

Presseinformation

München, 18. April 2017

HVB baut digitales Angebot für Privatkunden weiter aus:

- **Girokonto:** Neue Service-Partnerschaft mit „MoneyMap“ schafft für Privatkunden mit Girokonto Einsparmöglichkeiten bei laufenden Vertragskosten wie Strom und Gas
- **Baufinanzierung:** Neues digitales Angebot vereint Immobiliensuche, Finanzierung, Marktanalyse und Verkauf

Privatkunden der HypoVereinsbank profitieren ab sofort von weiteren innovativen digitalen Services. Eine neue Service-Partnerschaft mit dem Berliner Unternehmen „MoneyMap“ ermöglicht es Kunden bei ihren Haushaltskosten zu sparen – dank einer Analyse der laufenden Verträge auf dem Konto und einem automatischen Wechselservice, zum Beispiel bei Strom- und Gasverträgen. Außerdem baut die Bank das Angebot für Kunden und Interessenten in der Baufinanzierung weiter aus. Das neue digitale Angebot „HVB Home“ deckt alle Phasen zum Thema private Immobilie mit einem einzigen Portal ab: die Immobiliensuche nach dem Wunschobjekt aus dem großen Angebot von „ImmobilienScout24“ und „PlanetHome“, die Angebotserstellung und Beratung zur Finanzierung und ein späterer Verkauf.

Peter Buschbeck, Privatkundenvorstand der HypoVereinsbank: „Wir decken den Bedarf unserer Kunden im digitalen Zeitalter auch mit Services ab, die über die klassischen Bankthemen hinausgehen. Damit erweitern wir das Leistungsspektrum unserer Girokonten. Dank der Partnerschaft mit MoneyMap profitieren unsere Kunden erstmals in Deutschland von einem automatischen Vertragshelfer für ihre Haushaltskosten und erhalten auf Wunsch Sparvorschläge mit Vertrags-Wechselservice. Zudem bauen wir das Angebot in der

Baufinanzierung aus und bieten den Kunden ab sofort alle Schritte auf dem Weg zur privaten Immobilie in einem einzigen Online-Portal. Dies schließt vor allem die Immobiliensuche mit dem größten Immobilienportal Deutschlands und Finanzierungsvorschläge der attraktivsten Anbieter ein. Unsere Kunden können dabei auch direkt auf unsere Expertise in den Wohnimmobilien-Marktberichten zugreifen und die seit mehreren Jahren etablierte Beratung per Video mit Baufinanzierungsspezialisten nutzen.“

Ein intelligenter Service für das Girokonto

bietet Sparpotenzial bei Haushaltskosten

Ab sofort können HVB-Kunden in allen Girokonto-Modellen auf Wunsch vom Servicepartner „MoneyMap“ laufende Verträge identifizieren lassen und bequem zu günstigeren Anbietern wechseln. Nach Anmeldung und Verknüpfung mit dem Online Banking des Kunden erstellt der „MoneyMap“-Algorithmus anhand der Lastschriften des Nutzers eine Übersicht über Verträge und laufende Kosten. Dies erfolgt mittels eines sicheren Lesezugriffs auf das Konto, der jedoch optional ist. Es werden Tarife verglichen und Sparpotenziale aufgezeigt. Auf Wunsch der Kunden übernimmt „MoneyMap“ den kompletten Anbieterwechsel von der Kündigung beim alten Anbieter bis zum nahtlosen Übergang in die neue Versorgung. Zunächst für Energieanbieter, wird in naher Zukunft der Vertragswechsellservice auf mehr Branchen erweitert, zum Beispiel Mobilfunk und Internet. „MoneyMap“ fokussiert sein Angebot auf ausschließlich seriöse Anbieter, die von Experten nach strengsten Qualitätsstandards ausgewählt wurden und Qualitätskriterien in vier Kategorien erfüllen: Sie müssen verbraucherfreundliche Vertragsbedingungen und eine herausragende Servicequalität bieten, zudem vertrauenswürdig agieren und finanziell stabil sein.

„HVB Home“ bietet komplettes Angebot zur privaten Immobilie

Mit dem neuen Kundenportal „HVB Home“ bietet die Bank ihren Kunden und Interessenten ab sofort einen noch umfassenderen Service rund um die private Immobilie entlang des gesamten Lebenszyklus: Suchen, Finanzieren, Besitzen, Verkaufen. Dabei können die Nutzer aus über 200.000 Immobilienangeboten der Partner „ImmobilienScout24“ und „PlanetHome“ auswählen. Rechentools unterstützen bei der Frage, welche Immobilie sich die Kunden leisten können. Im nächsten Schritt können direkt online und papierlos die Kreditanfrage sowie die dazugehörigen Dokumente digital übermittelt und Gespräche mit Baufinanzierungsexperten per Telefon, Video oder Chat geführt werden. Nach Eingang der Finanzierungsanfrage meldet sich die Bank innerhalb von 30 Minuten zurück. Mit dem Kunden wird dann die Wunschfinanzierung besprochen, um ein passendes Angebot der HypoVereinsbank oder einer der rund 200 möglichen Finanzierungspartner individuell zu finden. Die Nutzer können den Bearbeitungsstatus jederzeit mit einem Finanzierungsstatustool verfolgen. Das Angebot wird ergänzt um ein umfangreiches Informationsangebot mit den HVB Wohnimmobilienmarkt-Berichten zu Kauf- und Mietpreisen sowie Trends und Perspektiven aus den wichtigsten deutschen Marktregionen. Auch der Verkauf von Immobilien ist über den Partner „PlanetHome“ mit dem neuen Portal möglich.

Weitere Informationen

www.hvb.de/moneymap und www.hvb.de/home

Pressefotos finden Sie in unserer HVB PressLounge

www.hvb.de/presse

Pressekontakt HypoVereinsbank

Ralf Horak, Tel.: +49 89 378-26714

ralf.horak@unicredit.de

Pressekontakt „MoneyMap“

Nora Voss, Tel.: +49 30 9599 8626 8

nora.voss@moneymap.de