

Pressemitteilung für den Bankentest „SEHR GUT in der Baufinanzierung 2025“



Herrsching, den 07. Oktober 2024

Eine exzellente Immobilienfinanzierung ist mehr als ein Darlehen – Welche Institute bieten uns das beste Rundum-sorglos-Paket für unsere Traumimmobilie?

In einem umfangreichen Bankentest zum Thema „Baufinanzierung“ wurden bundesweit 259 Beratungsgespräche geführt. Insgesamt konnten 122 Regionalbanken überzeugen.

Eine hohe Komplexität in Verbindung mit zahlreichen Produktlösungen bei der privaten Immobilienfinanzierung führen dazu, dass nur ausgezeichnete Banken für ratsuchende Anleger eine echte Alternative darstellen!

Umfangreicher Bankentest kürt die Top-Banken in verschiedenen Regionen bundesweit. Qualitätsführer in der Baufinanzierungs- bzw. Immobilienfinanzierungsberatung gesucht und gefunden.

Als einziger Bankentest in Deutschland orientiert sich die Gesellschaft für Qualitätsprüfung mbH an den aktuellen Standards für die Finanzberatung privater Verbraucher. Den zugrundeliegenden Fragebogen haben wir um bedeutende Themenstellungen rund um den digitalen Ersteindruck - aus Sicht eines Neukunden u.a. auf der Suche nach einer Baufinanzierung – ergänzt. Mit der neuen Kategorie „Digital-Check“ runden wir bereits seit Jahren unsere Analysen in einmaliger Art und Weise ab.

Gerade vor dem Hintergrund der gestiegenen Zinsen und der jüngsten Preissteigerungen hat aus unserer Sicht die Bedeutung einer umfassenden Qualitätsberatung nochmals deutlich zugenommen. Ein optimales Gesamtkonzept für ein Immobiliendarlehen sollte sowohl die Absicherung von Risiken beinhalten als auch die Möglichkeiten einer langfristigen Zinssicherung aufzeigen.

Die wesentlichsten Herausforderungen waren dabei folgende:

- der digitale Ersteindruck bzgl. der Informationen, der Verständlichkeit, des Umfangs der FAQs, der Online-Rechner, der Checklisten, der Absicherungsthemen, der Kontaktmöglichkeiten u.v.m.
- die Servicequalität im Rahmen der Terminvereinbarung (im Hinblick auf Wartezeiten, notwendige Rückrufe und die erforderlichen Unterlagen vor der Terminvereinbarung)
- das Interesse am Kunden, um mehr empfehlen zu können als "nur" eine gute und preiswerte Baufinanzierung

Unter dem Motto "**Qualität trifft Innovation**" haben wir u.a. die jeweils 100 größten Genossenschaftsbanken und die 100 größten Sparkassen getestet und um die Banken ergänzt, die dieses Jahr das Prädikat „BESTE BANK vor Ort“ erhalten haben.

Damit ist dieser Bankentest in Bezug auf die Bewertungskategorien und die Anzahl der untersuchten Kreditinstitute einer der größten und umfangreichsten Bankentests im Bereich Immobilienfinanzierung.

Tester mit fundiertem Wissen

Alle Tester haben eine bankspezifische Ausbildung absolviert und wären in der Lage, selbst eine fachlich fundierte Beratung durchzuführen. Vor dem Hintergrund sind vor allem die **sog. „GoT“ (Grundsätze ordnungsgemäßer Testkaufdurchführung)** von besonderer Bedeutung für die einmalige Positionierung und Testdurchführung der Gesellschaft für Qualitätsprüfung mbH.

Die qualitative Bewertung erfolgt stets im Abgleich mit den aktuellen Standards für eine ganzheitliche Bedarfsanalyse bzw. Beratung. Das Testszenario sieht einen klar definierten Kundentypen vor, damit eine optimale Vergleichbarkeit (zwischen den Banken und/oder den Bundesländern/Regionen) gegeben ist. Der Testkunde war lediglich mit einer Haftpflicht- und einer Hausratversicherung ausgestattet, hatte eine Unterdeckung bei der Altersvorsorge und keine sonstigen Versicherungen (u.a. keine Krankentagegeldversicherung und auch keine Berufsunfähigkeitsabsicherung). Ziel war es, dass jeder Kunde gleich gut, umfassend und bedarfsorientiert beraten wird, bevor er sich über Jahre mit einer Baufinanzierung finanziell belastet.

Finanzierung ohne besondere Schwierigkeiten

Der konkrete Testfall sah einen alleinlebenden Privatkunden vor, der ca. 3.000, – Euro netto verdient und eine Eigentumswohnung in Höhe von ca. 250.000, – Euro finanzieren wollte. Das Besondere war es, dass der Kunde sowohl monatlich einen Haushaltsüberschuss in Höhe von 700,- Euro als auch bereits ein Eigenkapital in Höhe von über 100.000, – Euro angespart hatte. Dies sollte für eine Bank eine sehr einfache und leicht zu beantwortende Finanzierungsanfrage sein.

Vor dem Hintergrund kam der Bedarfsanalyse der bestehenden Finanzlücken eine besondere Bedeutung zu, da sich dieser Kunde neben der Finanzierung auch jede sinnvolle Absicherung hätte leisten können.

In dieser Bitte für die Baufinanzierung war die Frage nach der Laufzeit, der Zinsbindung, der Ergänzung mit einem Bausparvertrag oder auch die Hinzunahme von einem KfW-Darlehen o.ä. selbstredend wichtig. Für diesen Kunden stellte die Finanzierung aber kein besonderes Finanzrisiko dar, da die Höhe des Darlehens lediglich ca. das 3- bis 5-Fache des Jahres-Nettoeinkommens ausgemacht hat. Daher lag der Fokus auf dem Erkennen und der Beratung der finanziellen Lebensrisiken, die über die Finanzierung hinausgingen.

Wenn die klassischen Cross Selling-Themen in diesem Fall nicht erkannt bzw. angesprochen werden, schließt der Kunde diese erfahrungsgemäß – im Zeitablauf – bei den Mitbewerbern ab. Von der Bedarfssituation ausgehend, liegen bei diesem Kunden folgende Finanzthemen auf der Hand: Krankentagegeld, Berufsunfähigkeit, Bausparen und Altersvorsorge.

Die Beurteilung erfolgte in drei Hauptkategorien: Vom Digital-Check über die Servicequalität bis hin zur Beratungsqualität

1. Erwartungshaltung (in Auszügen) beim Digital-Check

Die Internetseite stellt oftmals für den potenziellen Neukunden die erste Anlaufstelle der Bank dar. Insbesondere für die stetig steigende Zahl online und digital affiner und hybrider Kunden kommt dem Internetauftritt daher eine besondere Bedeutung zu.

Bewertet werden hierbei insbesondere die Übersichtlichkeit, die Anwenderfreundlichkeit, der Informationsgehalt und die Funktionalität.

2. Erwartungshaltung (in Auszügen) im Bereich Servicequalität und Nachbetreuung

Analysiert werden hierbei der Service, die Freundlichkeit und die Professionalität der Terminvereinbarung. Neben einer möglichst zeitnahen Erreichbarkeit und einer unkomplizierten Terminvereinbarung, ist insbesondere das detaillierte Erfragen des Kundenwunsches von Bedeutung.

Ebenso ist das Angebot eines Folgetermins für die tiefgehende Finanzanalyse und / oder Beratung zu bereits erkannten Handlungsfeldern elementar.

3. Erwartungshaltung (in Auszügen) im Bereich Kundenorientierung

Der konkrete Testfall sah einen alleinlebenden Privatkunden vor, der ca. 3.000, – Euro netto verdient und eine Eigentumswohnung in Höhe von ca. 250.000, – Euro finanzieren wollte. Das Besondere war, dass der Kunde sowohl monatlich bereits einen Haushaltsüberschuss in Höhe von 700,- Euro als auch bereits ein Eigenkapital in Höhe von über 100.000, – Euro angespart hatte. Vor dem Hintergrund ist das Ziel der Anfrage, dass bereits im Erstgespräch sowohl das Finanzierungsvolumen ermittelt, als auch ein konkretes Angebot mit verständlichen Erläuterungen zur Verfügung gestellt wird. Vor dem Hintergrund der relativ einfachen Finanzierungsanfrage kam der Bedarfsanalyse der darüber hinausgehenden Versorgungslücken eine besondere Bedeutung zu, da sich dieser Kunde neben der Finanzierung auch jede sinnvolle Absicherung leisten konnte.

4. Erwartungshaltung (in Auszügen) im Bereich **Beratungsqualität**

Basis für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung ist unserer Ansicht nach stets das Erkennen kundenspezifischer Bedarfsfelder. Die Grundlage stellt hierfür eine ganzheitliche Finanzanalyse dar. Diese sollte dem potenziellen Neukunden zwingend angeboten werden, um das Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zum Wettbewerb aktiv zu präsentieren.

Neben der inhaltlichen Erklärung dieser Beratungsqualität ist das Aufzeigen des Kundennutzens aus einer solchen ganzheitlichen Finanzanalyse von elementarer Bedeutung. Idealerweise benennt der Berater ebenso die hierfür erforderlichen Unterlagen (z.B. bestehende Verträge) und erkennt die individuellen Handlungsfelder und zeigt dem Kunden diese Bedarfe auf. Damit wird erreicht, dass der Kunde die Sinnhaftigkeit für eine solche Vorgehensweise erkennt.

Informationen zu den Ergebnissen bzw. zu der Ergebnisdarstellung

Auf Basis der o.g. Bewertungskategorien wurden alle 259 Gespräche analysiert bzw. bewertet. Insgesamt haben sich 122 Regionalbanken als herausragende Dienstleister rund um das Thema „Baufinanzierung“ bzw. „Immobilienfinanzierung“ hervorgetan, deren Gesamtnote (auf Basis der fünf Einzelkategorien) besser als eine 2,0 war.

Diese Anbieter bzw. deren Ergebnisse werden in den folgenden Regionen veröffentlicht. Dabei ist der Sitz des jeweiligen Kreditinstituts relevant bzw. der Ort, an dem das Beratungsgespräch geführt wurde.

- Baden-Württemberg – 29 Top-Anbieter
- Bayern – 20 Top-Anbieter
- Mitte (Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland) – 23 Top-Anbieter
- Niedersachsen – 7 Top-Anbieter
- Nord (Schleswig-Holstein, Hamburg und Bremen) – 8 Top-Anbieter
- Nordrhein-Westfalen – 24 Top-Anbieter
- Ost (neue Bundesländer inkl. Berlin) – 11 Top-Anbieter

Die jeweiligen Institute in den einzelnen o.g. Regionen finden Sie in der folgenden Präsentation. Die Sortierung erfolgt nach der Endnote bzw. bei gleicher Note ist die Sortierung zufällig, da es sich bei dem Prädikat „SEHR GUT in der Baufinanzierung 2025“ – in der Darstellung je Region – nicht um ein „klassisches Ranking“ handelt. Deshalb sind die Top-Anbieter je Bundesland bzw. Region mit einer fortlaufenden Nummerierung dargestellt.

Für alle getesteten Institute gilt, dass sie ab sofort einen individuellen 9-seitigen Ergebnisbericht kostenfrei bei uns anfordern können. Wir freuen uns auf Ihre [Kontaktaufnahme!](#)

Weitere Quellen:

www.gepruefte-beratungsqualitaet.de

www.gesellschaft-fuer-qualitaetspruefung.de

<https://gesellschaft-fuer-qualitaetspruefung.de/bankentest-baufinanzierung/>

Ansprechpartner / Pressekontakt

Gesellschaft für Qualitätsprüfung mbH

Pressestelle

Pilsenseestraße 29

82211 Herrsching am Ammersee

Telefon 08152 39 616 97

E-Mail: info@gesellschaft-fuer-qualitaetspruefung.de