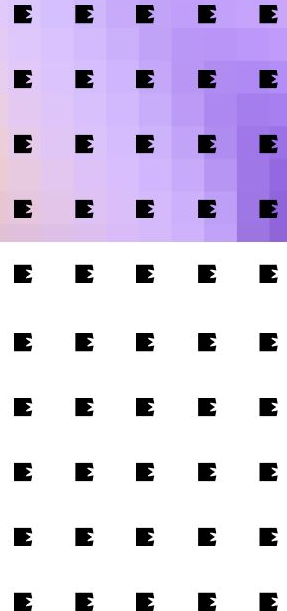


Finanzieren mit Leichtigkeit

Prolongation im Selfservice

4. Heidelberger Erfolgsimpulse für Entscheiderinnen





Vision

**Wir schaffen die fortschrittlichste
Technologie für die beste Finanzierung
des 21. Jahrhunderts.**

Wir kennen Herausforderungen der Produkthanbieter im Bestandsgeschäft.

Produkthanbieter erfolgreicher machen

55%

durchschnittliche Prolongationsquote der Bankvertriebe lässt hohen Anteil des Potenzials im eigenen Bestand ungenutzt.*

36

Monate vor Ende der Zinsbindung schuldet ein wesentlicher Teil der Verbraucher:innen bereits zu anderen Produkthanbietern um.**

25%

mehr als 25% ihrer Arbeitszeit verbringen mehr als 70% unserer User:innen mit Anschlussfinanzierungen***

Wir liefern Antworten auf eure Fragen: "Wie können wir..."

- frühzeitig zur Prolongation mit unseren Bestandskund:innen in Kontakt treten?"
- Die Kapazität unserer Berater:innen schonen, ohne dabei auf die Bearbeitung des Bestandsgeschäfts zu verzichten?"
- den engen Margen und dem damit verbundenen Kostendruck begegnen?"
- Stärke und Sichtbarkeit der eigenen Marke erhalten und ausbauen?"
- die Kundenschnittstelle positiv mit eigener Marke besetzen und uns differenzieren?"
- diese Herausforderungen schnellstmöglich umsetzen?"
- die Kosten der Umsetzung dabei so gering wie möglich halten?"

Die Digitalisierung verändert Verhalten und Erwartungen der Verbraucher:innen.

Von Verbraucher:innen aus denken

56%

haben eine hohe Beratungsaffinität und Erwartungen an eine vertrauenswürdige Begleitung im Prozess*

58%

informieren sich überwiegend selbstständig und bewegen sich online zum Wissensaufbau*

49%

würden schon heute eine Finanzierung nur auf Basis der nötigsten Informationen und minimaler Beratung abschließen**
(2020 waren es noch etwa 20%*)

Außerdem

- erledigen Verbraucher:innen Bankgeschäfte grundsätzlich eher online.
- steigt die Bedeutung des Smartphones für Bankgeschäfte stetig.
- verändert die Verlagerung der Geschäftsbeziehung ins Internet die Erwartungen an Verfügbarkeit, Transparenz, Einfachheit und Geschwindigkeit.
- werden diese Effekte durch bereits heute sofort verfügbare Services im Leben der Verbraucher:innen verstärkt (Amazon, Lieferando, Gorillas, FreeNow).
- werden finanzielle Themen im Zuge der Digitalisierung zu nebensächlichen Wunscherfüllern.

Europace

Quelle: *Europace - Onlinebefragung Verbrauchersegmentierung (2020), n=474 (potentielle) Baufr-Kund:innen **Europace - Onlinebefragung Verbrauchersegmentierung (2021), n=542 (potentielle) Baufr-Kund:innen

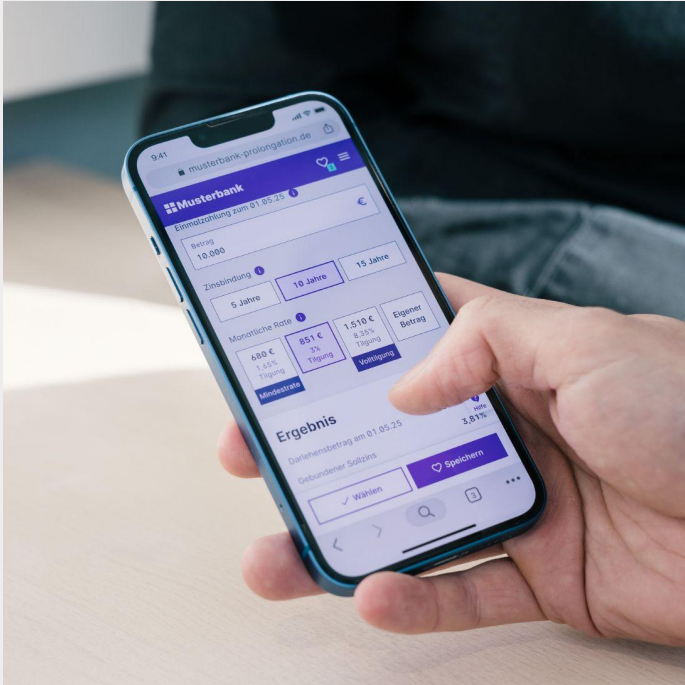
Fallabschließende Prolongation im Selfservice

Ziel:

- Steigerung von Erträgen im Prolongationsgeschäft durch höhere Konvertierung und geringere Prozesskosten
- Mehrwerte für Banken und Verbraucher:innen



Mehrwerte der Prolongation im Selfservice



Europace hilft dir **frühzeitig** und **kanalübergreifend** passende Anschlussfinanzierungen direkt von **Verbraucher:innen abschließen zu lassen**.

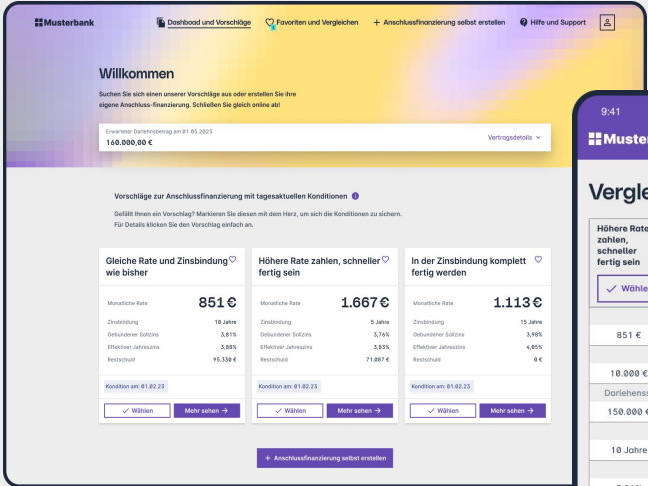
Unsere Technologie generiert dir **Produktabschlüsse** und **Upselling-Anlässe** und spart dir außerdem **wertvolle Beratungszeit**, indem sie **frühzeitig auf individuelle Präferenzen** passenden und abschließende Finanzierungen findet und diese durch Verbraucher:innen im **Selfservice zum Fallabschluss** bringt, anstatt Kund:innen manuell zu beraten oder sie gar zu verlieren.

Zusammenspiel aus Technologie und Frontend



- Verbraucher:innen erhalten eine Finanzierung, die sie abschließen können und wollen – mit KI zur besten Finanzierung
- Einfacher und schneller Einstieg für Produkthanbieter durch Bereitstellung des whitelabelfähigen Frontends
- Kontinuierliche Weiterentwicklung
- Entwicklung anhand der Bedürfnisse der Nutzer:innen und der Erfahrungen der Partner

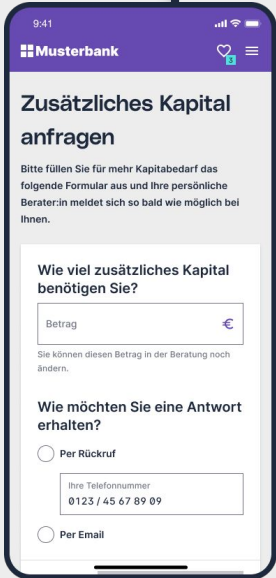
Key Features Prolongation im Selfservice



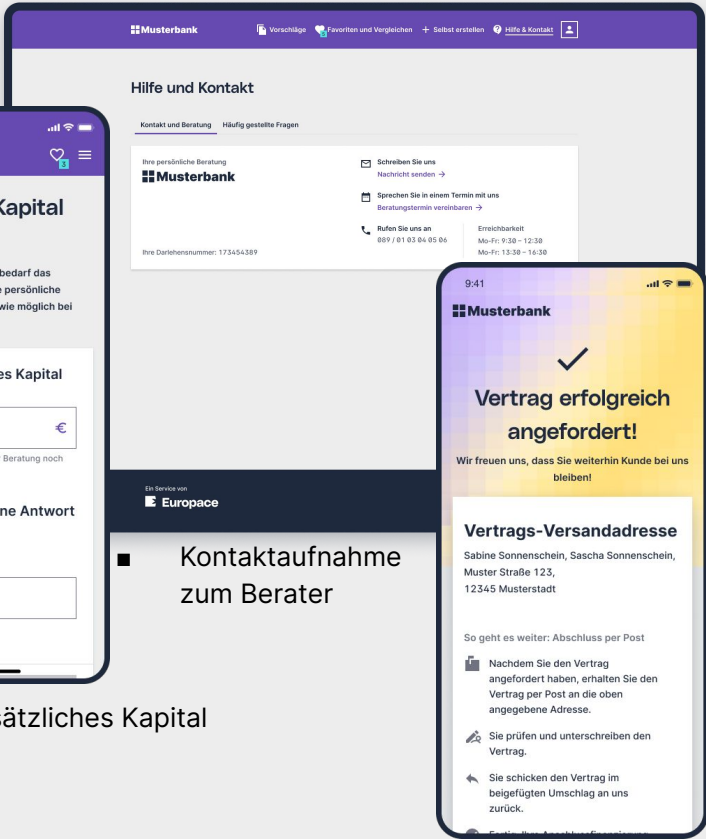
■ Initiale Vorschläge der KI & selbst erstellen



■ Vergleichen von Vorschlägen



■ Abfrage zusätzliches Kapital



■ Abschluss unabhängig von Ort und Zeit

In 6 Minuten zum Abschluss...

Status Quo:

- Go Live mit unseren Pilotpartnern am **15. März 2023**
- Erster Abschluss: Sonntagabend, 23 Uhr in 6 Minuten
- Ressourcenschonendes Onboarding innerhalb von 6 Wochen
- Erfahrungsbericht der ersten Monate

The screenshot displays the 'Musterbank' self-service interface. At the top, the bank's logo and a 'Verschlüsselte Verbindung' (encrypted connection) icon are visible. The main heading reads 'Vertrag erfolgreich angefordert.' (Contract successfully requested) with a checkmark icon and a sub-message: 'Wir freuen uns, dass Sie weiterhin Kunde bei uns bleiben!' (We are happy that you remain a customer with us!).

The interface is divided into two columns:

- Left Column:**
 - Vertrags-Versandadresse:** Sabine Sonnenschein, Sascha Sonnenschein, Muster Straße 123, 12345 Musterstadt.
 - So geht es weiter:** Abschluss per Post.
 - Step 1:** Nachdem Sie den Vertrag angefordert haben, erhalten Sie den Vertrag per Post an die oben angegebene Adresse.
 - Step 2:** Sie prüfen und unterschreiben den Vertrag.
 - Step 3:** Sie schicken den Vertrag im beiliegenden Umschlag an uns zurück.
 - Step 4:** Fertig, Ihre Anschlussfinanzierung ist abgeschlossen!
- Right Column:**
 - Ihre Auswahl:** Gleiche Rate und Zinsbindung wie bisher.
 - Darlehensbetrag:** 150.000 €
 - Einmalzahlung:** 10.000,00 €
 - Monatliche Rate:** 851 €
 - Zinsbindung:** 10 Jahre
 - Grundener Sollzins:** 3,81%
 - Effektiver Jahreszins:** 3,88%
 - Restschuld:** 95.330 €

At the bottom, there is a note: 'Sie haben eine Bestätigungsmail erhalten und können sich nun ausloggen.' (You have received a confirmation email and can now log out.) with a 'Ausloggen' button. Below this, contact information is provided: 'Bei Fragen schreiben Sie bitte an: musterbank@prolongation.de' and 'Bitte geben Sie im Betreff Ihre Vorgangsnummer an: 800.640'.

The footer includes 'Ein Service von Europace' with the logo, and links for 'Impressum', 'Datenschutz', and 'AGB'.

Finanzieren mit Leichtigkeit

Legen wir los.

Europace



Cara Rehmann

Lead & Product Manager
Bankeigenvertrieb
cara.rehmann@europace.de