

Whitepaper

Bancassurance Spezial:

Baufinanzierung und Baufinanzierungsabsicherung

msg for banking und Credit Life





Inhalt

Vorwort.....	5
1. Markt, Bedeutung und Rahmenbedingungen	6
2. Versicherungsprodukte und Anforderungen	8
3. Beratung und Vertrieb.....	11
4. Use Case	14
5. Wirtschaftlicher Nutzen und Ausblick	18
Leistungsportfolio	20



Vorwort

Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und steigender Anforderungen an Kreditvergabeprozesse gewinnt die Absicherung einer Baufinanzierung an Bedeutung – sowohl für Kreditinstitute als auch für private Haushalte.

Mit Instrumenten wie Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeits- und/oder Wohngebäudeversicherungen können sich Kundinnen und Kunden gegen Überschuldung und Immobilienverlust durch unerwartete Lebensereignisse absichern. Gleichzeitig profitieren Banken von einem niedrigeren Ausfallrisiko. Zudem existieren umfangreiche Informations-, Aufklärungs- und Beratungspflichten – gerade im Hinblick auf die Tragfähigkeit von Krediten. Nicht zu vergessen die Chancen auf Zusatzgeschäft und damit auf eine bessere Position im Wettbewerb.

In diesem Whitepaper beleuchten wir die Rolle von Versicherungen im Kontext der Baufinanzierung (Bancassurance) und zeigen auf, wie Banken und Versicherungen gemeinsam Lösungen entwickeln können, die sowohl Kundenbedürfnisse erfüllen als auch gleichzeitig regulatorische Anforderungen abdecken.

Neben einem Überblick über technologische Unterstützung entlang des Beratungsprozesses geben wir auch einen Ausblick auf Markttrends und diskutieren, wie eine enge Verzahnung von Finanzierung und Versicherung Mehrwert für alle Beteiligten schaffen kann.

Um die unterschiedlichen Facetten des Beratungsprozesses praxisnah zu erfassen, haben wir Interviews mit Baufinanzierungsexperten verschiedener Versicherungen und Banken geführt. Die daraus gewonnen Erkenntnisse sind aufschlussreich: Der Baufinanzierungsberatungsprozess ist derzeit nicht konsequent auf Integration ausgelegt. Versicherungsprodukte werden häufig separat betrachtet. Zudem mangelt es an Schulung, Sichtbarkeit, technischer Einbettung sowie an einem systematischen Dialog mit den Kundinnen und Kunden.

Die Absicherung der Baufinanzierung ist mehr als ein Zusatz – sie ist ein zentraler Baustein für nachhaltige Sicherheit von Kunden und Banken und schafft echten Mehrwert durch die tiefe Integration in die Beratung.

Oliver Kind, Leiter Kooperationsvertrieb, Credit Life

Genau an diesen Punkten setzt das Whitepaper an. Wir erläutern, warum die Absicherung der Baufinanzierung als wesentlicher Bestandteil für Kundschaft, Banken und Versicherer gesehen werden muss. Zudem stellen wir die strukturellen, technischen und kulturellen Veränderungen heraus, die notwendig sind, um die Absicherung der zumeist größten Verschuldung im Leben vieler Menschen stärker in die Baufinanzierungsberatung einzubinden.

Gleichzeitig enthält das Whitepaper praxisnahe Lösungsansätze – von integrierten Produkten über gezieltes Marketing bis hin zu digitaler Integration und Schulungskonzepten. Ziel ist es, den Anteil abgesicherter Finanzierungen (Conversion Rate) zu erhöhen.

Denn: Die Verantwortung im Rahmen einer Baufinanzierung reicht über die Auszahlung des Darlehens hinaus. Sie schließt ein Beratungskonzept mit ein, das das Thema Sicherheit umfassend berücksichtigt und die Bank als umfassenden Finanzierungspartner etabliert.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre.



Torsten Kusmanow

Head of Business Development
Financial Service & Bancassurance
Spezialist

msg for banking



Oliver Kind

Leiter Kooperationsvertrieb
Credit Life



Markt, Bedeutung und Rahmenbedingungen

Einleitung und Marktüberblick

In diesem Whitepaper beleuchten wir die zunehmende Bedeutung der Baufinanzierungsabsicherung im Kontext wirtschaftlicher Unsicherheiten und steigender Immobilienpreise.

In den letzten zehn Jahren sind die Preise für Immobilien in Deutschland um rund 57 % gestiegen, während die durchschnittlichen Finanzierungsraten nur um 13 % zulegen (Statista, 2025). So lässt sich ein Anstieg der durchschnittlichen Eigenkapitalquote konstatieren: Häuslebauer benötigen mehr Ersparnis als noch vor einigen Jahren.

Gleichzeitig steigen die Finanzierungskosten, so dass das Neubaugeschäft der Banken nur noch wenig wächst – so die jüngste Baufinanzierungsstudie von PwC. Demnach geben viele Banken den Zinsanstieg jedoch nur begrenzt weiter und nehmen stattdessen einen Margenrückgang in Kauf. Die Folge ist ein Anziehen des Wettbewerbs. Dazu kommt, dass die Wachstumsraten unter dem langjährigen Durchschnitt bleiben. Diese veränderte Marktsituation bringt neue Herausforderungen für die Banken, aber auch für viele Kreditnehmer.

Angesichts der angespannten Wirtschaftslage müssen viele Verbraucher sparen und eine weitere Zunahme der

Arbeitslosenzahlen dürfte zusätzlichen Druck auf manche Geldbörsen ausüben. Gerade unerwartete Ereignisse, wie ein Jobverlust, führen immer wieder zu Schwierigkeiten bei der Rückzahlung der Baufinanzierungsraten. Doch aus welchem Grund auch immer: Bei vielen Verbrauchern wird im Laufe der Zeit das Geld knapp. Nach Angaben der BaFin haben mehr als 50 % der Kreditnehmer Schwierigkeiten, die monatliche Kreditrate für ihr Eigenheim aus dem laufenden Einkommen aufzubringen. In derartigen Situationen werden kurzfristig oftmals weitere Schulden gemacht – zu hohen Kosten.

Ein Ansatz für mehr Sicherheit in solchen Situationen bietet die Absicherung von Baufinanzierungen bereits bei der Kreditaufnahme. Sie kann das Ausfallrisiko reduzieren und die finanzielle Stabilität der Kreditnehmer stärken. Natürlich kostet dieser Schritt Geld und erhöht die Belastung, doch eine ganzheitliche Beratung kann die Kosten-Nutzen-Rechnung transparent machen und den Kunden damit eine fundierte Entscheidung ermöglichen. Dabei sind rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen wie die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie, Basel III/IV und Verbraucherschutzvorgaben zu beachten.

Die Absicherung ist keine Last – sie ist der Schlüssel zu Vertrauen, Stabilität und Loyalität.



Hermann Stehle,
Leiter Immobilienfinanzierung
Volksbank Bodensee-Oberschwaben eG

Rahmenbedingungen für die Baufinanzierungsabsicherung

Bei der Konzeption von Absicherungsmodellen müssen Banken und Baufinanzierer unterschiedliche rechtliche, regulatorische und kundenorientierte Aspekte beachten, wie zum Beispiel:

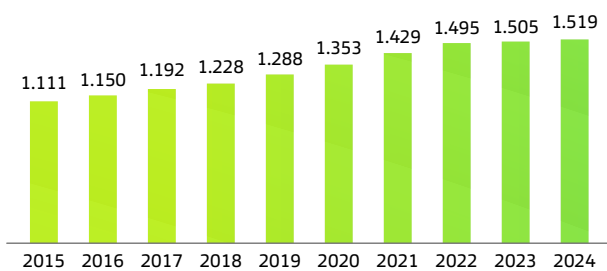
EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie: Enthält eine Sorgfaltspflicht gegenüber Kreditnehmern, insbesondere hinsichtlich der Tragfähigkeit der Finanzierung. § 511 sieht zum Beispiel explizit vor, auf die Risiken des Darlehensnehmers während der Laufzeit des Darlehensvertrags hinzuweisen und passende Angebote zu unterbreiten.

Basel III/IV: Umfasst Eigenkapitalanforderungen für Banken, die durch eine gute Besicherung der Baufinanzierung positiv beeinflusst werden können.

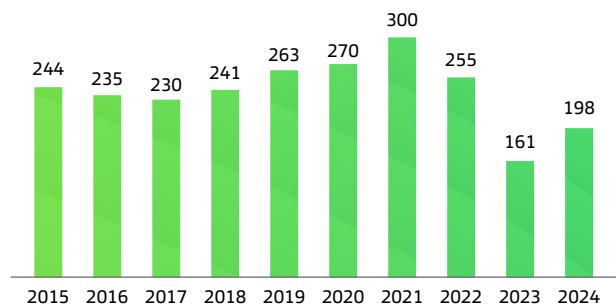
Schutz des Verbrauchers: Verlangt eine klare und verständliche Aufklärung über Risiken und notwendige Baufinanzierungsabsicherung.

Immer mit dem Ziel, das Kreditrisiko zu minimieren und gleichzeitig die finanzielle Sicherheit des Kunden sicherzustellen.

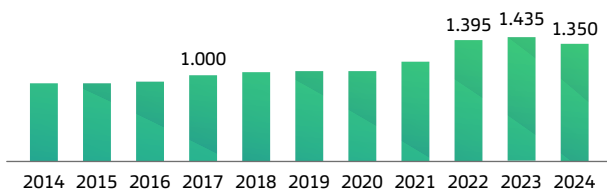
Ausstehende Darlehen bei privaten Baufinanzierungen nach Volumen in Mrd. EUR



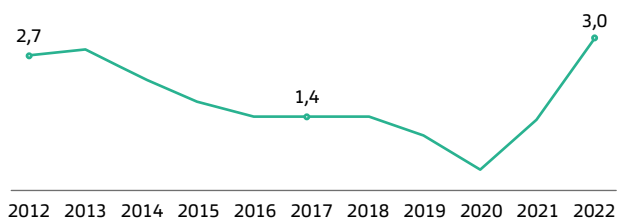
Neugeschäft bei privaten Baufinanzierungen in Mrd. EUR



Monatsrate (Durchschnitt) in EUR



Effektivzins (Durchschnitt) in Prozent



Quelle: Statista, 2025

Versicherungsprodukte und Anforderungen



Die wichtigsten Versicherungen im Kontext Baufinanzierung

Die Klärung der Risiken und das Ansprechen bedarfsgerechter Absicherungsmöglichkeiten sollten also eine wichtige Rolle in den Gesprächen über eine Baufinanzierung spielen. Der Markt bietet eine Vielzahl entsprechender Produkte, doch in Deutschland besteht hier – im Vergleich zu vielen anderen Ländern – immer noch Nachholbedarf.

Ein Vertrieb von Versicherungsprodukten durch Banken und Sparkassen nennt sich Bancassurance: Kunden erhalten Finanz- und Absicherungslösungen aus einer

Hand. Der Markt unterscheidet zwischen **Versicherungen zur Absicherung der Finanzierung** (zum Beispiel Risikolebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Restkreditversicherung) und **Versicherungen zum Schutz des Eigentums** (wie beispielsweise Hausrat- und Wohngebäudeversicherung).

Stets kommt es darauf an, dass diese Versicherungen sowohl die Rückzahlungsfähigkeit als auch den Schutz des Eigentums sicherstellen.

Absicherung der Baufinanzierung

Versicherung	Zweck/Nutzen	Relevanz für die Baufinanzierung
Risikolebensversicherung	Absicherung der Finanzierung im Todesfall des Hauptverdieners	Direkter Beitrag zur Stabilität der Finanzierungsstruktur
Berufsunfähigkeitsversicherung oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung	Schutz bei Einkommensausfall durch Krankheit oder Unfall	Absicherung der zentralen Einkommensbasis im langfristigen Kreditverlauf
Restkreditversicherung	Soforthilfe, Übernahme der Raten bei Arbeitslosigkeit, Krankheit oder Tod	Stärkung der Zahlungsfähigkeit in Phasen vorübergehender Belastungen

Schutz des Eigentums

Versicherung	Zweck/Nutzen	Relevanz für die Baufinanzierung
Hausratversicherung	Schutz des Hausinventars bei Feuer, Einbruch, Leitungswasser etc.	Ergänzender Schutz rund um den Einzug und die Wohnsituation
Wohngebäudeversicherung (verpflichtend)	Schutz des Gebäudes bei Schäden durch Feuer, Sturm, Hagel	Schutz der beliebigen Immobilie als zentrale Kreditsicherheit



Der Erfolg dieser Absicherungskonzepte hängt an unterschiedlichen Aspekten. Zum einen sollten sie ihren Zweck erfüllen und einen klar erkennbaren Kundennutzen bieten – zum Beispiel die Raten im Falle von Arbeitslosigkeit oder schwerer Krankheit tatsächlich übernehmen. Gleichzeitig müssen sie auch ins

Produkt- und Vertriebskonzept des jeweiligen Finanzierungspartners passen. Es bringt wenig, wenn die Berater das Produkt nicht in die Kundengespräche integrieren können oder wollen. Hier sind ganz unterschiedliche Punkte zu beachten:

Anforderungen an moderne Versicherungsprodukte im Baufinanzierungskontext



Echter Mehrwert: Versicherungen sollen Kunden finanziell entlasten, indem sie in ihr Budget passen. Gleichzeitig sollen sie Banken bei der Absicherung des Kreditengagements unterstützen.



Flexibilität: Die Versicherungssumme sollte sich dynamisch an den Tilgungsverlauf des Kredits anpassen lassen. Nur so ist eine passgenaue und bedarfsgerechte Absicherung gewährleistet.



Nahtlose Integration: Idealerweise lassen sich Versicherungsprodukte sowohl inhaltlich als auch administrativ problemlos in bestehende Finanzierungsstrukturen einbinden.



Preis-Leistungs-Verhältnis: Versicherungen müssen transparent, verständlich und fair kalkuliert sein. Überteuerte oder undurchsichtige Produkte schaden dem Vertrauen und der Kundenzufriedenheit.



Vermeiden von Doppelversicherungen: Bereits bestehende Policen sollten geprüft werden, um unnötige Überschneidungen und Zusatzkosten zu vermeiden.



Ausreichende Deckung: Die Versicherungssummen müssen realistisch bemessen sein, um im Ernstfall tatsächlich Schutz zu bieten.

Das Prinzip: Absichern, was wirklich zählt

Frühzeitige Verzahnung

Planung, Finanzierung und Absicherung sollten von Beginn an miteinander verbunden werden. Nur so lässt sich die Baufinanzierungsabsicherung gezielt in die Lebens- und Finanzplanung der Kundschaft integrieren.

Kooperation zwischen Bank und Versicherer

Eine enge Zusammenarbeit ermöglicht maßgeschneiderte Absicherungslösungen, die Risiken minimieren und den Finanzierungsprozess effizienter sowie transparenter gestalten.

Relevanz der Absicherung im Lebenskontext der Kundinnen und Kunden

Für viele Menschen stellt die Baufinanzierung die größte finanzielle Entscheidung ihres Lebens dar – sei es beim Hauskauf, Neubau oder bei energetischen Sanierungen. Doch diese Entscheidung ist anfällig für Risiken wie Krankheit, Arbeitslosigkeit oder Schicksalsschläge. Was passiert, wenn das Einkommen plötzlich wegfällt und die Finanzierung zur Last wird?

In der Baufinanzierungsberatung ist es mir sehr wichtig, dass wir über alles sprechen, im Sinne von: Was ist, wenn dem Partner, der Partnerin etwas passiert – Krankheit, Arbeitslosigkeit, Tod. Dann ist man mittendrin im Gespräch über Absicherung.



Sarah Schubert,
Leiterin Product Unit
Baufinanzierung, DKB

Die passende Baufinanzierungsabsicherung schützt nicht nur die Immobilie, sondern auch das Einkommen und somit die Menschen hinter dem Vertrag. Sie gibt Kundinnen und Kunden Sicherheit in einem komplexen Entscheidungsprozess, stärkt die Rückzahlungsfähigkeit aus Sicht der Bank und eröffnet Versicherern den Zugang zu einem strategisch wichtigen Marktsegment.

Herausforderungen und neue Beratungsansätze

Status quo: Die Absicherung der Baufinanzierung wird derzeit häufig nur als optionales Zusatzprodukt betrachtet. Zudem wird befürchtet, dass das Thematisieren der Absicherung die Baufinanzierungsberatung verlängern würde. Dabei ist die Absicherung ein wesentlicher Bestandteil eines nachhaltigen Finanzierungskonzepts. Wenn sie richtig in den Baufinanzierungsberatungsprozess integriert wird, dauert sie nur wenige Minuten.

Der Berater versucht im ersten Step natürlich die Baufinanzierung abzuschließen. Das Thema Absicherung hat meist Prio zwei.



Oliver Baumann,
Bereichsleiter Bauen & Wohnen,
Volksbank Stuttgart eG

Kundenbedürfnisse: Kundinnen und Kunden erwarten heute Lösungen, die ihre Lebensziele und individuellen Risiken berücksichtigen. Standardpolicen reichen nicht aus – gefragt sind maßgeschneiderte Angebote zur richtigen Zeit.

Kommunikation und Vertrauen: Versicherungen müssen offen und verständlich kommuniziert werden. Sie sind keine bloßen Upsells, sondern logische Ergänzungen zur Baufinanzierung. Ein zentraler Ansprechpartner, der Finanzierung und Absicherung verknüpft, schafft Vertrauen.

Hierbei spielen Banken eine wesentliche Rolle. Sie verfügen durch ihre Kundennähe über das nötige Wissen, um passende Schutzlösungen vorzuschlagen. Doch dafür ist eine neue Beratungskultur erforderlich, in der die Absicherung selbstverständlicher Bestandteil jeder Baufinanzierungsberatung ist. Zudem können sich Banken durch das Einbetten von Absicherungskonzepten in den Beratungsprozess gegenüber den zahlreichen Baufinanzierungsvermittlern absetzen.



Beratung und Vertrieb

Warum werden nicht alle Kunden in der Baufinanzierung auf das Thema Absicherung angesprochen? Ein blinder Fleck im Beratungsgespräch.

Die Risiken im Rahmen einer Baufinanzierung sind bekannt, werden jedoch im Beratungsgespräch oft nicht berücksichtigt oder schlichtweg vergessen – kundenseitig ebenso wie bankseitig. Und so sichern viele Menschen eine ihrer finanziell bedeutendsten (und teuersten) Lebensentscheidungen nicht ab.

Ich würde mal behaupten, dass maximal zehn Prozent unserer Kunden ihre Baufinanzierung gegen irgendwelche Risiken abgesichert haben – somit gibt es leider bei den meisten eine Lücke.



Oliver Baumann,
Bereichsleiter Bauen & Wohnen,
Volksbank Stuttgart eG

Diese Aussage ist keine Ausnahme, sondern Ausdruck einer Branche, die es bislang nicht geschafft hat, Baufinanzierungsabsicherung als selbstverständlichen Teil der Beratung zu etablieren.

Der entscheidende Moment – warum der Point of Sale neu gedacht werden muss

Der Abschluss einer Baufinanzierung ist mehr als ein Vertrag – er ist ein Lebensereignis. Genau in diesem Moment sind Kundinnen und Kunden offen für Beratung, sensibel für Risiken und dankbar für klare Orientierung. Der Point of Sale ist damit der zentrale Hebel für eine ganzheitliche, zukunftsichere Finanzierungsberatung.

Und doch wird diese Chance oft verpasst: Die Baufinanzierungsabsicherung bleibt außen vor – nicht aus bösem Willen, sondern weil der Beratungsprozess noch immer in alten Mustern gedacht wird.

Die Absicherung muss endlich Teil der Beratung werden – nicht als Nachsatz, sondern als selbstverständlicher Baustein. Dafür braucht es einen echten Change im Denken der Berater.



Hermann Stehle,
Leiter Immobilienfinanzierung
Volksbank Bodensee-
Oberschwaben eG

Umfasst das Beratungsgespräch auch das Thema Sicherheit, lassen sich die Bedürfnisse des Kreditnehmers besser erfüllen. Eine bedarfsorientierte Risikoanalyse kann gezielt auf die geeigneten Lösungen hinarbeiten und damit Potenziale für Zusatzertrag erschließen. Bei diesem Ansatz schlägt nicht mehr in erster Linie der Berater ein Produkt vor, die Absicherung ergibt sich vielmehr aus der persönlichen Situation des Kunden. Erst wenn dieser Prozess abgeschlossen ist, kommen die Konditionen als Teil eines gesamten Lösungskonzepts auf den Tisch. Das Cross-Selling am Schluss des Gesprächs erübrigt sich.

Wie gelingt dieser Wandel?

1. Veränderung beginnt mit Struktur

Die Baufinanzierungsberatung muss neu organisiert werden: Absicherung darf nicht fakultativ als „Zusatzoption“ auftauchen, sondern muss fester Bestandteil des Gesprächsaufbaus sein. Das gelingt durch klare Prozessvorgaben, gezielte Schulungen – und durch eine Incentivierung, die Beratungsqualität und Sicherheit belohnt.

2. Der Mensch als zentraler Möglichmacher

Der Verkaufsprozess der Baufinanzierung hängt noch immer stark von den handelnden Personen ab – vor allem die jeweiligen Berater spielen eine wichtige Rolle. Diese lenken das Gespräch und sind dafür verantwortlich, den Bedarf der Kundschaft zu erfüllen und gleichzeitig die regulatorischen und bankinternen Vorgaben zu erfüllen.

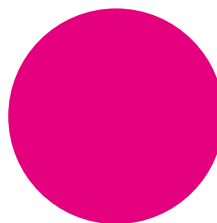
Die Berater benötigen daher das nötige Know-how und die erforderliche Motivation für die Frage nach der Tragfähigkeit der Finanzierung über die nächsten Jahrzehnte. Damit findet auch das Thema einer möglichen Absicherung Eingang in die Beratung. Die Praxis hat gezeigt, dass es in der

Regel gezielte Schulungen und eine nahtlose Einbettung der Versicherungslösungen in den Gesamtprozess braucht.

3. Technik als Möglichmacher, nicht als Hindernis

Zu oft verhindern heterogene Systeme und Medienbrüche noch eine durchgängige Absicherungsstrecke. Beratung und Technik laufen parallel statt integriert – und so verpufft der Moment der Entscheidung schnell ungenutzt.

Generell ist der Prozess zur Baufinanzierungsabsicherung (noch) nicht durchgängig: 95 Prozent vermitteltes Geschäft und fragmentierte Übergaben kosten Transparenz und Abschlusschancen.



Thomas Hein,
General Manager for
Mortgage Sales, ING

Die Lösung: Digitale Tools, wie KI-gestützte Kontoanalysen, liefern eine 360°-Sicht auf die finanzielle Situation der Kundinnen und Kunden. Sie erkennen automatisch Versorgungslücken und schlagen passende Absicherungen vor – individuell, datenbasiert und in Echtzeit. Die nahtlose Systemintegration zwischen Bank und Versicherer vermeidet Doppelangaben und beschleunigt den Abschlussprozess durch digitale Signaturen und automatisierte Policierung.

4. Nicht jeder kann alles – aber jeder kann an qualifizierte Partner übergeben

Trotz geeigneter Schulungen und der entsprechenden Sensibilität für das Thema: Nicht alle Bankberaterinnen und -berater sind ausgebildete Versicherungsexpertinnen und -experten – und das müssen sie auch nicht sein.

Entscheidend ist: Sie erkennen, wann eine Absicherung sinnvoll ist und können nahtlos an qualifizierte Partner übergeben. Digitale Tools, eingebettete Übergabeprozesse oder hybride Beratungsmodelle sind dabei der Schlüssel.

Beratung als Kundenerlebnis – nicht als Produktverkauf

Ein nachhaltiges Beratungskonzept stellt den Kunden in den Mittelpunkt – nicht das Produkt. Wird Absicherung nicht mehr nur „verkauft“, sondern im Kontext erklärt, und wenn sie nicht stört, sondern schützt, entsteht ein völlig neues Beratungserlebnis.

Die Herausforderung liegt dabei vor allem in der Kommunikation: Risiken müssen greifbar gemacht werden, ohne Angst auszulösen. Gleichzeitig braucht es eine Sprache, die komplexe Versicherungsinhalte verständlich übersetzt – sodass Kundinnen und Kunden nachvollziehen können, warum bestimmte Absicherungen in ihrer Situation sinnvoll oder sogar notwendig sind.

Nicht jeder Kunde ist sofort offen für das Thema – aber wenn wir verständlich erklären, warum es wichtig ist, stoßen wir oft auf offene Ohren.



Gerd Jobelius,
Vertriebsleiter bei der
Sparda-Bank Südwest

Besonders wichtig ist dabei, dass die empfohlene Lösung zur finanziellen Gesamtsituation passt. Kundinnen und Kunden sollen nicht den Eindruck gewinnen, dass man ihnen zusätzliche Kosten aufbürdet, sondern dass man ihnen eine Möglichkeit bietet, ihre Finanzierung krisenfest zu machen.

Genau hier liegt der Schlüssel: Wird eine Versicherungslösung als Erweiterung der Sicherheit und nicht als Einschränkung der Freiheit wahrgenommen, wächst zum einen die Abschlussquote und zum anderen auch das Vertrauen in die Beratung.

Mit klarer Kommunikation, digitaler Unterstützung und echtem Beratungsinteresse wird aus der Absicherung ein selbstverständlicher Bestandteil jeder Baufinanzierung – nicht als Pflichtprogramm, sondern als gelebter Service.

Aus meiner Sicht gehören zu einer ganzheitlichen Baufinanzierungsberatung, alle relevanten Lebensrisiken konsequent mitzudenken und mit den Kundinnen und Kunden zu besprechen.



Sarah Schubert,
Leiterin Product Unit
Baufinanzierung, DKB

Kooperative Schulungskonzepte – Banken und Versicherer im Schulterschluss

Die besten Schulungen entstehen im Tandem: Banken und Versicherer entwickeln gemeinsam Trainingsformate, die bankgerecht, verständlich und handlungsorientiert sind. Möglich sind beispielsweise:

- **E-Learning-Module** mit realen Beratungssituationen
- **Online-Seminare mit Versicherungsexpertinnen und -experten**
- **Train-the-Trainer-Modelle** für Multiplikatoren in der Bank
- **KI-gestützte Lernplattformen**, die Inhalte adaptiv vermitteln

Wichtig: Schulung darf kein Pflichtprogramm sein, sondern muss als Werkzeug zur besseren Kundenberatung verstanden werden – als Schlüssel zu mehr Erfolg.

Technologie als Brücke zum besseren Kundengespräch

Moderne Beratung heißt digitale Unterstützung: Tools zur Bedarfsanalyse (zum Beispiel Versorgungsplan-Rechner), Empfehlungssysteme, interaktive Visualisierungen – all das hilft Baufinanzierungsberaterinnen und -berater, Unsicherheiten abzubauen und professionell zu beraten. Und sie geben Kundinnen und Kunden das Gefühl, dass ihre Situation wirklich verstanden wird.



Use Cases

fino digital

Praxisszenario: Kreditrisiken minimieren, Kunden absichern – zwei auf einen Klick mit KI-basierter Konto- und Datenanalyse!

Im Konto spiegelt sich das Leben wider. Mit KI-basierten Data-Analytics-Lösungen lassen sich Kontotransaktionsdaten in Sekunden analysieren, verstehen und für unzählige Use Cases nutzbar machen – so schafft man für Kunden echten Mehrwert aus Daten für nahezu jede Lebenslage.



Aleksandar Jeremic,
CEO, fino digital

fino digital, marktführender Experte für Konto- und Datenanalyse, hat bereits heute innovative Analytics-Lösungen im Einsatz.

Für die Online-Antragsstrecke des **Baufinanzierungs-Vermittlers Interhyp** wurde zum Beispiel eine digitale Bonitätsprüfung entwickelt, die es Kunden zeitsparend, papierlos und vollautomatisch ermöglicht, die notwendigen Nachweise für die Prüfung in Echtzeit zu erbringen. Von Kundenseite ist dazu nur der Login in das Online-Banking über die verschlüsselte PSD2-Schnittstelle erforderlich.

Dabei ist die Kontoanalyse nicht nur auf ein Bankkonto begrenzt, sondern ermöglicht über einen Multikontenzugriff auch die Berücksichtigung weiterer Bankverbindungen und Kontodaten. Analysiert werden dabei unter anderem Dimensionen wie Einkommen, Kredite und Darlehen, Vermögenswerte, aber auch laufende Verträge.

Im Ergebnis entsteht somit eine holistische Sicht auf die Situation und Eigenkapitalbasis des Kunden. Für die Bank als Kreditgeber bedeutet das: Kreditrisiken lassen sich effektiv minimieren, weil die Nachweise direkt und verifiziert aus dem Konto erfolgen. Für Vermittler, wie beispielsweise Interhyp, bietet die KI-basierte Kontoanalyse ein hohes Maß an Sicherheit und Verlässlichkeit in der Beratung, da die finanzielle Stabilität des Kunden transparent und nachvollziehbar wird. Damit ermöglicht die Lösung gleichzeitig eine fundierte, vertrauenswürdige Kundenberatung und ein effizientes Risikomanagement für die Bank.

Darüber hinaus bildet das Konto auch sämtliche Verträge eines Menschen ab und spiegelt damit unter anderem auch Versicherungen und Vorsorgesituation wider. Berufsunfähigkeits-, Risiko- oder Lebensversicherungen

etc. werden von den KI-basierten Algorithmen zuverlässig detektiert. Beraterinnen und Beratern können so aus den Analyseergebnissen auf einen Blick erkennen, ob der Kreditnehmer im Falle eines unvorhergesehenen Ereignisses ausreichend abgesichert ist oder in eine finanzielle Schieflage geraten könnte.

Damit ermöglichen Konto- und Datenanalyse-Lösungen, wie von fino digital, einen einfachen, integrierten und digitalen Beratungsansatz, der Kundenbedürfnissen in der Baufinanzierung besser gerecht wird, denn das Konto spiegelt die Lebensumstände ganzheitlich wider. Gleichzeitig ist es aber auch ein effizienter Weg für den Kreditgeber, innovative Customer Experience mit effektivem Risikomanagement zu verbinden.

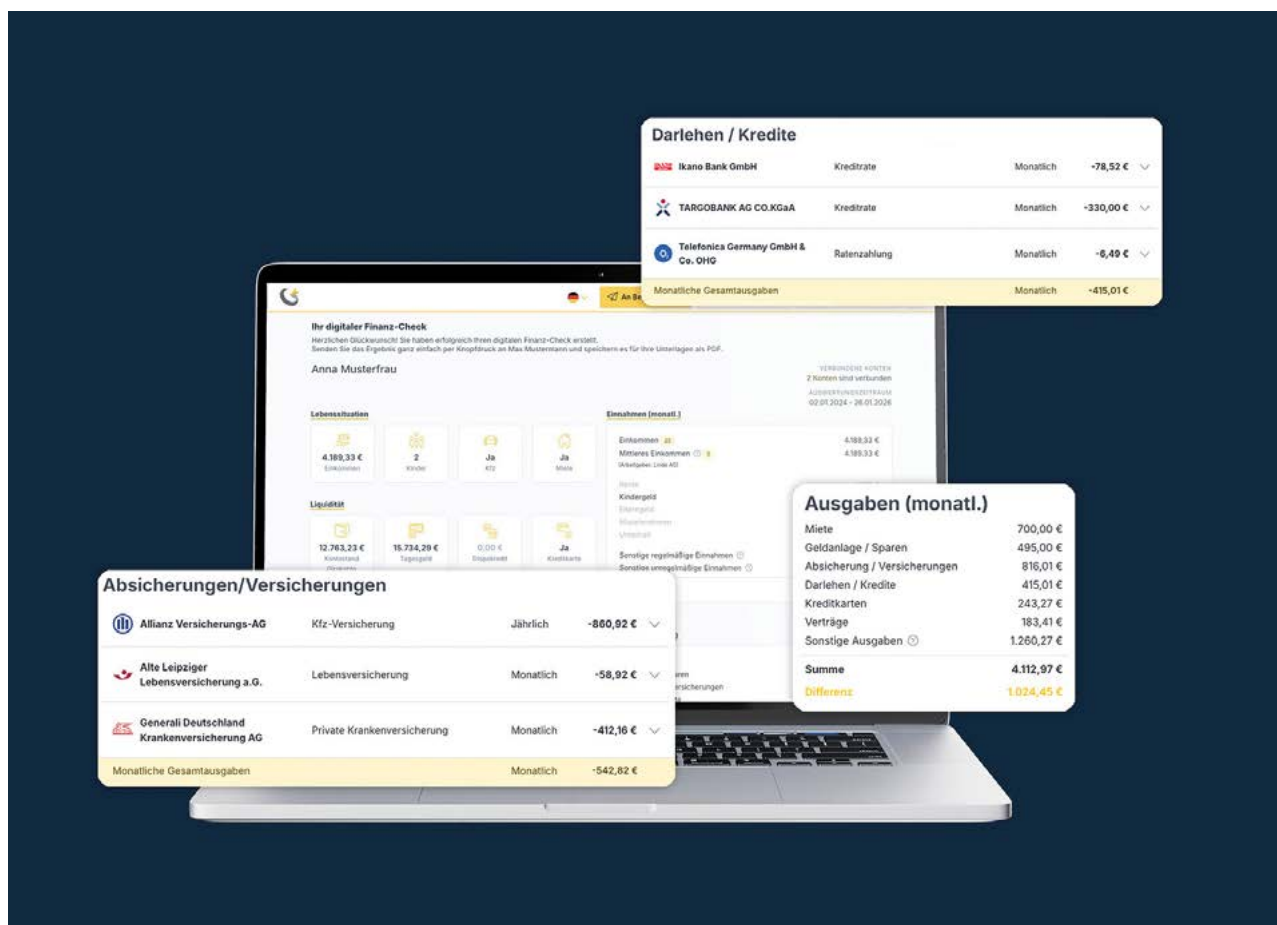


Abbildung 2: Abbildungsbeschriftung und Quellenangabe

Praxisszenario: **Baufinanzierungsabsicherung mit Kontodatenanalyse**

Ein junges Paar, beide Anfang Dreißig, plant den Kauf seines ersten Eigenheims. Bei der Hausbank erkundigen sich die beiden nach einer Finanzierung. Statt eines klassischen Termins mit Excel-Tabelle und Selbstauskunft öffnet der Berater eine integrierte Anwendung, in der sich die wesentlichen Schritte digital abbilden lassen – von der Budgetanalyse über die Versicherungsoptimierung bis zur eigentlichen Finanzierungsentscheidung.

Schritt 1: Realistische Budgetermittlung statt Pauschalformel

Im ersten Schritt geht es um die Frage, die am Anfang jeder Immobilienfinanzierung steht: „Welche Immobilie kann sich der Kunde tatsächlich leisten?“

Klassische Verfahren arbeiten hier mit pauschalen Haushaltsrechnungen – Nettoeinkommen abzüglich angenommener Lebenshaltungskosten ergibt die rechnerische monatliche Belastbarkeit. In der Praxis weichen

diese Annahmen häufig erheblich von der tatsächlichen Ausgabenstruktur ab, mit der Konsequenz, dass entweder Finanzierungsspielraum ungenutzt bleibt oder Kunden später in Liquiditätsengpässe geraten.

Mit Zustimmung des Paares analysiert das System die Bewegungen der Girokonten der letzten zwölf Monate über eine PSD2-Schnittstelle und kategorisiert die Ausgaben automatisch – Wohnen, Mobilität, Lebensmittel, Versicherungen, Abonnements, Freizeit. Auf dieser Basis entsteht eine deutlich präzisere Belastbarkeitsrechnung als bei jeder Selbstauskunft.

Schritt 2: Kontocheck und Optimierungsvorschläge

Aus der Kategorisierung leitet das System konkrete Optimierungspotenziale ab. Sichtbar werden zum Beispiel mehrere parallellaufende Streamingdienste, ein selten genutztes Fitnessstudio-Abo oder ein Mobilfunktarif, der deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt. Die Kundinnen und Kunden sehen transparent, wohin ihr Geld monatlich fließt. Und sie können selbst entscheiden, an welchen Stellen sie Anpassungen vornehmen möchten.



Dieser „Kontocheck“ verschiebt das Beratungsgespräch von einer Defensivposition (das können Sie sich nicht leisten) in eine konstruktive Gestaltungsperspektive (so verschaffen Sie sich Spielraum).

Schritt 3: Versicherungsoptimierung als Hebel für mehr Finanzierungsspielraum

Ein besonders effektiver Hebel liegt im Bereich der laufenden Versicherungsbeiträge. Die Analyse macht sichtbar, wie viel das Paar monatlich für Versicherungen aufwendet und auf wie viele Anbieter sich dieser Schutz verteilt. Häufig zeigt sich, dass Policen teils überlappen, einzelne Verträge nicht mehr zur aktuellen Lebenssituation passen oder Konditionen seit Jahren nicht angepasst wurden.

Eine konsolidierte Neugestaltung des Versicherungsschutzes – etwa durch Bündelung von Haftpflicht, Hausrat und Wohngebäudeversicherung bei einem einzigen Anbieter oder den Wechsel überteuerter Altverträge – reduziert die monatlichen Ausgaben spürbar. Diese Einsparung steht unmittelbar als zusätzlicher Spielraum für die Tilgung zur Verfügung und kann sich über die Laufzeit der Finanzierung in einem deutlich höheren Finanzierungsvolumen niederschlagen also einer größeren oder besser ausgestatteten Immobilie.

Schritt 4: Integrierter Beratungstermin und Abschluss

Die Ergebnisse fließen unmittelbar in die Finanzierungsberatung ein. Der Beratungstermin findet direkt in derselben Anwendung statt: Belastbarkeitsrechnung, optimierte Versicherungsstruktur und Finanzierungsvorschlag liegen konsolidiert vor und können gemeinsam besprochen werden. Die neu strukturierten Versicherungsverträge werden direkt aus dem Gespräch heraus vermittelt, die Finanzierung im Anschluss formal beantragt.

Doppelter Nutzen für alle Beteiligten

Für die Kundinnen und Kunden entsteht ein transparenter Prozess, der sie zu einer realistischen Finanzierungsentscheidung führt und darüber hinaus ihre gesamte finanzielle Situation strukturiert. Sie wissen am Ende präziser, was sie sich leisten können – und können sich oft tatsächlich mehr Immobilie leisten, weil ungenutzte Sparpotenziale aktiviert wurden.

Für die Bank und ihren Versicherungspartner ergibt sich eine klassische Win-Win-Konstellation: Die Bank erhöht ihr ausgereichtes Finanzierungsvolumen, weil Kunden auf Basis valider Datengrundlage größere oder höherwertige Objekte finanzieren können. Der Versicherer gewinnt qualifizierte Neuabschlüsse, die aus konkretem Bedarf heraus entstehen – nicht aus reiner Akquise. Beide Vertriebskanäle profitieren von einem Beratungsanlass, der durch echte Datenanalyse fundiert ist und vom Kunden als Mehrwert wahrgenommen wird.

Baufinanzierungsabsicherung gelingt nicht über ein einzelnes Produkt, sondern über das Zusammenspiel von Prozess, Technologie und Beratungskultur. Wer diese drei Hebel konsequent verzahnt, macht aus der Absicherung einen echten Wettbewerbsvorteil – für die Bank, den Versicherer und vor allem die Kundschaft.



Torsten Kusmanow,
Bereichsleiter Business
Development Financial Services,
msg for banking ag



Wirtschaftlicher Nutzen und Ausblick

Mehr Sicherheit. Mehr Umsatz. Mehr Bindung. Warum Baufinanzierungsabsicherungen auch für Banken ein Gewinn sind.

In einer Zeit schrumpfender Zinsmargen und zunehmender regulatorischer Anforderungen suchen Banken nach neuen, nachhaltigen Ertragsquellen. Die Baufinanzierungsabsicherung bietet genau das – und noch mehr: Sie verbindet wirtschaftlichen Mehrwert mit Kundennähe und Risikoreduzierung.

Wirtschaftlicher Nutzen für Banken und Versicherer

Die Baufinanzierungsabsicherung entwickelt sich zunehmend zu einem strategischen Erfolgsfaktor für Banken und Versicherer. In einem Marktumfeld, das durch sinkende Zinsmargen und steigende regulatorische Anforderungen geprägt ist, bietet sie auf der einen Seite Schutz für Kundinnen und Kunden und auf der anderen Seite wirtschaftlichen Mehrwert und Sicherheit für die Institute.

Durch den Vertrieb von Versicherungsprodukten entstehen neue Erlösquellen – etwa über Vermittlungsprovisionen und wiederkehrende Prämienzahlungen. Diese Einnahmen

stärken die Ertragsituation der Banken, ohne zusätzliche Bilanzrisiken zu erzeugen.

Darüber hinaus trägt die Absicherung zur Risikominimierung bei. Produkte wie Risikolebens- oder Restkreditversicherungen sichern die Rückzahlung von Darlehen im Falle von Krankheit, Arbeitslosigkeit oder Tod. Das senkt das Ausfallrisiko und stabilisiert die Kreditvergabe langfristig.

Gleichzeitig stärkt ein umfassendes Absicherungskonzept die Kundenbindung: Wer sich gut beraten und geschützt fühlt, bleibt seiner Bank treu – auch über die Baufinanzierung hinaus. So entstehen nachhaltige Kundenbeziehungen und neue Cross-Selling-Potenziale. In einem stark standardisierten Markt kann die Absicherung zudem zur Differenzierung beitragen. Banken, die Absicherung nicht als Pflicht, sondern als Service verstehen, positionieren sich als verantwortungsbewusste Partner – ein wichtiges Signal, gerade in Krisenzeiten.

Technologischer Hebel für Effizienz und Skalierung

Technologische Innovationen eröffnen neue Perspektiven. Sie ermöglichen eine strategische Analyse von Hypothekenportfolios und unterstützt Immobilieneigentümer bei der Planung und Umsetzung von Modernisierungsmaßnahmen. Mit Hilfe von KI-gestützten Assistenten erhalten Kundinnen und Kunden konkrete Sanierungsvorschläge, die sie virtuell durchspielen können. Ein integrierter Finanzierungsrechner zeigt, wie sich Vorhaben optimal finanzieren lassen – inklusive Fördermittel und Kreditangebote.

Für Banken bedeutet das: bessere Risikoabschätzung, ESG-konforme Beratung und proaktives Neugeschäft.

Auch Lösungen wie eine KI-basierte Kontoanalyse tragen zum wirtschaftlichen Nutzen bei. Sie ermöglichen eine automatisierte Bonitätsprüfung und identifizieren gleichzeitig bestehende Versicherungen oder Absicherungsbedarfe. So entsteht ein ganzheitliches Kundenbild, das nicht nur die finanzielle Stabilität transparent macht, sondern auch die Beratung effizienter und vertrauenswürdiger gestaltet.

Strategischer Ausblick und Zukunftsperspektiven

Im Ausblick zeigt sich: Die Baufinanzierungsabsicherung muss sich vom optionalen Zusatzprodukt zum integralen Bestandteil einer verantwortungsvollen Finanzplanung entwickeln. Banken und Versicherer sind gefordert, gemeinsam Lösungen zu schaffen, die sich nahtlos in den Finanzierungsprozess integrieren lassen – einfach abzuschließen, flexibel anzupassen und genau im richtigen Moment verfügbar. Embedded Insurance, digitale Beratungstools und automatisierte Prozesse sind dabei zentrale Hebel.

Nachhaltigkeit spielt ebenfalls eine entscheidende Rolle. Absicherung schafft finanzielle Resilienz und schützt Familien in Krisensituationen – ein Beitrag zur sozialen Nachhaltigkeit, der im Kontext von ESG zunehmend an Bedeutung gewinnt. Wer ESG ernst nimmt, muss Absicherung als Teil einer zukunftsfähigen Kundenberatung denken.

Insgesamt zeigt sich: Die Baufinanzierungsabsicherung ist weit mehr als nur ein Produkt – sie ist ein strategisches Instrument zur Stärkung von Kundenbeziehungen, zur Sicherung von Kreditrückflüssen und zur Erschließung neuer Geschäftspotenziale. Der wirtschaftliche Nutzen ist ebenso vielfältig wie zukunftsweisend.

Die größte Verschuldung im Leben vieler Menschen verdient mehr als ein Standardangebot. Eingebettete, datengestützte Absicherung verbindet Risikoreduzierung, Ertragspotenzial und soziale Resilienz – genau hier wird aus Bancassurance ein strategischer Erfolgsfaktor.



Torsten Kusmanow,
Bereichsleiter Business
Development Financial Services,
msg for banking ag



Leistungsportfolio

Eine ganzheitliche und zugleich praxisnahe Weiterentwicklung vom reinen Baufinanzierungsgeschäft zu umfassender Bancassurance erfordert ein breites Kompetenzspektrum, das strategische, technologische und organisationale Aspekte miteinander verbindet. msg for banking stellt hierfür ein umfassendes Leistungsportfolio bereit, das Institute bei der Modernisierung ihrer Prozesse, beim Einsatz neuer Technologien sowie bei der Gestaltung zukunftsfähiger Kundenerlebnisse unterstützt.

Baufinanzierung – End to end Optimierung eines zentralen Bankgeschäfts

Mit umfassender Erfahrung aus Transformations und Effizienzprogrammen begleitet msg for banking Institute beim Aufbau eines digitalisierten und weitgehend automatisierten Baufinanzierungsprozesses. Die Optimierung der Customer Journey, die digitale Anbindung der Kundinnen und Kunden, der Einsatz moderner Entscheidungsunterstützung sowie die Weiterentwicklung von Prozessen, Daten und Systemen tragen dazu bei, Risiken zu reduzie-

ren, Durchlaufzeiten zu verkürzen und Beratungsqualität wie Kundenzufriedenheit nachhaltig zu steigern.

Die Verbindung aus technologischem Know how, Marktverständnis und Umsetzungserfahrung macht uns zu einem zuverlässigen Partner für nachhaltige Weiterentwicklungen im Baufinanzierungsbereich.

Data Analytics – datengetriebene Entscheidungsgrundlagen für ein modernes Kreditgeschäft

Eine robuste Datenbasis bildet die Grundlage präziser Risiko- und Haushaltsanalysen sowie regulatorisch stabiler Kreditentscheidungen. Die spezialisierte Data Analytics Einheit von msg for banking unterstützt Institute beim Aufbau moderner Datenarchitekturen – von KPI Dashboards über Business Analytics Ansätze bis hin zu Data Governance Konzepten und Plattformintegrationen. So entsteht eine transparente, konsistente Entscheidungsumgebung über den gesamten Lebenszyklus der Baufinanzierung hinweg.

Headline?



Torsten Kusmanow

Bereichsleiter Business Development Financial Services

verantwortet bei msg for banking den Bereich „Business Development Financial Services“, der sich mit digitalen, innovativen, kundenzentrierten Lösungen für die Finanzindustrie beschäftigt.

Sein Fokus liegt auf innovativen Lösungen für Kunden und Berater in bank- und versicherungsfachlichen Themen.

Torsten.Kusmanow@msg.group

Impressum

Herausgeber

msg for banking ag
Amelia-Mary-Earhart-Straße 14
60549 Frankfurt a. M.
www.msgforbanking.de

Fachliche Verantwortung/Autoren

Torsten Kusmanow
Executive Partner
msg for banking ag
Torsten.Kusmanow@msg.group

Oliver Kind

Leiter Kooperationsvertrieb
Credit Life

Vorstand

Dr. Frank Schlottmann (Vorsitz),
Andreas Mach, Christoph Prellwitz,
Andreas von Heymann

Aufsichtsratsvorsitzender

Dr. Jürgen Zehetmaier

Registergericht

Amtsgericht Frankfurt a. M.
HRB 125859

Sitz der Gesellschaft

Frankfurt a. M.

Layout

Christina Dildey, dildey <presentation & design>

Bildnachweis

magnific.com

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernehmen Redaktion und Herausgeber keine Gewähr.

Copyright: msg for banking ag, Juni 2026