

Success Story Valiant

Dank neuem Tool zu kostenorientierten Hypothekenpreisen

Die couniq consulting GmbH hat für die Valiant Bank AG einen Hypothekenrechner konzipiert und umgesetzt. Dieser liefert der Bank eine Gesamtsicht über die Kosten einer Hypothek und damit eine kostenorientierte Basis für den Kundenzins.

Unter dem Dach der Valiant sind 30 Banken vereint. Die Valiant Holding AG entstand 1997 aus dem Zusammenschluss der Spar + Leihkasse Bern, der Gewerbekasse Bern und der BB Bank Belp. Die Valiant Bank AG hat ihren Sitz in Bern, ist lokal stark verwurzelt und legt grossen Wert auf eine persönliche Kundenbetreuung.

Hypotheken als wichtigstes Geschäftsfeld

Valiant erzielt mit dem Zinsdifferenzgeschäft rund 80 Prozent ihrer Erträge – Hypotheken gehören zu ihrem Kerngeschäft. Da der Hypothekarmarkt sehr kompetitiv und der Preis das entscheidende Kriterium ist, musste der Kundenberater bei der Festsetzung des Hypothekarzinses in der Vergangenheit oft Spezialbedingungen anwenden. Dabei fehlte ihm eine Übersicht über die effektiv anfallenden Gesamtkosten der Hypothek. „Aus diesem <Wettbewerb gegen unten> wollte Valiant aussteigen und statt einem markt-, einen kostenorientierten Blick auf die Hypotheken werfen“, erklärt Conrad von Mandach, Projektleiter bei couniq.

Systematische Herangehensweise

Als erstes hat Valiant analysiert, aus welchen Komponenten sich der Hypothekenpreis zusammensetzt. Darauf folgten gemeinsame Workshops mit Valiant und couniq zum Hypotheken Pricing. „Bevor wir das Konzept präsentieren konnten, haben wir im Rahmen der Business Analyse verschiedene Lösungsalternativen erarbeitet und nach ihrer Machbarkeit bewertet“, schildert der Projektleiter von couniq das weitere Vorgehen. Danach wurde die Software-Architektur bestimmt und die Lösung realisiert.

Komplexer Algorithmus für den „Hypo Pricer“

couniq hat der Valiant den Weg zum Algorithmus für den Hypothekenrechner aufgezeigt; das heisst, wie man aus den Eingabeparametern, welche die Valiant bereits definiert hatte, den treffenden Wert pro Preiskomponente und schliesslich den korrekten Gesamtwert eruiert. „Wir haben die Parameter so strukturiert, dass der Hypothekenpreis automatisch errechnet werden kann und daraus ein neues Tool, den sogenannten <Hypo Pricer>, entwickelt. Die Herausforderung dabei war, die einzelnen Bestandteile des Hypothekenpreises zu analysieren und daraus einen Algorithmus zu definieren“, erläutert Conrad von Mandach.

 VALIANT

Success Story Valiant

Messbarer Kundennutzen

„Dank des Hypothekenrechners kann Valiant den Abschluss unrentabler Hypotheken vermeiden, was sich positiv auf ihre Zinsmarge auswirkt“, erklärt Conrad von Mandach den Hauptnutzen des neuen Tools. Zudem be-

inhaltet er eine Anreizkomponente für Kundenberater, gut zu verhandeln und nicht unter dem Minimalpreis abzuschliessen. Sein Fazit: „Ein rundum erfolgreiches Projekt - nicht zuletzt dank der hervorragenden Zusammenarbeit mit Valiant.“

„Der neue Hypothekenrechner war für Valiant ein wichtiges Projekt. Die Lösung ist von der Geschäftsleitung und den Kundenberatern sehr positiv aufgenommen worden, was mich als Projektleiter natürlich freut. Wir sind sehr zufrieden. Speziell erwähnenswert ist die kompetente und flexible Umsetzung durch couniq.“

Stefan Kobel

Leiter Produktmanagement Zahlen/Sparen/Finanzieren, Valiant Bank

 VALIANT