

Baufinanzierungsbearbeitung bei der Westdeutschen Immobilienbank – leicht, schnell und komfortabel

# Finanzierungsanträge übers Internet bearbeiten

Die Baufinanzierung hat sich in den letzten Jahren vom „Bringgeschäft“ zum „Holgeschäft“ für Kreditinstitute entwickelt. Durch das Internet und die verbraucherorientierte Berichterstattung der Medien wird der Markt transparenter und die Verbraucher sensibler. Die Senkung der Kosten und die Verkürzung der Bearbeitungszeiten sind die Herausforderungen, denen sich die Anbieter privater Wohnungsbaufinanzierungen stellen müssen. Die Westdeutsche Immobilienbank (3.0/F72), Mainz, hat bereits auf diese Entwicklung reagiert und ihre Bearbeitungsprozesse vom Vertrieb bis zur Abwicklung unter Einsatz von innovativen Softwareprodukten optimiert.

VON UWE JABLONKA  
UND RALF SOBOLL

Dem Optimierungsprozess ging eine Analyse der Anforderungen der verschiedenen Vertriebskanäle voraus, woraufhin diese in modulare Softwarestrukturen erfolgreich umgesetzt wurden. So ist es möglich, dass der Endkunde wahlweise seine Finanzierung über das Internet oder mit Unterstützung des Beratungszentrums der Immobilienbank abwickeln kann. Ebenfalls wird der Vertrieb der Baufinanzierungsdarlehen über Kooperationspartner mittels Software beziehungsweise Schnittstellen abgewickelt.

Speziell für die Endkunden wurde mit „ImmoBank direkt“ ein Produkt ge-

schaffen, das die Wünsche nach einem zinsgünstigen Baufinanzierungsdarlehen und einer schnellen, unkomplizierten Beantragung erfüllt.

## Schnelle und direkte Abwicklung übers Internet

Unter [www.immobank-direkt.de](http://www.immobank-direkt.de) können sich die Interessenten über günstige Konditionen informieren, ihr persönliches Finanzierungsbudget checken oder Tilgungsplan und Belastung ermitteln. Ebenso lassen sich die Angebote anderer Banken mit dem ImmobilienBank-Angebot per Browser und Mausclick leicht vergleichen.

Die Beratungstools berücksichtigen auch steuerliche Auswirkungen und die Eigenheimzulage. Der Clou: Finanzierungsanträge können direkt über das Internet gestellt werden. Schritt für Schritt werden alle erforderlichen Angaben abgefragt. Um die mehrfache Dateneingabe zu vermeiden, kann der Interessent seine Finanzierungsdaten aus der Beratung übernehmen. Natürlich ist die Verbindung und sind damit die Daten über SSL geschützt.

## Basel-II-Umsetzung bereits heute geschaffen

Die Software reagiert intelligent und führt den Antragsteller interaktiv durch den Online-Antrag. Parallel dazu wird je Daten eingabe mit einer hinterlegten Scorecard verglichen und die Ergebnisse

dem User erklärt. Damit sind bereits heute die Voraussetzungen für die Basel-II-Umsetzung geschaffen. Möchte der Kunde zusätzlich mit einem fachkundigen Berater sprechen, der ihm beim Ausfüllen hilft oder Fragen beantwortet, kann er über einen Call-me-back-Button problemlos eine telefonische Verbindung aufbauen. Der Finanzierungsberater im Beratungszentrum hat die gleiche Datensicht wie der Internet-User und kann nach Absprache mit dem User temporär die Dateneingabe für ihn übernehmen. Auf seinen via Web gesendeten Antrag erhält der potenzielle Kunde – in maximal 48 Stunden, wenn ein Wochenende dazwischen liegt, sonst häufig am gleichen Tag – seinen Darlehensvertrag, der direkt aus der Softwarelösung heraus erstellt wird, per Post oder per E-Mail, je nachdem wie er es wünscht.

## Schlanker, komfortabler Workflow im Back-Office

Die Resonanz der Internetkunden ist sehr gut. Sie sind begeistert, wie schnell und unproblematisch sie ihren Darlehensvertrag von der Bank erhalten. Bereits heute liegt der Anteil des Direktgeschäfts der Immobilienbank bei über 20 Prozent. Dieses Software- und Dienstleistungsangebot ist mandantenfähig und kann auch von interessierten Banken und Versicherungen in Anspruch genommen werden. Sowohl die Konditionen als auch die implementierte Scorecard und das Design sind individuell nach den Wünschen des

Mandanten einstellbar. Erst wenn der vom Darlehensnehmer unterschriebene Darlehensvertrag mit den zur Kreditscheidung notwendigen Objekt- und Bonitätsunterlagen vorliegt, beginnt die eigentliche Kreditsachbearbeitung in der Bank. Der Sachbearbeiter greift mit dem Programm Immobüro auf die eingegangenen Datensätze zu und überprüft die eingereichten Unterlagen mit den Angaben des elektronischen Antrages.

## Schnell getroffene Entscheidungen können

Immobüro ist das standardisierte, ebenfalls mandantenfähige Back-Office-System der Firma Immodata AG. Hier werden alle für die Kreditscheidung und den Vertragsabschluss notwendigen Informationen gebündelt und bewertet. Über die Online-Verbindungen zur Schufa sowie zu Immovent, eine bundesweite Objektdatenbank der Firma Immocheck, Bochum, werden noch entscheidungswichtige Informationen zum Antrag innerhalb von Sekunden eingeholt.

Dank des guten Zusammenspiels der verschiedenen Systemkomponenten kann die endgültige Kreditscheidung sehr schnell getroffen werden. Nach Annahme des Darlehensvertrags durch die Bank werden die Daten automatisch über eine Schnittstelle auf den Großrechner übertragen und die Konten ganz komfortabel von selbst eingerichtet.

Durch die Optimierung des Work-

flows und dem Einsatz der dargestellten Softwarekomponenten kann die ImmobilienBank ihre Kostenvorteile an den Kunden weitergeben.

Dies führte im Neugeschäft des Wohnungsbaubereichs zu bemerkenswerten Umsatzsteigerungen (im Jahr 2001 um 128 Prozent und 2002 um 50 Prozent), wobei das Personal nur unwesentlich aufgestockt werden musste. In 2003 wurden bereits über 4200 Anträge mit einem Volumen von rund 620 Millionen Euro über die Systeme abgewickelt.

## Serviceleistung auch für andere Institute

Die optimierte Kreditbearbeitung über den gesamten Lebenszyklus einer Wohnungsbaufinanzierung stellt die Westdeutsche Immobilien-Bank auch als Dienstleistung anderen Banken, Sparkassen und Versicherungen zur Verfügung. Interessant ist dieses Leistungsangebot auch für Investoren, die im Rahmen von True-Sale-Transaktionen einen erfahrenen Servicer für die Wohnungsbaudarlehen-Portfolios benötigen. Die einzelnen Dienstleistungspakete (Neugeschäft, Auszahlungen, Bestandsbetreuung oder Intensivbearbeitung) können auch wahlweise modular in Anspruch genommen werden.

Die Autoren sind Uwe Jablonka, Geschäftsbereichsleiter, und Ralf Soboll, Kreditreferent, bei der Westdeutschen Immobilienbank.

Vermögensverwaltung bei der Sparkasse Diepholz

Portfolio-Management