

Im Rahmen der Kreditberatung wird der Finanzbedarf des Kunden ermittelt. Dazu gehört der weitere Bedarf an Finanzmitteln, der im Rahmen des Up-Selling ermittelt wird, sowie das verliehene Geld und der Verwendungszweck.

Weitere Produkte der Bank oder ihrer Kooperationspartner werden im Rahmen des Cross-Selling angeboten.

Up-Selling

Ziel des Up-Selling ist die Bestimmung des weiteren Finanzbedarfs des Kunden unter Berücksichtigung anderer Aspekte wie den Folgekosten von Anschaffungen, Ausgleich von Girokonten oder weiterer Bedarf an Geld, das nicht im Zusammenhang mit dem angegebenen Verwendungszweck steht.

Kreditwunsch	
Maximalkreditvolumen	56.000,00 € ?
- bestehende Kredite bei uns	10.000,00 € ?
- Fremdverbindlichkeiten (lt. Schufa)	11.000,00 € ?
Maximalkreditbetrag (incl. Ablösungen)	35.000,00 € ?
Kreditwunsch*	6.000,00 € ?
+ Folgekosten der Anschaffung	€ ?
+ Liquidität schaffen	€ ?
+ Girokonto ausgleichen	€ ?
+ Aufrunden um	€ ?
Gesamtkreditwunsch	6.000,00 € ?
+ Eigenablösung	0,00 € ?
+ Fremdblösung	0,00 € ?
+ weitere Kreditablösungen	0,00 € ?
+ Versicherungsbeitrag	224,66 € ?
Nettokreditbetrag	6.250,00 € ?
weiterhin verfügbar	28.750,00 € ?

Bitte prüfen Sie die Möglichkeit der Absicherung des Kredits!

ok

Im Up-Selling wird auf Basis des Kreditwunsches weiterer Bedarf an Finanzmitteln bestimmt. So können z. B. die Folgekosten von Anschaffungen, die Abwicklung eines Kontokorrents oder die Bereitstellung weiterer Liquidität berücksichtigt werden.

Einerseits gibt FlexFinance somit die Möglichkeit ein optimales Kreditvolumen für den Kunden in seiner Situation zu finden und auch andererseits aus Sicht des Finanzinstituts eine höhere Finanzierungssumme und damit einen höheren Ertrag zu erreichen.

Natürlich wird hierbei der kundenindividuelle Maximalkreditbetrag inkl. der bereits bestehenden Verschuldung inhouse oder bei Fremdbanken berücksichtigt.

Cross-Selling

Banken bieten neben den normalen Konsumentenkrediten weitere Produkte an. Im Rahmen des Kreditantrags ist FlexFinance in der Lage Cross-Selling-Angebote zu berücksichtigen. Somit kann die Kundenbindung erhöht bzw. der Ertrag für die Bank auch bei anderen Produkten gesteigert werden.

Dabei gibt es Produkte, die im direkten Zusammenhang mit dem Konsumentenkredit stehen, wie zum Beispiel [Versicherungen](#), aber auch Produkte wie Dispositionskredite, Kreditkarten oder andersartige Produkte aus dem Bankportfolio oder dem eines Partners.

FlexFinance kann diese Cross-Selling-Produkte flexibel einbinden und im Beratungs- bzw. Antragsprozess zur Verfügung stellen.