 (0) 69 96 31 58 - 39
M: +49 (0) 172 799 28 78
l.diler@investors-marketing.de



Julia Decker
Manager

T: +49 (0) 69 96 31 58 - 27
F: +49 (0) 69 96 31 58 - 39
M: +49 (0) 172 799 28 99
j.decker@investors-marketing.de



Meik Rahmsdorf
Manager

T: +49 (0) 69 96 31 58 - 23
F: +49 (0) 69 96 31 58 - 39
M: +49 (0) 173 356 96 23
m.rahmsdorf@investors-
marketing.de

