Leistungsbeschreibung fincrm

Version 2.0 · Stand 28.10.2026

fincrm ist das CRM für Baufinanzierungs- und Kreditvermittler. Es bildet den Weg vom ersten Lead bis zur Anschlussfinanzierung in einem System ab und ist an Europace und eHyp angebunden. Zu fincrm gehört Baufi Connect, die Community mit Bankdatenbank und KI-Vorschlag.

Diese Leistungsbeschreibung listet, was in einer fincrm-Lizenz enthalten ist. Es gibt ein Paket: keine Module, keine Funktionsstufen. Jede Lizenz gilt für einen Benutzer und enthält den vollen Funktionsumfang. Einträge mit dem Hinweis „Neu" sind seit der letzten Fassung dazugekommen.

1. Kunden, Partner und Bestand

Kundenakte

Alle Vorhaben eines Kunden in einer Ansicht: Stammdaten, Bonität, berufliche Situation, Immobilien, Aktivitäten und Dokumente. Plattform- und Direktgeschäft liegen in derselben Akte.

Immobilien und Vermögen

Das zu finanzierende Objekt und der vorhandene Immobilienbestand, inklusive Zinsbindung und Restschuld.

Geschäftspartner und Tippgeber

Makler, Vermittler und Tippgeber als Person und als Gesellschaft, mit Kontakten, Aufgaben und zugeordneten E-Mails.

Banken und Ansprechpartner

Bankkontakte und weitere Ansprechpartner an einer Stelle.

Bestandsanalyse

Dashboard mit Filtern nach Quelle, Konvertierung und Ranking. Bestandsimmobilien mit Modernisierungspotenzial. Neue Vorhaben lassen sich direkt aus dem Bestand anlegen.

Prolongationsmanagement

Prolongationssicht und Prolongationsreports für den Bestand. Automatische Aufgaben und Kalendertermine vor Ende der Zinsbindung. Die Anschlussfinanzierung startest du direkt aus dem Bestand.

Duplikate zusammenführen

Doppelte Kontakte zusammenführen, Historie und Verknüpfungen bleiben erhalten.

2. Leads und Vertrieb

Zentraler Lead-Eingang

Leads aus Website, Widgets, Magic Links, Tippgebern, FinDrive, ImmoScout24 und weiteren Leadquellen laufen an einer Stelle zusammen.

Regelbasierte Leadverteilung

Verteilung nach frei konfigurierbaren Regeln, etwa Volumen, PLZ oder Vorhabenart, auf Berater, Teams oder Standorte. Monatliche Lead-Limits je Berater.

Magic Link

Ein Link für Organisation, Berater, Vermittler, Kunden oder Quellen. Kunden geben ihre Daten selbst ein, ohne App und ohne Registrierung.

Leadstrecke und Widgets

Online-Antragsstrecke für die eigene Website, anpassbar in Farben, Icons und Bewertungen. Budget-Widget, Finanzierbarkeits-Widget (Monatsrate und Gesamtkosten inklusive Nebenkosten, z. B. im Exposé) und Ratenkredit-Anfragen.

Einwilligungen

Checkboxen für Datenschutz- und Marketing-Einwilligungen direkt in Leadstrecke und Widgets.

Quellenmanagement

Jede Leadquelle hängt am Lead. Du siehst, welche Quelle Abschlüsse bringt. Die Angebotsquelle lässt sich zusätzlich erfassen.

3. Vorhaben und Beratung

Vorhabendashboard NEU

Alle Daten zur Finanzierung in einer Ansicht: beide Antragsteller nebeneinander, Bonitätsübersicht mit Einnahmen, Ausgaben und Vermögen, Immobilie mit Kartenansicht und Finanzierungsübersicht.

Automatische Berechnungen

Nebenkosten inklusive Grunderwerbsteuer nach Bundesland, Aufteilung von Eigenkapital und Darlehen, Zinsbindung, Restschuld und Renteneintritt. Eine Plausibilitätsprüfung weist auf fehlende oder unstimmige Angaben hin.

Angebotssuche NEU

Finanzierungsangebote direkt aus dem Vorhaben suchen. Je Angebot siehst du Darlehenssumme, Monatsrate, Haushaltsrechnung, Beleihungsauslauf, Machbarkeit, Tilgungsverlauf, Plattform, Provision, Produkthinweise und die benötigten Unterlagen.

Angebotsimport aus Europace NEU

Gemerkte und abgeschlossene Angebote übernehmen. Machbarkeit, Vollständigkeit und Gültigkeit sind je Angebot sichtbar. Offene Angebote werden beim erneuten Import aktualisiert.

Angebotsmanagement

Angebotsübersicht mit Filter und Sortierung. Angebote kopieren, als Empfehlung markieren und Erstkonditionen schon in der Beratungsphase vergleichen.

Angebotsdarstellung im eigenen Branding

Finanzierungskonzepte im Kundenbereich zeigen und vom Kunden digital freigeben lassen.

Plattform- und Direktgeschäft

Angebote über Plattformen einholen und Direktgeschäft mit der Hausbank im selben Vorhaben führen.

Pipeline

Vorhaben vom Lead bis zur Auszahlung in einer anpassbaren Kanban-Ansicht, filterbar nach Berater, Team und Status.

Selbstauskunft

Der Kunde füllt die Selbstauskunft digital aus, die Daten landen im Vorhaben. Download als PDF.

Finanzierungszertifikat

Finanzierungsbestätigung als PDF im eigenen Branding, vorausgefüllt aus dem Vorhaben.

Marktwertbericht

Immobilienbewertung mit PriceHubble direkt aus fincrm.

4. Unterlagen und Dokumente

Unterlagenmanager

Alle Dokumente eines Vorhabens an einer Stelle, mit Status (angefordert, erhalten, geprüft) und Vorschau im Browser.

Eigene Unterlagenkategorien NEU

Dokumentkategorien selbst anlegen, passend zu deinem Prozess.

Checklisten NEU

Unterlagen-Checklisten anlegen, privat oder für die ganze Organisation, und einem Vorhaben zuweisen.

Regelbasierte Checklisten NEU

Regeln legen fest, welche Unterlagen ein Fall automatisch bekommt. Beispiele: Gehaltsnachweise bei Angestellten, BWA und Bilanz bei Selbstständigen, Bauunterlagen bei Neubau. Regeln gibt es privat oder für die ganze Organisation. Pro Vorhaben wählst du eine eigene Liste, einzelne Dokumente oder die regelbasierte Liste.

Dokumentenreminder NEU

Fehlende Unterlagen beim Kunden anfordern und automatisch erinnern lassen. Der Kunde sieht im Kundenbereich, was noch fehlt.

Dokumente erstellen NEU

Fehlende Dokumente direkt in fincrm erstellen und dem Vorhaben zuordnen.

Magic Upload

Ein Link, über den der Kunde seine Checkliste sieht und Unterlagen hochlädt. Die Dateien landen im richtigen Vorhaben.

5. Kundenbereich

Digitaler Kundenbereich

Im eigenen Branding, im Browser und auf dem Smartphone nutzbar, ohne App.

Finanzierungsassistent

Führt den Kunden durch Selbstauskunft, Dokumenten-Upload, Angebotsübersicht und Terminvereinbarung.

Angebote im Kundenbereich

Der Kunde sieht die Finanzierungsangebote zu seinem Vorhaben direkt im Kundenbereich.

Status und Nachrichten

Der Kunde sieht Status und Dokumente jederzeit und schreibt dir direkt. Du legst fest, was er sieht.

6. Baufi Connect NEU

Baufi Connect ist die Community von fincrm, direkt im Vorgang. Kolleginnen und Kollegen teilen dort ihr Wissen zu Banken und Sonderfällen.

Q&A mit Fall-Diskussionen

Einen Fall direkt aus dem Vorgang zur Diskussion stellen. Vertriebsübergreifend, durchsuchbar, in einem geschützten Raum. Kundennamen und Kontaktdaten gehören nicht in die Frage.

Bankdatenbank

Banken mit ihren Kriterien, nach dem eigenen Fall filterbar. Bankkontakte direkt einsehbar.

Community-Prüfung

Kolleginnen und Kollegen bestätigen Kriterien und Konditionen mit „Stimmt noch" oder „Stimmt nicht mehr". Einträge ohne aktuelle Prüfung werden automatisch zur Prüfung gemeldet.

KI-Vorschlag

Die KI prüft mehrere Kriterien gleichzeitig und schlägt passende Banken vor. Grundlage sind die Bankkriterien und das Wissen der Community, mit Quellenangabe. Der Vorschlag ersetzt nicht die Prüfung durch dich.

7. Bankeinreichung und Plattformen

Plattformsynchronisation

Daten zwischen fincrm und Europace, eHyp und PROCHECK24 abgleichen, ohne doppelte Eingabe.

Statusübernahme aus den Plattformen

Statusänderungen auf Europace, eHyp und PROCHECK24 kommen automatisch ins Vorhaben. Du siehst den aktuellen Stand, ohne auf der Plattform nachzusehen.

Europace-Verbindung ohne Passworteingabe

Die Verbindung zu Europace wird ohne direkte Eingabe von Zugangsdaten aktiviert.

Bankeinreichung

Einreichungs-Workflow mit Fristen und Statuswechseln. Die Kommunikation bleibt in der Akte.

8. Organisation, Team und Sicherheit

Aufgaben, Termine und Notizen

Aufgaben mit Fälligkeit, delegierbar ans Team. Wiedervorlagen, auch automatisch bei Statuswechsel.

Aktivitätshistorie

Interaktionen mit Kunden, Vermittlern und Partnern. Anrufe, Aufgaben und Termine haben eigene Felder für Zusammenfassung und Details.

Dashboard

Individuell gestaltbar, mit den Kennzahlen, die du brauchst.

Tägliche Zusammenfassung

Jeden Morgen eine E-Mail mit den wichtigsten To-dos.

Tags und Massenbearbeitung

Eigene Tags, viele Datensätze in einem Schritt ändern.

Teams und Rollen

Teams und Hierarchien abbilden. Rollenbasierte Berechtigungen legen fest, wer was sehen und bearbeiten darf.

Mehrfaktor-Authentifizierung NEU

Zusätzlicher Schutz beim Login.

Produktivitätsreport

Auswertung der Aktivitäten je Berater und Team.

9. Kommunikation und Kalender

E-Mail-Synchronisation

Zwei Postfächer pro Benutzer (z. B. Outlook, Google, IMAP). Die Synchronisation läuft über ein Rechenzentrum in der EU. E-Mails werden automatisch dem Kunden zugeordnet. Du stellst ein, welche Mails das Team sieht.

E-Mails aus fincrm

Mails direkt aus Akten und Übersichten senden, mit eigenen Vorlagen und Signaturen.

Kalendersynchronisation

Outlook, Google und Apple. Termine im CRM anlegen und bearbeiten.

Online-Terminplaner

Mehrere Buchungsseiten für unterschiedliche Anlässe. Der Kunde bucht selbst, der Termin steht in deinem Kalender.

10. Provisionen, Buchhaltung und Reporting

Buchhaltung

Provisionsabrechnung, wiederkehrende Posten und Zahlungsmanagement.

Provisionsverteilung

Provisionen transparent auf Berater, Teamleiter und Zuträger verteilen.

Manuelle Provisionszahlung

Ausgezahlte Provisionen auch ohne Buchhaltungsfunktion verbuchen.

Auszahlungsmanagement

Alle Auszahlungen an einer Stelle.

DTA-Export

Automatischer Export für den Zahlungsverkehr und den Abgleich mit der Buchhaltung.

Berichte und Analysen

Auswertungen zu Umsatz, Abschlüssen, Quellen und Team.

11. Integrationen, API und Automatisierung

Offene API

REST-API mit OAuth und Personal Access Token. Dokumentation unter developers.fincrm.de.

Webhooks NEU

Ereignisse aus fincrm an andere Systeme senden, z. B. an n8n oder Zapier.

Integrationen

Europace, eHyp, PROCHECK24, ImmoScout24, PriceHubble, FinDrive, CleverReach, Outlook und Google. Partneranbindungen u. a. mit abakus24, Qualitypool, Baufinex, Finmas, prohyp und Starpool. Weitere Integrationen unter fincrm.de/integrationen.

Datenimport

Daten lassen sich über die API importieren. Größere Datenbestände übernehmen wir als Massenimport (siehe Zusatzleistungen).

12. Service, Betrieb und Datenschutz

Support

Persönlicher Support per E-Mail, Ticket oder Telefon. Erstrückmeldung in unter 2 Stunden innerhalb der Servicezeiten Mo–Fr 9–17 Uhr, außer an bundeseinheitlichen Feiertagen. Die Reaktionszeit meint die erste Rückmeldung, nicht die Lösung.

Wartung und Weiterentwicklung

Wartung, Updates und neue Funktionen sind im Lizenzpreis enthalten.

Verfügbarkeit

98,5 % im Kalenderjahr. Messung, Wartungsfenster, Ausnahmen und Minderung regelt § 3 der AGB (fincrm.de/agb).

Einrichtung

Keine Einrichtungsgebühr. Unterstützung beim Umzug aus dem bisherigen System.

Datenexport

Jederzeit möglich, auch nach Kündigung.

Datenschutz

DSGVO-konform. Auftragsverarbeitungsvertrag (fincrm.de/av-vertrag), technische und organisatorische Maßnahmen (fincrm.de/tom) und die Liste der Auftragsverarbeiter (fincrm.de/auftragsverarbeiter) sind öffentlich.

Wissen und Schulung

Hilfe-Center unter support.fincrm.de und regelmäßige Kundenwebinare unter fincrm.de/webinare.

13. Zusatzleistungen

Nicht in der Lizenz enthalten, separat buchbar. Preise unter fincrm.de/preise.

n8n-Automatisierungsservice

Das fincrm-Team baut deine Automatisierungen mit n8n und hält sie am Laufen. Inklusive Setup, Onboarding per Video-Call und monatlicher Anpassungszeit.

FinDrive Makler-Login

Unbegrenzte Zugänge für Makler und Tippgeber. Sie sehen Lead- und Provisionsstatus live, ohne eigene Lizenz.

Massenimport

Übernahme größerer Datenbestände, einmalig pro Account.

Individualentwicklung

Größere Anforderungen setzen wir als Projekt um.

Hinweis und Änderungsverlauf

Hinweis

Diese Leistungsbeschreibung beschreibt den Funktionsumfang zum genannten Stand. fincrm wird laufend weiterentwickelt. Änderungen an Funktionen sind möglich, soweit sie für dich zumutbar sind und die Kernfunktionen nicht wesentlich einschränken. Für das Vertragsverhältnis gelten die AGB (fincrm.de/agb) und der jeweilige Vertrag.

Änderungen

Version 2.0 · 28. Oktober 2026
Neu aufgenommen: Angebotssuche, Vorhabendashboard, Angebotsimport aus Europace, Checklisten, regelbasierte Checklisten, eigene Unterlagenkategorien, Dokumentenreminder, Dokumente erstellen, Baufi Connect, Mehrfaktor-Authentifizierung, Webhooks. Gliederung nach Arbeitsablauf statt nach Produktpaketen.

Version 1.x · bis März 2026
Vorherige Fassung.

Die jeweils aktuelle Fassung findest du unter fincrm.de/leistungsbeschreibung.