

BANKEN & SPARKASSEN

2005

Lobbying

Deutsche Finanzwirtschaft in Brüssel gefordert

Trendwende

Cebit zumeist positiv bewertet

Risikosteuerung

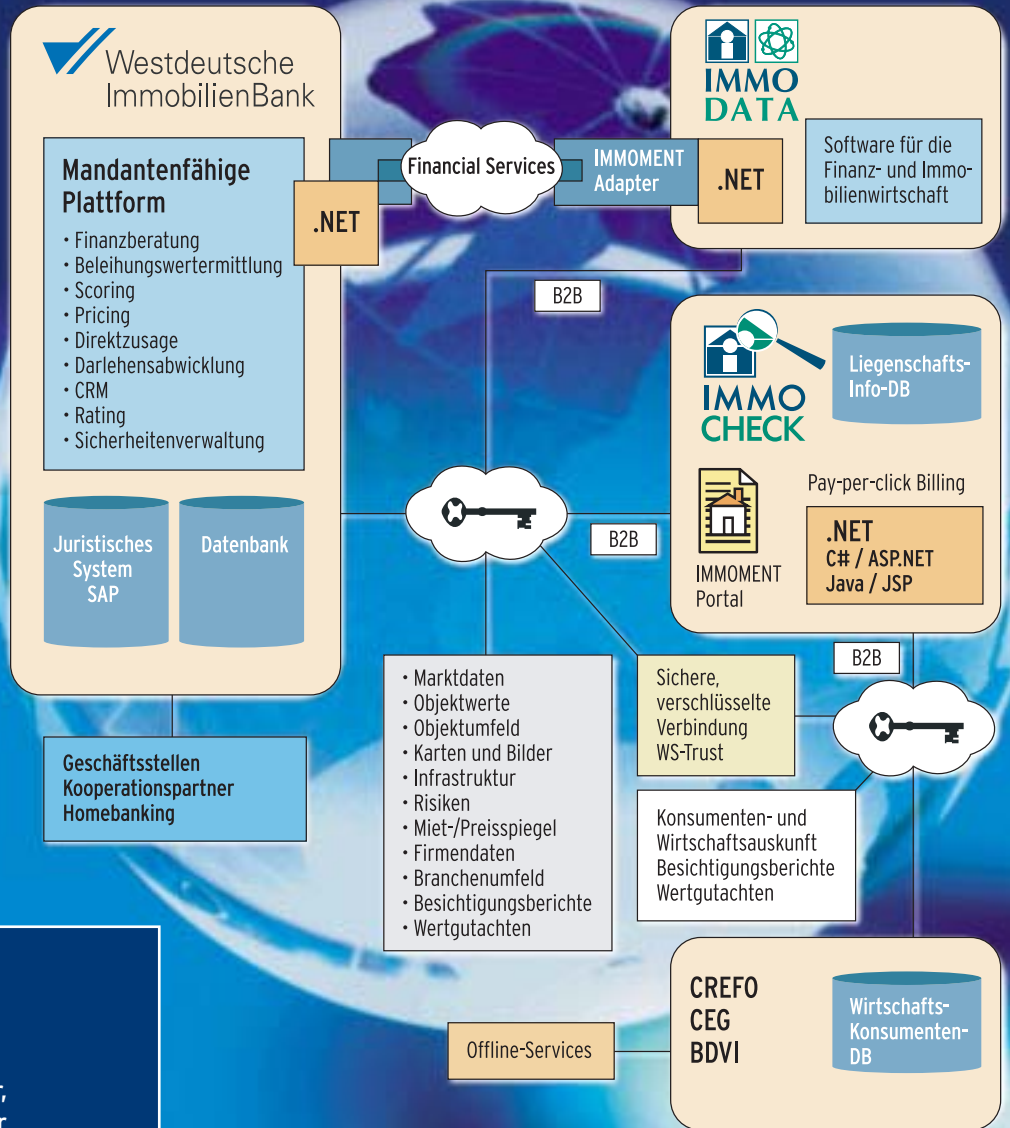
Sicherheitenmanagement und dynamische Werteverteilung

Kreditprozesse

Wertschöpfungsketten brechen auf

Vertrauen

DG Bank - GAD: Outsourcing benötigt klare Vorgaben



„Einsparungen im sechstelligen Bereich.“
Ralf Knickmeier,
Abteilungsleiter
Service-
Management/Konzern
DZ Bank

Special:
Kunden-SB

Moderne Baufinanzierung als Prozessfabrik

Wie durchdachtes Outsourcing Kreditrisiken reduzieren hilft Seite 46

B 4641 Postvertriebsstück Entgelt bezahlt BAUVE Verlag GmbH Kirchdorfer Straße 87 D-86825 Bad Wörlshofen ISSN 16 15-37 23 Einzelverkaufspreis € 10,- 13. Jahrgang

Moderne Baufinanzierung als Prozessfabrik

Wie **durchdachtes Outsourcing** Kreditrisiken reduzieren hilft



Immer mehr gewinnt das Internet als Vertriebskanal für Finanzdienstleistungen an Bedeutung. Allein der Bereich Online-Banking hat in den letzten Jahren ein enormes Wachstum erfahren. Auch die Baufinanzierung rückt stärker in den Internet-Fokus. Den Online-Baufinanzierungsmarkt teilen sich zur Zeit Vermittler und Direktbanken. Hierbei werden unterschiedliche Angebots- und Servicetiefen erreicht.

Schnelle Abwicklung übers Internet

Gemeinsam mit Immo-Data hat die Westdeutsche ImmobilienBank ihr Baufinanzierungsangebot internet- und mandantenfähig (www.immobank-direkt.de) gestaltet. Hier können Interessenten aktuelle Konditionen abfragen, ihr persönliches Finanzierungsbudget planen oder einen Tilgungsplan erstellen. Des Weiteren bietet diese Plattform die Möglichkeit, Produktinformationen abzurufen oder den Newsletter mit aktuellen Konditionen zu abonnieren. Zur Vermeidung mehrfacher Dateneingaben kann

der User seine Finanzierungsdaten aus den Beratungstools in den Online-Finanzierungsantrag übernehmen. Auch Kooperationspartner, z.B. Sparkassen und Banken, können mit dieser B2C/B2B-Lösung Finanzierungsanträge direkt im Internet stellen. Schritt für Schritt werden alle erforderlichen Angaben abgefragt.

Die Applikation führt den Antragsteller interaktiv durch den Online-Antrag. Parallel dazu wird jede Dateneingabe verifiziert, mit einer Basel II konformen Scorecard und den Produktvorgaben verglichen und die Resultate erklärt. Sollte der Kunde gegebenenfalls bei der Ausfüllung seines (elektronischen) Formulars Angaben benötigen, die ihm nicht unmittelbar zur Verfügung stehen, kann die Eingabe unterbrochen werden.

In diesem Fall bleiben die bisher eingegebenen Daten für eine vorgegebene Zeit gespeichert.

Servicecenter-Anbindung inklusive

Möchte der Kunde zusätzlich mit einem fachkundigen Berater sprechen, kann er

über einen Call-me-back-Button problemlos eine telefonische Verbindung aufbauen. Der Finanzierungsberater im Servicecenter hat die gleiche Datensicht wie der Internet-User und kann nach Absprache die Dateneingabe temporär übernehmen.

Immobüro ist das standardisierte, ebenfalls mandantenfähige Middleoffice-System (Client-Server-Version) der Immo-Data, in das die Datensätze automatisiert weitergeleitet werden. Innerhalb dieses Systems werden alle für die Kreditentscheidung und den Vertragsabschluß notwendigen Informationen gebündelt und bewertet. Hierzu ist eine Online-Verbindung zur Wirtschaftsauskunft (CEG, Crefo, Schufa), Liegenschaftsauskunft (Immoment) sowie ein Scoring- und Ratingsystem implementiert.

Immoment ist eine Web-Plattform der Immo-Check, Bochum, die zu allen etwa 18,8 Mio. Anschriften Deutschlands neben Angaben zu Bodenrichtwerten, Wohnumfelddaten, Marktdaten, Risiken, Luftbilder und Karten auch eine Beleihungswertdatenbank, die durch die beteiligten Banken und Versicherungen gefüllt wird, beinhaltet.

Vollautomatische Integrierung der Offlinedienste in den Prozess

Nicht onlineverfügbare Informationen (Grundbuchauszüge, Besichtigungsberichte, Wertgutachten, aktuelle Objektaufnahmen) können direkt in Immoment beauftragt werden und gehen innerhalb vereinbarter Fristen (3-7 Tage) automatisch in den Entscheidungsprozess, als Datensatz, der unmittelbar weiterverarbeitet werden kann oder bei Fotos als eingebundene PDF, ein. Die extern erstellten Besichtigungsberichte und Wertgutachten lassen sich dabei mandantenfähig einstellen, so dass die Vorgaben des jeweiligen Mandaten stets berücksichtigt werden. Nach der Kreditentscheidung

können sämtliche Vertragsunterlagen (einschließlich Sicherheitenverträge) gedruckt bzw. per Mail versandt werden. Ebenfalls werden via automatisierter Schnittstelle alle relevanten Daten in das juristische System übertragen. Erst wenn der vom Darlehensnehmer unterschriebene Darlehensvertrag mit den zur Kreditentscheidung notwendigen Objekt- und Bonitätsunterlagen vorliegt, beginnt die eigentliche Kreditbearbeitung in der Bank. Die Unterlagen werden sofort mittels eines elektronischen Aktensystems aus dem SAP-Umfeld digitalisiert. Der Sachbearbeiter überprüft die eingereichten Unterlagen mit den Angaben des elektronischen Antrages und zeichnet den Darlehensvertrag gegen. Durch den konsequenten Einsatz aufeinander abgestimmter Anwendungen aus einer Hand ist bei der Westdeutschen ImmobilienBank ein System im Einsatz, das einen unterbrechungsfreien Workflow von der Erstberatung über Antragstellung, Scoring, Genehmigung, Vertragsdruck bis hin zur Datenübertragung in das juristische System SAP erlaubt. Durch diese Prozessoptimierung können Kostenvorteile an die Kunden weitergegeben werden.

Die Kreditfabrik - Automatisierung im Baufinanzierungsgeschäft

Ein mandantenfähiger Multikanalvertrieb (B2B und B2C) zwingt bei Optimierung der Vertriebsprozesse und – wege zu einem vollständigen Redesign der Geschäftsprozesse. Der Ablauf des typischen (klassischen) Geschäftsprozesses in der Baufinanzierung zeigt deutlich, dass der Kauf einer Standardlösung oder Eigenentwicklung allein keine Lösung ist. Der Vertrieb und der Kunde erwarten heute eine aussagefähige, verbindliche und insbesondere kurzfristige Kreditentscheidung.

Abdeckung des gesamten Prozesses

Der komplette Bereich von der Finanzierungsberatung, Antragserfassung mit risikobasierter Konditionierung, Provisionierung, Wertermittlung, Anreicherung von Kunden-, Objektdaten und -risiken, Scoring, Direktzusage, ereignisgesteuerter Vertragsdruck bis hin zum Datentransport in das SAP-System der Westdeutschen ImmobilienBank werden

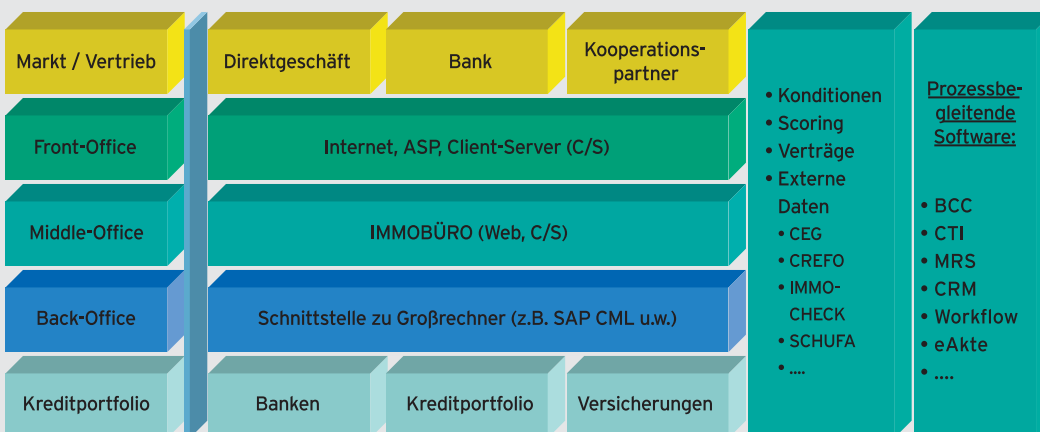
mit den Systemen Immodirect und Immobank vollständig automatisiert und mandantenfähig abgedeckt.

Das Service-Angebot der Westdeutschen ImmobilienBank

Sparkassen, Banken und Versicherungen bietet die Westdeutsche ImmobilienBank die Plattform zur Bereitstellung von Informationen und Applikationen im Rahmen der internet- und/oder Client-/Server-basierten Anwendung. Dabei ist der Baufinanzierungsprozess mit mandantenfähigen Regelwerken unterlegt, die den Berater oder Endkunden direkt mit einer ampelgesteuerten Kreditentscheidung versorgt. Neben diesem anwendungs-basierten Service werden in unterschiedlichen Service-Level-Agreements bis hin zum Fullservice sämtliche mit der Darlehenszusage verbundenen Dienstleistungen in verschiedenen Geschäftsmodellen inklusive der Bereitstellung der Baufinanzierungsabwicklungssoftware Immobank im eigenen Corporate Design angeboten. Wer über kein eigenes Baufinanzierungsangebot verfügt bzw. dieses nicht für alle Anwendungsformen verwenden

will, kann der Westdeutschen ImmobilienBank das Darlehen auch ganz oder teilweise vermitteln.

Die Kreditfabrik als Prozesskette (web. C/S. mandantenfähig)



Grafik: Immo-Data

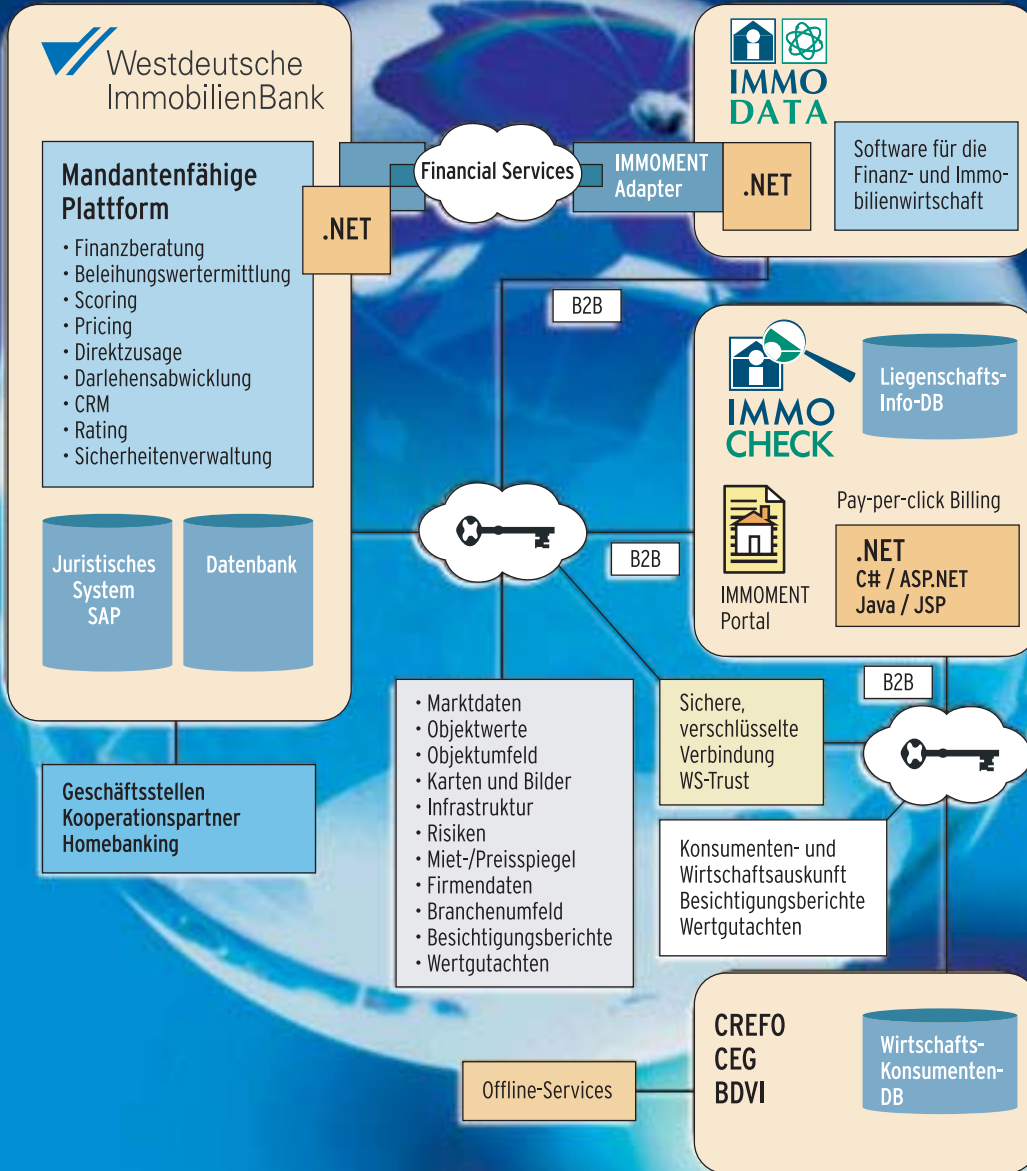
No Risk, Only Fun

Im „Idealfall“ hat der Kunde seine Geschäftsprozesse vollständig ausgelagert und nutzt das Angebot, ohne selbst ein Kreditrisiko in die Bücher zu nehmen. ■

IT-Banken & Versicherungen

Das Magazin für IT/EDV-Verantwortliche, Spezialisten und Anwender

www.bauve.de information@bauve.de BAUVE Verlag GmbH Kirchdorfer Straße 87 D-86825 Bad Wörishofen ISSN 1616-5853 Einzelverkaufspreis € 10,- B 54258 6. Jahrgang



Moderne Baufinanzierung als Prozessfabrik

Wie durchdachtes Outsourcing Kreditrisiken reduzieren hilft **Seite 24**

Technologie

Mobile Security auf dem Vormarsch

Im Visier der Datenschnüffler

Strategie

Das Risiko muss kalkulierbar sein

Erfassen eines beweglichen Ziels

Vertrieb

Herausforderung Multichannel Management

Wert schöpfen aus Informationen

Outsourcing

Ruf nach Spezialisten von außen

User Helpdesk für mobile Insurance