

Volksbank Dortmund-Nordwest eG im Plattformgeschäft

WechselGott:

Genossenschaftlicher Mehrwert und derzeitiges Alleinstellungsmerkmal

Die Volksbank Dortmund-Nordwest eG hat das Plattformgeschäft bereits im Jahr 2013 in ihr strategisches Portfolio aufgenommen. Seitdem arbeitet die Bank mit der Interhyp als Plattform für das Baufinanzierungsgeschäft zusammen. 2020 baute die Bank ihr Portfolio aus und beteiligte sich am digitalen Vertragsmanager WechselGott. So kann die Bank ihren Kunden einen genossenschaftlichen Mehrwert im Bereich von Energieverträgen und im niedrigschwelligen Versicherungsgeschäft anbieten.

In der Volksbank Dortmund-Nordwest eG wurde bereits im Jahr 2013 beschlossen, das Plattformgeschäft für die strategische Entwicklung zu nutzen. Grundsätzlich definiert die Bank drei Optionen:

- eine bestehende Plattform nutzen,
- sich an einer Plattform beteiligen oder
- selbst eine Plattform aufsetzen.

Nutzung bestehender Plattformen

Die Bank wählte als Einstieg die Nutzung einer bestehenden Plattform. Die Zusammenarbeit mit Plattformen, die unseren Kunden und Mitgliedern wertvolle Mehrwerte bieten begann bereits im Jahr 2013. Die ersten positiven Erfahrungen konnten mit der Baufinanzierungsplattform Interhyp und nachfolgend auch Prohyp gesammelt werden. Bald kamen unter anderem die aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe stammenden Plattformen Bauфинex und GenoPace im Immobiliengeschäft sowie Compeon für die Finanzierungen im Mittelstand hinzu.

Einstieg bei der WechselGott GmbH

Die Beteiligung an einer Plattform und die Zusammenarbeit mit einem FinTech ergaben sich für die Bank im Jahr 2020. Die WechselGott GmbH suchte im Rahmen einer Kapitalerhöhung weitere Investoren. Da das Konzept überzeugte, beteiligte »

TEXT: OLIVER NOWS
BILD: VOLKSBANK DORTMUND-NORDWEST EG

Volksbank Dortmund-Nordwest eG Die persönliche Finanzpartner vor Ort

Suche Kontakt Login

Privatkunden Private Banking Firmenkunden Immobilien Ihre Volksbank Filialen Banking & Service

Mitgliedschaft So beraten wir Girokonto und Karten Wertpapiere easyCredit VR-BankCard PLUS / Mein Plus Gewinnsparen Versicherungen VR-Goldsparplan® WechselGott

W WechselGott

> Privatkunden > WechselGott

WechselGott

DER EINZIG WAHRE VERTRAGSMANAGER

Nie wieder zu viel bezahlen
WechselGott findet jedes Jahr den günstigsten Energievertrag, kündigt überflüssige Verträge und hilft dir deine Finanzen mit minimalem Aufwand zu managen.

Vollautomatischer Wechsel Deines Strom- und Gas Tarifs

Wir wechseln für Dich jährlich ganz automatisch Deinen Energieanbieter und sparen Dir dadurch bares Geld. Wir finden aus tausenden Optionen den optimalen Tarif für Dich.

Verwalte alle Deine Konten und Verträge in einer App

Aufgrund Deiner Buchungen erkennt WechselGott automatisch Deine Verträge und erstellt Deinen persönlichen Vertragsordner. Kündige nicht benötigte Verträge direkt in der App – ohne großen Aufwand.

Hole das beste aus Deinen Finanzen heraus

Mit unserem unabhängigen Tarifvergleich sparst Du nicht nur bares Geld sondern auch Zeit. Nutze den WechselGottesdienst und spare Jahr für Jahr – ohne einen Finger zu rühren.

sich die Bank mit einem zehnprozentigen Anteil an dem Unternehmen.

WechselGott: digitaler Vertragsmanager

Mit WechselGott können wir unseren Mitgliedern und Kunden einen echten Mehrwert bieten: Der digitale Vertragsmanager gibt ihnen

- im ersten Schritt Überblick über alle ihre Verträge, Versicherungen und Zahlungen und
- durchforstet im zweiten Schritt den Tarifdschungel nach besseren Angeboten.

Technisch bietet WechselGott, nach Zustimmung durch den Kunden, ein Konto-screening über die seit einiger Zeit für Drittanbieter geöffnete PSD2-Schnittstelle an. Bedienbar über eine App oder Desktop-Version werden alle Verträge des Kunden erkannt, erfasst und übersichtlich in einem Dashboard dargestellt. Möchte der Kunde den Zugriff über die PSD2-Schnittstelle nicht freigeben, kann er seine Verträge auch händisch hinzufügen.

Der Kunde erhält einen Überblick über alle seine Verträge – und kann sie von WechselGott vollautomatisch und regelmäßig auf Optimierungspotenzial prüfen lassen. Dies gilt für Energieverträge in den Bereichen Gas und Strom sowie für sogenannte niedrigschwellige Versicherungsverträge wie Haftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude- und Kfz-Versicherungen.

Sollte sich ein günstigerer Anbieter finden, wird WechselGott dem Kunden mithilfe eines konkreten Angebotes den Vorschlag unterbreiten den betreffenden Vertrag zu kündigen und den neuen günstigeren Vertrag abzuschließen.

Dieses Procedere erfolgt regelmäßig jährlich und vollautomatisch. Weitere Geschäftsfelder, wie der Wechsel von Telefon- und Internetverträgen, sind bereits geplant und folgen in naher Zukunft.

Förderung der Mitglieder, Mehrwert und Alleinstellungsmerkmal

Das Kostenmodell ist transparent und erfüllt den genossenschaftlichen Gedanken der Förderung der Mitglieder: WechselGott erhält keine unmittelbaren Provisionen der Energieanbieter oder Versicherungen. Dies unterscheidet das Unternehmen von den einschlägig bekannten Vergleichsportalen.

WechselGott verdient nur Geld, wenn der Kunde spart! Der Kunde behält 80 Prozent seiner Ersparnis, 20 Prozent der Ersparnis erhält WechselGott für seine Dienstleistung. Davon reicht WechselGott die Hälfte der Erträge als Provisionszahlung an die Bank weiter.

Somit ist klar, dass WechselGott genau wie der Kunde daran interessiert ist, möglichst viel zu sparen und damit sowohl für den Kunden als auch für das Unternehmen die bestmöglichen Vorteile herauszuholen.

„Mit WechselGott verfügen wir derzeit über ein Alleinstellungsmerkmal, da der Vertrieb nur über die Genossenschaftliche FinanzGruppe erfolgt. Dies haben die Gesellschafter so beschlossen. Damit entsteht für die Genossenschaftliche FinanzGruppe ein echter Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Bankengruppen.“

Der digitale Vertragsmanager bietet den Genossenschaftsbanken ein lohnendes neues Geschäftsfeld mit einem attraktiven Mehrwert für Mitglieder und Kunden sowie einer willkommenen Stärkung des eigenen Provisionsergebnisses.

Plattformgeschäft als Antwort auf Digitalisierung des Bankgeschäfts

Mit dem Plattformgeschäft geben wir unsere strategische Antwort auf die aktuellen Herausforderungen: Disruption und radikale Digitalisierung des klassischen Bankgeschäfts. Und außerdem stärken wir dabei unser genossenschaftliches Profil, denn die Kooperation mit FinTechs wie WechselGott bietet Mitgliedern und Kunden attraktive banknahe Dienstleistungen, die einen echten Mehrwert für alle Beteiligten bieten.

Oliver Nowes

Bereichsleiter Privatkunden und Digitale Entwicklung
Volksbank Dortmund-Nordwest eG
oliver.nowes@vbdonw.de

Corona-Pandemie beschleunigt die Digitalisierung der Banken

COVID-19 hat das Nutzungsverhalten der europäischen Bankkunden nachhaltig verändert. Dieses Ergebnis zeigt die Mastercard-Studie „Evolution of Banking“, die aktuelle Trends im digitalen Bankwesen in zwölf europäischen Ländern untersuchte. 28 Prozent der befragten Deutschen gaben an, Finanztransaktionen häufiger online oder via App abzuwickeln. Die Loyalität gegenüber

Hausbanken sinkt weiter: Jeder zweite Deutsche (51 Prozent) zieht einen Wechsel zu einer Digitalbank in Erwägung, jeder zehnte Deutsche ist bereits Kunde einer Digitalbank (Europa: 6 Prozent). Mehr als drei Viertel der Deutschen erwarten in Zukunft eine noch stärkere Nachfrage nach mobilen Banking-Lösungen. Durch die zunehmende Anwendung ändern sich auch die Ansprüche

der Bankkunden an die digitalen Angebote: Die Deutschen sehen Zeiterparnis und einfache Handhabung als die größten Vorteile an. Jeder dritte Befragte legt Wert auf die Lifestyle-Eigenschaften eines digitalen Angebots und eine hohe Verfügbarkeit. Wichtiges Kriterium für die Nutzung eines digitalen Bankangebots bleibt für die Deutschen mit 46 Prozent die Sicherheit. Dieser Wert sank allerdings um 15 Prozentpunkte, im Vorjahr waren es noch 61 Prozent.

TEXT: RED.