

Einheitlicher Vertriebsprozess für VR-Banken

Genopace auf der Zielgeraden eines erfolgreichen Jahres

Mit fast 235 Millionen Euro Transaktionsvolumen im 3. Quartal 2010 erzielte Genopace erneut ein Rekordergebnis und übertraf damit sogar das bis dahin stärkste Quartal 2/2010 deutlich.

Um die aktuell rasante Entwicklung zu verdeutlichen, muss man sie nur in Relation zu vergangenen Quartalen setzen: Allein im September umfasste das Transaktionsvolumen rund 100 Millionen Euro. Zählt man die Transaktionsvolumina des 2. und 3. Quartals des Gründungsjahres 2008 zusammen, so kommt man auf rund 107 Millionen Euro.

An diesem Beispiel wird deutlich, wie erfolgreich sich diese Plattformlösung für den genossenschaftlichen FinanzVerbund entwickelt hat und wie jede angeschlossene VR-Bank durch die Optimierung ihrer Vertriebsprozesse und die Gewinnung neuer Kunden von dieser Entwicklung profitiert.

„Dieses hervorragende Ergebnis unserer Partnerbanken verdanken wir neben der Gewinnung neuer Partner, insbesondere auch der intensiveren Geschäftsbeziehung zu bestehenden Partnern“, erläutert Jens Fehlhauer, Geschäfts-



Jens Fehlhauer, Geschäftsführer von Genopace.

führer von Genopace die Entwicklung. Die optimale Verzahnung verschiedener Vertriebskanäle durch Genopace ermöglicht den VR-Banken – unabhängig vom Ursprung der Kundenanfrage

– einen einheitlichen Vertriebsprozess. „Weit über 90 Prozent des vermittelten Volumens verbleiben hierbei im genossenschaftlichen FinanzVerbund“, ergänzt Fehlhauer mit Freude. Es ist davon auszugehen, dass noch in diesem Jahr die Marke von einer Milliarde Euro kumuliertes Transaktionsvolumen auf Genopace erreicht wird.

Die Genopace GmbH mit Sitz in Berlin ist im April 2008 gegründet worden und ist eine gemeinsame Initiative von Volksbanken und deren Technologiepartner Hypoport AG sowie deren Produktpartner aus den Bereichen Immobilienfinanzierung und Versicherung.

Mit der webbasierten Plattform bietet Genopace jeder Volksbank und Raiffeisenbank die Möglichkeit, die Effizienz im Vertrieb von privaten Immobilienfinanzierungen zu steigern.

Verschiedene Optionen zur Neukundengewinnung stärken zudem das Geschäftsfeld der privaten Immobilienfinanzierung und führen zu überdurchschnittlichem Wachstum.

www.genopace.de