DZ HYP analysiert ihre Wahrnehmung im Markt

Passgenau auf Bedürfnisse der Banken eingehen

Wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ist das Wissen um die Wünsche und Bedürfnisse der Geschäftspartner. Nur so gelingt die Entwicklung passgenauer Leistungen und Produkte. Auf dieser Überzeugung fußt das Pfandbriefpooling der DZ HYP für Volksbanken und Raiffeisenbanken, das 2022 auf das Retailgeschäft ausgeweitet wird. Mit einer Vertriebspartnerbefragung möchte die Bank im kommenden Jahr außerdem in Erfahrung bringen, wie sie wahrgenommen und welches Angebot von ihr erwartet wird.

Volksbanken und Raiffeisenbanken haben einen wesentlichen Anteil am Erfolg der DZ HYP. Auch im Jahr 2021 führten die gemeinsamen Aktivitäten in der Immobilienfinanzierung zu erfreulichen Ergebnissen. Zum Ende des dritten Quartals lag das Neuzusagevolumen im Privatkunden- und Firmenkundengeschäft bei 7,8 Milliarden Euro nach knapp 6,1 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Davon entfielen auf das Neugeschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken in der privaten Baufinanzierung rund 2,1 Milliarden Euro (30.09.2020: 1,2 Milliarden Euro). Im selben Zeitraum erreichte das im Verbund gemeinschaftlich getätigte Kreditgeschäft im Firmenkundenbereich ein Volumen von rund 3,1 Milliarden Euro (30.09.2020: 2,8 Milliarden Euro). Die Entwicklung zeigt, wie produktiv die Beziehungen der DZ HYP zu ihren Partnerbanken und wie wirksam die gemeinsam genutzten Instrumente der Marktbearbeitung sind. Dass sie es auch bleiben, dafür sorgen Produktangebote und Dienstleistungen der Bank ebenso wie das Spezial-Know-how ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

TEXT: RALF WASSENBERG
BILD: DZ HYP

Zugang zu Refinanzierungsvorteilen

Eine Produktentwicklung für die Volksbanken und Raiffeisenbanken wird im kommenden Jahr eine weitere Ausbaustufe erreichen: das Pfandbriefpooling. Dabei handelt es sich um eine alternative Refinanzierungsmöglichkeit, mit der die DZ HYP ihre Partnerbanken bei Bedarf mit zusätzlicher Liquidität versorgt. Zugleich hebt sie bisher ungenutzte Potenziale deckungsstockfähiger Immobilienkredite in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Beim Pfandbriefpooling übertragen die Banken der DZ HYP geeignete Realkreditanteile, bleiben aber wirtschaftlich deren Eigentümer. Die erhöhte Deckungsmasse ermöglicht es der DZ HYP, mehr Pfandbriefe zu emittieren. Die so gewonnene Liquidität stellt sie den Volksbanken und Raiffeisenbanken zu Marktkonditionen bereit. Diese haben durch das neue Angebot strukturelle Vorteile: Ihre Refinanzierungsrisiken

*Diskutierten im ersten DZ HYP StudioTalk über Stadtquartiere (v. l. n. r.): **Andreas Schulten,** Generalbevollmächtigter bulwiengesa AG, **Mark Holz,** Group Head of Research CORESTATE Capital Group, **José Martinez,** Geschäftsführer Groß & Partner, und **Ralf Streckfuss,** Leiter DZ HYP Immobilienzentrum Frankfurt.*

werden gesenkt, was sich positiv auf regulatorische Kennzahlen auswirkt. Sie können das Produkt ohne Mindestquote nutzen, wann immer es einen Mehrwert bietet. Stabilität und Liquidität des Pfandbriefmarktes halten es auch in unruhigen Zeiten verfügbar.

Die Teilnahme am Pfandbriefpooling wird durch einen strukturierten Onboarding-Prozess vereinfacht. Bereits seit Sommer 2020 werden Realkredite aus bestehendem IMMO META REVERSE+-Geschäft – einem Angebot zur Unterbeteiligung an gewerblichen Immobilienfinanzierungen der DZ HYP in einem stillen Konsortium – für das Pfandbriefpooling eingesetzt. Im zweiten Schritt können seit Sommer 2021 auch gewerbliche Immobilienfinanzierungen aus dem Bestand der Volksbanken und Raiffeisenbanken verwendet werden. Für den einfachen Austausch der erforderlichen Daten und Dokumente hat die DZ HYP eine Datenplattform entwickelt. Klar definierte Produktanforderungen sorgen für eine gleichbleibende Qualität der Deckungsmasse.

Die dritte Ausbaustufe des Pfandbriefpoolings im Frühjahr 2022 erhöht das poolingfähige Geschäftsvolumen und den Grad der Automatisierung. Gleichzeitig wird die Ausweitung auf das Retailgeschäft vorbereitet. Für die Volksbanken und Raiffeisenbanken soll dieses Angebot inklusive eines Piloten im März 2022 zur Verfügung stehen.

StudioTalks beleuchten aktuelle Themen

Auf die Bedürfnisse der Volksbanken und Raiffeisenbanken zugeschnitten sind auch die Veranstaltungsformate des DZ HYP Studios. In der neuen Reihe „DZ HYP StudioTalk“ werden aktuelle Themen der Branche diskutiert. Als Moderatoren fungieren Experten aus der Bank. Die Zuschauerinnen und Zuschauer können über ein Chat-Tool Fragen stellen. Diese werden direkt in die laufende Diskussion eingebracht. Das Format ist auf eine Stunde begrenzt, kann aber bei starkem Publikumsinteresse verlängert werden. Das fokussiert alle Beteiligten und hält die Veranstaltungen lebendig. Der Pilot startete Anfang Dezember zum Thema „Stadtquartiere – die Assetklasse der Zukunft“. Mit Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter bulwiengesa AG, Nikolaus Bieber, Geschäftsführer Groß & Partner, und Mark Holz, Group Head of Research CORESTATE Capital Group, standen dabei drei ausgewiesene Experten vor der Kamera. Rund 150 Personen haben am Livestream teilgenommen. Ein Mitschnitt des DZ HYP StudioTalks steht im VR-Banken-Portal zur Verfügung. Weitere Veranstaltungen der Reihe sind in Planung.

Zufriedenheit der Vertriebspartner stärken

Um sie auch zukünftig bestmöglich bedienen zu können, führt die DZ HYP im Verlauf des Jahres 2022 eine breit angelegte Befragung der Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie ihrer Firmenkunden durch. Ziel ist es, die aktuelle Wahrnehmung in der FinanzGruppe und im Markt, im Wettbewerb und in der Zusammenarbeit zu analysieren. Die Befragung soll Handlungsfelder identifizieren, die zur Verbesserung der Zufriedenheit der Geschäftspartner beitragen. Dafür werden in Einzelgesprächen die Einschätzungen zum Beratungs- und Betreuungsangebot sowie zum Service der DZ HYP abgefragt – jeweils bezogen auf das Privatkunden- und das Firmenkundengeschäft.

Methodisch setzt die Bank ausschließlich auf Telefoninterviews. Diese bieten den Vorteil, dass die Antworten differenzierter und dadurch aussagekräftiger sind. Außerdem entspricht das Format der hohen Wertschätzung, die die DZ HYP für ihre Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner in den Volksbanken und Raiffeisenbanken hegt.

Aus den Antworten werden Informationen über die Wahrnehmung der Leistungsfähigkeit, der Kompetenz sowie der Stärken und Herausforderungen der DZ HYP gewonnen. Darüber hinaus sollen die Befragungen das Thema Nachhaltigkeit berücksichtigen. Auch die Digitalisierungs-Bedürfnisse der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit Blick auf Produkte und Prozesse sind Gegenstand der Interviews. Die Interviews werden von einem externen Dienstleister durchgeführt und beginnen im zweiten Quartal 2022.

Gemeinsam für mehr Erfolg

Die DZ HYP ist in der Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken darauf fokussiert, ihr Produktangebot kontinuierlich zu erweitern. Dem dient unter anderem die für das Jahr 2022 geplante Befragung. So kann die DZ HYP auch zukünftig passgenau auf die Bedürfnisse ihrer Partner eingehen.

Ralf Wassenberg
Verbundkommunikation
DZ HYP AG
ralf.wassenberg@dzhyp.de

IMPRESSUM

Marketing intern
Das Vertriebsmagazin
für Volksbanken und Raiffeisenbanken
ISSN 1613-5199

Herausgeber
Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V., Karlsruhe/Stuttgart;
Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V., Frankfurt am Main

Redaktion
Timo Ziegler, Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V.;
Oliver Volin, Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.

Freie journalistische und redaktionelle Mitarbeit
Barbara Möller, Redaktionsservice, Neudorf-Bornstein

Projektleitung
Andrea Sykora, Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.

Chefredaktion
Dr. Volker Hetterich (verantwortlich), Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.
Wilhelm-Haas-Platz, 63263 Neu-Isenburg, Telefon: 069 6978-0
marketing.intern@genossenschaftsverband.de

Anzeigen
Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.
Wilhelm-Haas-Platz, 63263 Neu-Isenburg

Layout
Giséle Schön, Dipl.-Designerin, Wiesbaden

Druck
Görres-Druckerei und Verlag GmbH
Niederbieberer Straße 124, 56567 Neuwied, Telefon: 02631 95118-124
g.arnold@goerres-druckerei.de

Erscheinungsweise
Vierteljährlich (März, Juni, September, Dezember)

Abonnement
50,00 Euro jährlich, einschl. Versandkosten