

Ansatzpunkte für Sparda-Bank Mitarbeiter (BMA) zur Kundenansprache zum Thema Immobilien

Ansatzpunkte/Signale in der Filiale	Bezug zum Thema Immobilien/mögliches Kundeninteresse	Konkrete Umsetzung / Kundenansprache
Eröffnung eines Girokontos (Neukunde) mit / oder Kontowechselservice	<ul style="list-style-type: none"> - Wohnortwechsel des Kunden - u. U. räumliche Übergangslösung - Hohe Mietbelastung - Hohe Nebenkosten usw. 	Fragen des BA: -> Sind Sie mit Ihrer Wohnsituation zufrieden? -> Besteht Interesse an Wohneigentum?
Auflösung eines Girokontos	<ul style="list-style-type: none"> - Wohnortwechsel/ Umzug - Verkauf der bisherigen Wohnung/Haus 	Fragen des BA: -> Lösen Sie Ihre bisherige Wohnung auf? -> Wollen Sie Ihre jetzige Wohnimmobilie verkaufen?
Namensänderung / Heirat / Geburt eines Kindes	<ul style="list-style-type: none"> - Veränderung der bisherigen Lebenssituation führt zu veränderten Ansprüchen an die Wohnung/Haus. - Suche nach größerem Wohnraum/ mehr Zimmern - Bei Haushaltszusammenlegung: Verkauf der/s bisherigen Wohnung/Hauses. 	Fragen des BMA: -> Entspricht Ihre jetzige Wohnung der geänderten Situation? -> Benötigen Sie eine größere Wohnung/Haus? -> Soll Ihre bisherige Wohnung/Haus verkauft werden?
Beratung zum Thema Baufinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> - Kunde hat konkreten Finanzierungswunsch - Kunde möchte wissen, welche Immobilie er sich leisten kann - Kunde kann sich die gewünschte Immobilie nicht leisten, oder das Wunschobjekt nicht erwerben 	Fragen des BMA: -> Dürfen wir Ihnen unseren Immobilienservice vorstellen? -> Vielleicht hat die Sparda Immobilien GmbH ein passendes Objekt für Sie?

Ansatzpunkte/Signale in der Filiale	Bezug zum Thema Immobilien/mögliches Kundeninteresse	Konkrete Umsetzung / Kundenansprache
Beratung zum Thema Geldanlage/Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none"> - Kunde hat konkreten Anlagebedarf - Kunde hat konkreten Vorsorgebedarf 	<p>Fragen de BMA:</p> <p>-> Haben Sie schon einmal über das Thema Immobilien zur Vermögensbildung nachgedacht? (Hinweis: Günstige Kreditzinsen, hohe Mieten in HH, sehr gute Rendite Chancen, Sicherheit und Inflöationsschutz)</p>
Todesfall / Nachlass	<ul style="list-style-type: none"> - Kunde erbt ein Immobilie - Die geerbte Imobilie muss oder soll verkauft werden. 	<p>Fragen des BMA:</p> <p>-> Haben Sie Interesse an einer Bewertung Ihrer Immobilie?</p> <p>-> Was haben Sie mit der Immobilie wor?</p> <p>-> Dürfen wir Sie beim Verkauf unterstützen?</p>
Notleidende Kredite Kundenberatung aufgrund finanzieller Engpässe	<ul style="list-style-type: none"> - Schlechte Finanzielle Lage - Kunde kann sich die eigen genutzte Immobilie nicht mehr leisten 	<p>Fragen des BMA:</p> <p>-> Kann durch einen Verkauf die Situation verbessert werden? Dürfen wir Sie bei der Bewertung/Verkauf unterstützen?</p>