

Schlanke Baufinanzierung

Ihren Kreditantrag stellen viele Kunden der Westdeutschen ImmobilienBank direkt im Web. Sachbearbeiter kommen erst dann ins Spiel, wenn der unterschriebene Vertrag zu prüfen ist.

von Uwe Jablonka und Ralf Soboll

Durch das Internet sowie die verbraucherorientierte Berichterstattung der Medien sind Kunden gut informiert und fordern marktgerechte Konditionen von ihren Banken. Die Senkung der Kosten ist eine der Herausforderungen, denen sich die Anbieter privater Wohnungsbaufinanzierungen stellen müssen. Die Westdeutsche ImmobilienBank in Mainz hat bereits auf diese Entwicklung reagiert und ihre Bearbeitungsprozesse vom Vertrieb bis zur Abwicklung unter Einsatz von innovativen Software-Produkten optimiert.

Kredit per Mausclick

Gemeinsam mit der Bochumer IMMO-DATA AG hat die Bank die Anforderungen der verschiedenen Vertriebskanäle analysiert und in modulare Software-Strukturen umgesetzt. Jetzt kann der Endkunde wahlweise seine Finanzierung über das Internet oder mit Unterstützung des Beratungszentrums der ImmobilienBank abwickeln. Auch die Vertriebspartner können ihr Geschäft über die Software tätigen. Die Lösung „ImmoBank direkt“ erfüllt die Wünsche der Endkunden nach einem zinsgünstigen Baudarlehen und einer schnellen, unkomplizierten Abwicklung. Mit www.immobank-direkt.de können sich die Interessenten über günstige Konditionen informieren, ihr persönliches Finanzierungsbudget prüfen oder Tilgungsplan und Belastung ermitteln.

Ebenso lassen sich Angebote anderer Banken mit dem Web-Angebot der Westdeutschen ImmobilienBank per Mausclick leicht vergleichen. Die einzelnen Beratungs-Tools berücksichtigen auch steuerliche Auswirkungen und

die Eigenheimzulage. Der Clou: Finanzierungsanträge können direkt per Internet gestellt werden. Schritt für Schritt fragt das System dabei alle erforderlichen Angaben ab. Um mehrfache Dateneingaben zu vermeiden, kann der Interessent seine Finanzierungsdaten aus dem Beratungsteil übernehmen. Natürlich ist die Verbindung und damit die Information über SSL geschützt.

Die Software reagiert unmittelbar auf die Eingaben des Antragstellers mittels ereignisbezogener Steuerung der Felder und Masken. Der Kunde benötigt damit nur wenige Masken zur gezielten Dateneingabe. Er wird dabei durch Plausibilitätschecks und Hilfemasken unterstützt. Parallel wird jede Eingabe mit einer hinterlegten Scorecard verglichen und die Ergebnisse dem Kunden erklärt. Damit sind bereits heute die Voraussetzungen für die Basel-II-Umsetzung geschaffen. Hat der künftige Bankkunde während der Eingabe nicht alle erforderlichen Angaben parat, kann er den Vorgang problemlos abbrechen und zu einem späteren Zeitpunkt fortsetzen.

Möchte er während der Eingabe einen fachkundigen Berater hinzuziehen, kann er über einen Call-me-back-Button eine telefonische Verbindung aufbauen. Der Mitarbeiter im Beratungszentrum erhält dabei die gleiche Datensicht wie der Web-Anwender und kann temporär die Dateneingabe für ihn übernehmen. Nach dem Abschicken des Web-Antrags erhält der potenzielle Kunde den automatisch vom System erstellten Darlehensvertrag nach Wahl per Post oder e-Mail zugesandt. Dies in maximal 48 Stunden, wenn ein Wochenende dazwischen liegt, oder sonst

meist am gleichen Tag. Die Resonanz der Kunden ist äußerst positiv, weil die Schritte bis zum Vertrag schnell und einfach gehalten sind. So verwundert es nicht, dass der Anteil des Direktgeschäfts der ImmobilienBank heute bereits bei über 20 Prozent liegt.

Die Internet-Seiten wurden mittels Micro-Software-Technologien wie ASP, XML und XSL programmiert. COM-Komponenten in der Geschäftslogik-Schicht führen Berechnungen und Scoring durch. Als Datenbanksystem kommt der MS SQL Server 2000 zum Einsatz. Die Implementierung der Call-me-back-Funktionen erfolgte mit Microsoft Message Queues. Das komplette Angebot ist mandantenfähig und kann daher auch von

Profil

Westdeutsche ImmobilienBank

Die Westdeutsche ImmobilienBank ist eine der führenden deutschen Produktbanken für Wohnungsbaudarlehen. Sie hat in diesem Marktsegment die Kostenführerschaft durch ständige Optimierung des Workflows und Einsatz modernster Technologien sowie Software erlangt. Ihr Know-how und ihre Software-Lösungen stellt sie jetzt auch anderen Banken, Sparkassen und Versicherungen als Serviceleistungen zur Verfügung.

Auf der EBIF in Frankfurt vom 27. bis 29. Oktober 2003 stellt die Westdeutsche ImmobilienBank ihr Angebot Interessierten gerne persönlich vor: **Halle 3.0, Stand F72**

Beurteilen Sie mehr als 17,5 Mio. Immobilien – online auf Basis aller Fakten.



Ober in der Kundenberatung oder beim Objekt-scoring: Die vollständige Immobilienanalyse ist nur einen Mausklick entfernt – mit IMMO-MENT, dem einzigartigen Informationsdienst. Entscheidungsrelevante Informationen zu Objekt und Lage, Umfeld und Infrastruktur; soziodemographische und wirtschaftliche Fakten stehen online zur Verfügung – flächendeckend. IMMO-MENT verschafft Ihnen die Entscheidungskompetenz für Immobilienobjekte in Deutschland – präzise und kalkulierbar, schnell und objektiv.

- Mehr als 17,5 Mio. aktuelle Anschriften in Deutschland im Online-Direktzugriff
- Objekt- und Flächennutzung, Standort
- Kartenwerk mit Zoomfunktion und Luftbildern
- Kaufpreis, Verkehrs-, Beleihungs- und Brandwert
- Wirtschafts- und Bevölkerungsprognosen
- aktuelle Bodenrichtwerte
- Preis- und Mietspiegel, Wirtschaftsauskünfte u. v. a. m.

Besuchen Sie uns:



27.–29.10.2003
Messe Frankfurt
Halle 3.0 F 72



**IMMO
CHECK**

Tel.: 0 23 27/94 90-50
info@immo-check.com
www.immo-check.com

rem flächendeckend Bodenrichtwerte, Wohnumfelddaten, Marktdaten oder Risiken zugespielt. Eine Wirtschaftsauskunft nutzen die Sachbearbeiter unter www.immo-check.com. Die Anbindung an IMMOBÜRO erfolgt über Web Service-Aufrufe, die auf der Microsoft .NET-Technologie basieren. Die Sicherheit der Verbindung ist über den Sicherheitsstandard für Web Services WS-Security mit X.509 Zertifikaten gewährleistet.

Dank des reibungslosen Zusammenspiels der Systemkomponenten ist die endgültige Kreditentscheidung schnell getroffen. Nach Annahme des Darlehensvertrags durch die Bank werden die Daten automatisch per Schnittstelle auf den Großrechner übertragen. Hier setzt die ImmobilienBank auf SAP-Produkte.

Durch die Optimierung des Workflows und den Einsatz der oben beschriebenen Softwarekomponenten konnte die Westdeutsche ImmobilienBank ihre Kostenvorteile an den Kunden weitergeben. Dies führte im Wohnungsbaubereich zu bemerkenswerten Umsatzsteigerungen: im Jahr 2001 um 128 Prozent und 2002 um 50 Prozent. Personal musste das Institut dafür nur unwesentlich aufstocken. In diesem Jahr hat die Bank bereits 4.200 Anträge mit einem Volumen von rund 620 Millionen Euro über die IMMO-DATA-Systeme abgewickelt.

Die optimierte Kreditbearbeitung über den gesamten Lebenszyklus einer Wohnungsbaufinanzierung bietet die Westdeutsche ImmobilienBank auch anderen Banken, Sparkassen und Versicherungen als Dienstleistung an. Interessant ist dieses Leistungspaket zudem für Investoren, die im Rahmen von True-Sale-Transaktionen einen erfahrenen Service Provider für die Portfolios im Bereich der Wohnungsbaudarlehen benötigen. Die Dienstleistungspakete wie Neugeschäft, Bestandsbetreuung oder Intensivbearbeitung können auch modular in Anspruch genommen werden. ▲

www.westimmoBank.com
www.immoBank-direkt.de