



## Mit PONTEQ geht die Immobilienfinanzierung neue Wege

Die ABN AMRO erschließt ein neues Marktsegment



### PONTEQ mit MONTO gut gerüstet

MONTO – die Single-Lender-Lösung bietet als leistungsstarkes Kernbankensystem eine risikobasierte Konditionsermittlung. Ein wichtiges Entscheidungskriterium für PONTEQ.



### Ein sportlicher Jahresauftakt

PRO-DIRECT-FINANCE mit Vertriebspartnern der DKB beim Biathlon-Weltcup in Ruhpolding und als Sponsor des BBSC beim Volleyball-Turnier in Berlin



### Produktanpassungen & Neuerungen

Die Westimmo bietet bilanzierenden und geschäftsführenden Gesellschaftern Finanzierungen ohne Zusatzsicherheiten und Topimmo finanziert Selbstständige



## Kernbankensoftware zum Anschauen

Der Produktanimationsfilm MONTO jetzt online auf unserer Homepage

MONTO – die Single-Lender-Lösung · multikanalfähig: Eine webbasierte Kernbankensoftware, die den gesamten Kreditabwicklungsprozess zu einem wichtigen Baustein der strategischen Planung werden lässt.

» [www.pro-direct-finance.de/monto](http://www.pro-direct-finance.de/monto) › Support › Produktanimation



**PRO-DIRECT-FINANCE**

Einfach und bewegend

## Werte Leserin, werter Leser,

wir freuen uns, Sie auch in diesem Jahr mit unserem Online-Magazin über Neues rund um die PRO-DIRECT-FINANCE, ihre Partner und über Produkt- und Marktneuheiten zu informieren. Nach einem sportlichen Jahresauftakt beim Biathlon-Weltcup in Ruhpolding, zu dem die DKB einlud, verfolgen wir mit Spannung den Rolloutprozess der ABN AMRO PONTEQ.

PONTEQ ist ein ganzheitliches Konzept, mit dem die ABN AMRO Bank neue Wege in der Immobilienfinanzierung in Deutschland beschreitet. Eine wichtige strategische Basis hierfür bildet MONTO. Unsere Single-Lender-Lösung · multikanalfähig ermöglicht nicht nur eine durchgängig optimierte Abwicklung des Antrags- und des gesamten Kreditgenehmigungsprozesses. Mit ihr lassen sich Finanzierungswünsche auch unter non konformen Gesichtspunkten standardisiert und nachhaltig prüfen. Eine wichtige Voraussetzung um in den von den Niederländern anvisierten Markt, dessen Potential Experten auf 110 Mrd. Euro schätzen, vorzustoßen.

Dass viel Bewegung im Finanzierungsmarkt steckt, zeigen auch die zahlreichen Produktpassungen der vergangenen Wochen über die wir Sie ebenfalls gerne informieren möchten.

Unterhaltsame Leseminuten wünscht  
Ihre PRO-DIRECT-FINANCE



Natalie Gude Losada  
Geschäftsführung

## Inhalt

Seite	Thema
4–5	<b>Mit PONTEQ geht die Immobilienfinanzierung neue Wege</b> Die ABN AMRO erschließt ein neues Marktsegment
6	<b>Mit MONTO sieht sich PONTEQ gut gerüstet</b> Die Single-Lender-Lösung · multikanalfähig eröffnet neue Möglichkeiten
7	<b>Ein sportlicher Jahresauftakt für PRO-DIRECT-FINANCE</b> Biathlon-Weltcup Weltcup und Volleyball-Neujahresturnier
8	<b>Sperren und Löschen</b> Neue Systemfunktion für ARBARO, AKVO und MONTO
8–9	<b>Newsübersicht</b> Abwicklungen über unseren Systemlösungen, Jahresauftakt in der Immobilienfinanzierung, Forward-Aufschläge entfallen, Provisionszahlungen erhöht

## Impressum

**Name der Veröffentlichung**  
MAGAZIN 01/07 –  
Das Online-Magazin der  
PRO-DIRECT-FINANCE

**Ausgabe**  
Februar 2007

**Herausgeber**  
PRO-DIRECT-FINANCE GmbH  
Hoffmannstraße 16, D-12435 Berlin  
Postfach 910208, D-12414 Berlin

**Verantwortlich**  
Natalie Gude Losada, Geschäftsführung

**Redaktion**  
Heike Gabriel,  
Presse und PR

**Gestaltung**  
Tino Herrmann,  
corporate-new.de

**Kontakt**  
magazin@pro-direct-finance.de

**Bildnachweis**  
alle Fotos © PRO-DIRECT-FINANCE  
Bildmaterial aus anderen  
Quellen ist gekennzeichnet

Sämtliche Beiträge geben die Meinung des Autors wider. Für alle Fakten besteht das Recht auf Gegendarstellung in angemessenem Rahmen. Leserbriefe können von der Redaktion gekürzt veröffentlicht werden.

# Mit PONTEQ geht die Immobilienfinanzierung neue Wege

Die ABN AMRO erschließt ein neues Marktsegment



Mit dem 8. Januar 2007 startete PONTEQ, deren technische Umsetzung die PRO-DIRECT-FINANCE als Softwarepartner der ABN AMRO begleitet hat, am deutschen Markt.

» In Deutschland beläuft sich das Potenzial an nicht vergebenen, aber möglichen Hypothekenkrediten auf bis zu 110 Milliarden Euro im Bereich für Extended Financial Products, wie aus einer Studie der Beratungsgesellschaft Mercer Oliver Wyman\* hervorgeht. In diesem Markt will der niederländische Finanzkonzern ABN AMRO, der mit mehr als 3000 Filialen in sechzig Ländern tätig ist und 105 000 Mitarbeiter beschäftigt, mit seinem neuen Programm PONTEQ vorstoßen. Im Vordergrund stehen dabei jene Privatkunden, die in Deutschland bei stan-

*„Ab März wird PONTEQ weitere Vermittler auf der PRO-DIRECT-FINANCE-Plattform anschließen, um das Antragsvolumen für die neuen Produkte kontinuierlich zu steigern“,*

erklärt Jörg Haffner, der verantwortliche Ansprechpartner für den Vertriebsbereich bei PONTEQ.

dardisierten Immobilienfinanzierungen aus dem Raster fallen, aber durchaus in der Lage sind, eine Finanzierung zu bedienen. So zählen die Niederländer beispielsweise junge Haushalte, die noch nicht über das erforderliche Eigenkapital für den Kauf eines Wohnobjekts verfügen, zu ihren potentiellen Kunden.

„Wir finanzieren Ihnen bis zu 108 Prozent des Kaufpreises, selbst wenn sie einen Verschuldungsgrad bis zu 60 Prozent ihres Einkommens haben“, wird Klaas van der Velde, bei der ABN AMRO Bank ver-

antwortlicher Direktor für Deutschland, in der FAZ zitiert. Finanziert werden aber auch Jungunternehmer ohne ausreichende Bilanzhistorie oder Personengruppen, die nach wie vor mit einem Schufa-Eintrag für längst gelöste Finanzprobleme belastet sind. Darüber hinaus planen die Niederländer für Immobilieneigentümer die Möglichkeit ihr lastenfreies Eigentum zu beleihen, um sich besondere Wünsche erfüllen oder im Alter finanziell davon zehren zu können. Für 2007 gilt das Ziel, sich mit den angebotenen Produkten in dem neuen Marktsegment zu etablieren, um dann in 2008 auf Wachstum zu setzen. ■

\* FAZ, 12. Januar 2007, Nr. 10 / Seite 39

# PONTEQ Fact Sheet

In den einzelnen Kundengruppen werden die Vorhaben von Angestellten, Beamten und Selbstständigen finanziert. Folgende Kriterien sind maßgeblich:

## Kundengruppe (A)

- . Eigennutzer ohne oder mit eingeschränktem Bonitätsnachweis
- . ohne Bonitätsnachweis bis zu 72 % des Kaufpreises finanzierbar
- . Bonitätsnachweis durch letzten Steuerbescheid ermöglicht eine Finanzierung bis zu 90 % des angemessenen Kaufpreises

## Kundengruppe (B)

- . Eigennutzer mit negativer Kreditgeschichte (z.B. negative SCHUFA)
- . je nach Art und Umfang der Negativmerkmale Finanzierung bis zu 100 % des Kaufpreises
- . möglich Finanzierung auch bei laufenden Negativintragungen
- . maximaler Negativsaldo für erledigte Schufa Merkmale bis 5.000 Euro

## Kundengruppe (C)

- . Kapitalbeschaffung auf Bestandsimmobilien (auch mit negativer SCHUFA)
- . Finanzierung bis zu 90 % des Verkehrswertes (100 % Beleihungsauslauf)
- . freier Verwendungszweck (z. B. auch zur Schuldenkonsolidierung)
- . Finanzierung auch bei laufenden Negativintragungen bis zu 80 % Beleihungsauslauf
- . maximaler Negativsaldo bis 5.000 Euro

## Kundengruppe (D)

- . Eigennutzer ohne Eigenkapital mit geringem bis mittlerem Einkommen
- . Finanzierung bis zu 108 % des Kaufpreises (bei positiver Kredithistorie)
- . Mindesteinkommen 1.250 Euro

## Kundengruppe (E)

- . Kapitalanleger fast ohne Eigenkapital mit mittlerem Einkommen
- . Finanzierung bis zu 102 % des Kaufpreises
- . Mindesteinkommen 1.500 Euro
- . Selbstständige (mind. drei Jahre)

# Mit MONTO sieht sich PONTEQ gut gerüstet

Die Single-Lender-Lösung · multikanalfähig eröffnet neue Möglichkeiten



» Seit Anfang Januar ist PONTEQ am Markt für Immobilienfinanzierungen tätig. Mit diesem neuen Programm hat es die ABN AMRO Bank vor allem auf jene Privatkunden abgesehen, die in Deutschland bei standardisierten Immobilienfinanzierungen aus dem Raster fallen, aber durchaus in der Lage sind, eine Finanzierung zu bedienen.

Bei der technischen Umsetzung entschied sich die ABN AMRO für eine Zusammenarbeit mit der PRO-DIRECT-FINANCE. Ein idealer Partner für solch ein Projekt. Schließlich gehört es zur Unternehmensphilosophie der PRO-DIRECT-FINANCE neue Wege zu beschreiten, Trends vorherzusehen und dementsprechend Lösungen zu präsentieren. Mit MONTO – der Single-Lender-Lösung · multikanalfähig sieht sich PONTEQ denn auch gut gerüstet für den Rolloutprozess.

## Mit MONTO risikoadjustiertes Pricing

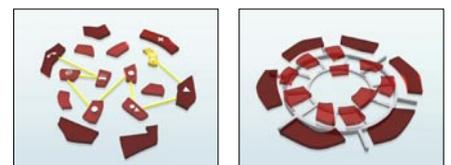
MONTO ist ein leistungsstarkes Kernbankensystem, das die Prüfung individuell spezifischer Darlehensanträge standardisiert und nachhaltig ermöglicht. In nur einem System wird der gesamte Finanzierungsprozess, vom Front-End über das Mid-office bis zum Kreditbeschluss webbasiert abgebildet. Durchgängig, ohne Medienbrüche erfolgt die Datenverarbeitung. Redundanzfrei und konsistent werden die einzelnen Datenpakete

*„Die MONTO-Lösung erlaubt uns den Antragsprozess sehr transparent darzustellen. Die Vertriebspartner haben mit Hilfe des Info-Portals zu jeder Zeit die Möglichkeit sich über den aktuellen Stand eines Antrags zu informieren“,*

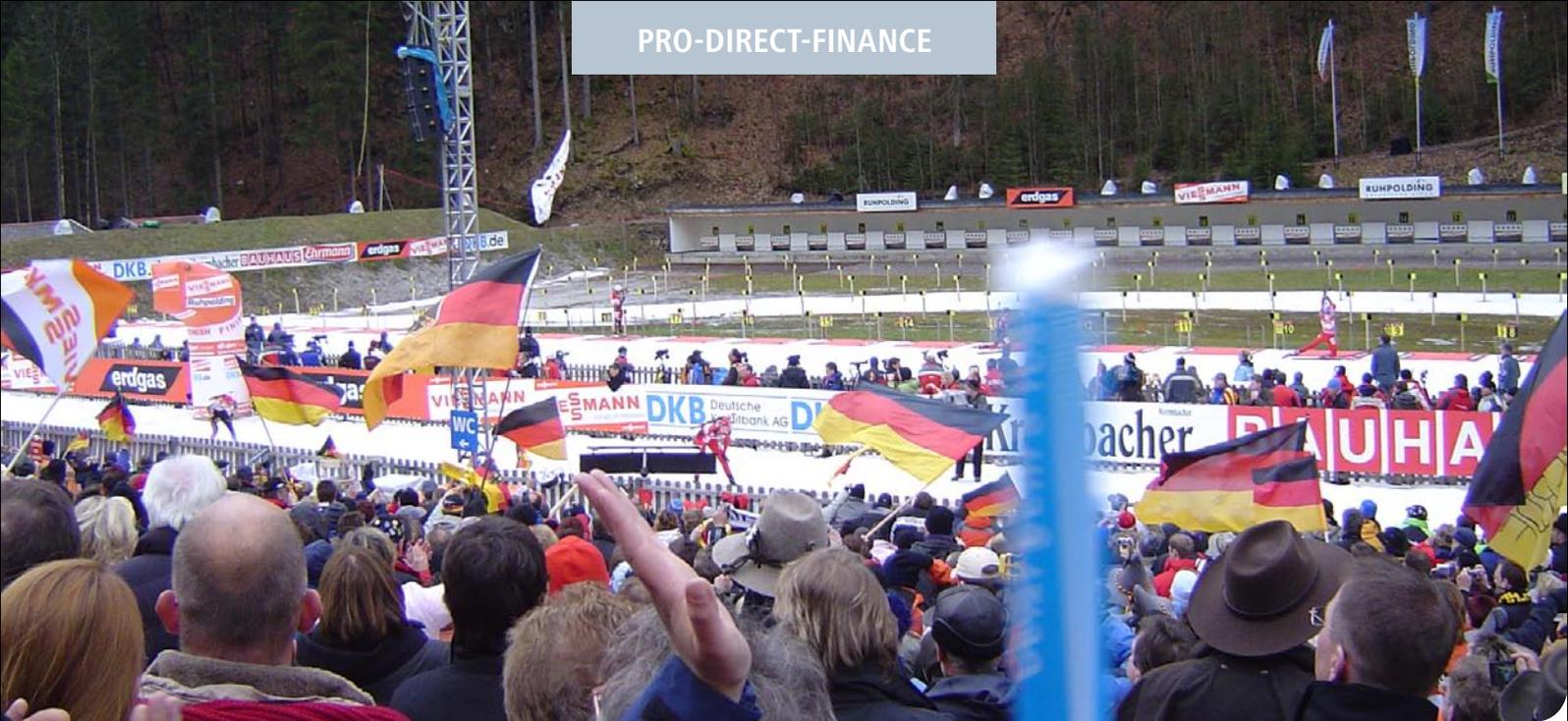
wie Birger Tesnau, Corporate Director der ABN Amro Bank in Deutschland, in einem Gespräch sagte.

in einer multidimensionalen Dankenbank konsolidiert und die notwendigen Finanzberechnungen durchgeführt. Die Ergebnisse unterstützen optimal die Entscheidungsfindung bei der Kreditvergabe. Vor allem aber realisiert MONTO ein risikoadjustiertes Pricing, ein wichtiges Entscheidungskriterium, das PONTEQ ausmacht.

Durch die Integration leistungsfähiger Schnittstellen, wie Schufa mit Verarbeitung deren Merkmale und Infoscore, garantiert MONTO die sofortige Datenverarbeitung und ermöglicht eine risikobasierte Konditionsermittlung. Eine ideale Systemlösung um die von den Niederländern anvisierten Finanzierungen effizient zu prüfen. Für ein zusätzliches Highlight sorgt eine zentrale Schnittstelle über die sich weitere Anbieter wie zum Beispiel externe Plattformen anschließen lassen. Das bietet optimale Bedingungen für einen multikanalfähigen Vertrieb. Bereits Anfang März wird der Nutzerkreis auf die Servicepartner der PRO-DIRECT-FINANCE ausgeweitet. ■



In nur einem System wird der gesamte Finanzierungsprozess webbasiert abgebildet.



# Ein sportlicher Jahresauftakt

PRO-DIRECT-FINANCE beim Biathlon-Weltcup Weltcup und Volleyball-Neujahresturnier

## Biathlon-Weltcup in Ruhpolding und PRO-DIRECT-FINANCE war dabei

Immer wieder im Januar geben sich die weltbesten Biathleten und Biathletinnen ein Stelldichein im Mekka des Biathlonsports. Oberhof und Ruhpolding verzeichnen jährlich Zuschauerrekorde. Spannende Wettkampftage mit sportlichen Höhepunkten erwarten jedes Jahr erneut die Gäste. Zum wiederholten Mal lud die Deutsche Kreditbank (DKB), als großer Sponsor des Biathlon-Weltcups, ausgewählte Vertriebspartner nach Ruhpolding ein, um die legendäre Stimmung der Wettkämpfe live mitzuerleben. PRO-DIRECT-FINANCE als Systemlösungshersteller für die Plattform der DKB gehörte mit dazu.

„Ein aufregender und zugleich ungewöhnlicher Tag“, wie Ulf Sybel, Sales Manager der PRO-DIRECT-FINANCE, seine

Eindrücke schilderte. „Aufregend war das Sprintrennen der Damen, ungewöhnlich die warme Umgebungstemperatur.“

Auch Kay Thomas Fritsche, Vertriebsmanager bei der DKB, wird den diesjährigen Biathlon-Weltcup nicht so schnell vergessen. „Biathlon im Grünen hatte ich bisher noch nicht erlebt“, wie er in einem Gespräch sagte. Der grandiosen Stimmung habe dies aber keinen Abbruch getan. Wieder wurden Spitzenleistungen von den Biathletinnen des DKB-Teams vollbracht.

Für zusätzliche Höhepunkte sorgten in Ruhpolding die Interviews mit früheren Biathlonstars. Aber nicht nur sportliche Themen fesselten die Veranstaltungsteilnehmer. In intensiv geführten Gesprächen tauschte man sich über die neuesten Markttrends, aber auch über mögliche Entwicklungen im Internet wie z.B. dem Second Life – der Web-3D-Simulation für eine große virtuelle Gemeinschaft – aus.

Für PRO-DIRECT-FINANCE bot die Anwesenheit führender Vertriebe und Partnern des DKB-Onlinegeschäftes eine gute Gelegenheit einen interessanten Austausch zu pflegen und Markttrends aufzunehmen. Rund um eine gelungene Veranstaltung.

## Volleyball-Neujahresturnier mit starken Damen

Der Berlin Brandenburgische Sportclub – kurz BBSC – lud am 6. Januar seine Förderer und Sponsoren zum Volleyball-Neujahresturnier nach Berlin - Köpenick ein. Mit dabei war auch das Team der PRO-DIRECT-FINANCE. Die Volleyball-Damen des BBSC, die sich in der Bezirksliga bisher ungeschlagen präsentieren, demonstrierten ihren Gästen unterschiedliche Techniken des Baggerns und Pritschens. Immer wieder ließen die Sportlerinnen in dem mit gemischten Teams durchgeführten Turnier ihr spielerisches Können aufblitzen und brachten damit die Sponsorenteams ordentlich ins Schwitzen. Abgesehen von dem Spaß, den alle Beteiligten am Turnier hatten, wurde der sportliche Wettkampfeinsatz unseres Quartetts mit einem stolzen 4. Platz gekrönt. Wir gratulieren und freuen uns auf das nächste Neujahresturnier in 2008. ■



Ehemaliger Zehnkämpfer Christian Schenk (l.) interviewt die Biathleten Ricco Groß (m.) und Frank Luck (r.)



Ausgezeichnet: Das Team der PRO-DIRECT-FINANCE

# Sperren und Löschen

Neue Systemfunktion für ARBARO, AKVO und MONTA



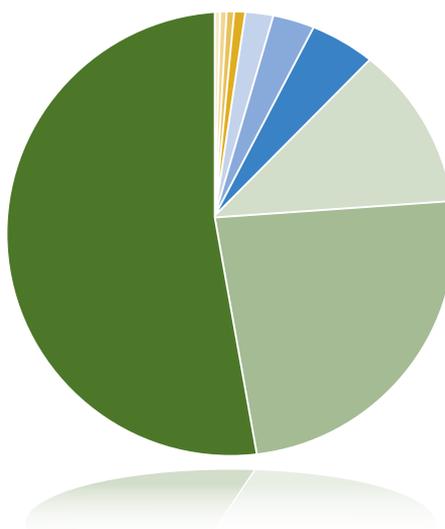
» Informationen müssen griffbereit sein. Sie sollen vorliegen, ohne lange danach zu suchen. Das gilt selbstverständlich auch für Kunden bzw. Vertriebsdaten, die nicht mehr zum aktuellen Portfolio gehören.

Durch unser Systemupdate im Januar haben wir für Sie einen zusätzlichen Sicherheitsschutz geschaffen. Vertriebe oder Systemuser können nicht mehr aus Versehen gelöscht werden.

Diese lassen sich lediglich sperren bzw. entsperren. Damit wird sichergestellt, dass Kundenprojekte ihre Zuordnung im System behalten und weiterhin schnell auffindbar sind, auch wenn der ehemals das Kundenprojekt betreuende Vertrieb oder Systemuser nicht mehr tätig ist. Bei der Entsperrung wird der User im System als neu angelegt registriert und beim ersten Login aufgefordert einen neuen Freischaltcode einzugeben. ■

## Abwicklungen über unsere Systemlösungen

» Die vielen Sonderaktionen, die für einen beschwingten Jahresausklang sorgten, haben ebenfalls einen bewegenden Neujahresstart 2007 ermöglicht. Sicherlich dürfte sich angesichts der erfolgten Produktpassungen auch weiterhin der Trend zum Immobilienkauf fortsetzen. Locken doch die Finanzinstitute mit individualisierten Produkten und attraktiven Konditionen. ■



- Kauf 52,76 %
- Umschuldung 23,31 %
- Neubau 11,78 %
- Kauf und Modernisierung 4,76 %
- Kauf Neubau 3,13 %
- Kapitalbeschaffung 2,13 %
- Modernisierung 0,88 %
- Kauf und Erweiterung 0,63 %
- Kauf aus Zwangsversteigerung 0,38 %
- Kauf von Verwandten 0,25 %

Quelle: Übersicht und Aufstellung des Verwendungszweckes von Darlehensmitteln im Monat Januar der Systemlösungen

# Jahresauftakt in der Immobilienfinanzierung

Mit vielen Produktpassungen und Neuerungen



» Im Dezember 2006 informierte die seit dem 1. 1. 2007 als Aktiengesellschaft firmierte **Westdeutsche Immobilienbank AG** über Produktpassungen.

So wurden zum Beispiel nicht nur die Auslaufzuschläge bis 80 % des Beleihungsauslaufes attraktiver gestaltet, auch die Abschläge für Schnell- und Volltilger wurden angepasst. Neu ist, dass bilanzierende und geschäftsführende Gesellschafter bis zum Kaufpreis (max. 111 %) des Beleihungswertes ohne Zusatzsicher-



heiten finanziert werden, sofern sie Selbstnutzer sind. Weiterhin gilt, dass die Westdeutsche Immobilienbank sechs bereitstellungsfreie Monate kostenfrei gewährt.

Das Produkt der Deutschen Bank **Topimmo®** wartet seit Anfang Januar mit Neuerungen auf. So werden zusätzlich Einbauküchen, Renovierungs- und Modernisierungskosten, Eigenleistungen und das Material für Eigenleistungen finanziert, sofern sie das zu finanzierende Objekt betreffen. Die Zinsfestschreibungsfristen

wurden auf 15 und 20 Jahre ausgedehnt. Bis 5 % p.a sind kostenfreie Sondertilgungen möglich. Diese können jeweils zum 31. März und 30. September geleistet werden, sofern nach der Vollauszahlung des Darlehens ein Jahr vergangen ist.

**Hinweis:** Seit dem 19. Februar werden über Topimmo® auch Selbstständige ab einem Jahr ihrer Selbstständigkeit finanziert. Zudem ist eine Verlängerung der bereitstellungszinsfreien Zeit auf bis zu neun Monate möglich. ■



## Forward-Aufschläge entfallen

» Besonders günstige Zinssicherungen bieten die Deutsche Kreditbank und die ING DiBa ihren Kunden.

So informierte die **Deutsche Kreditbank** noch in den letzten Tagen des vergangenen Jahres über die Reduzierung der Aufschläge bei Forward-Darlehen auf 0,008 % je Vorlaufmonat. Gleichzeitig wurde die maximale Vorlaufzeit auf 60 Monate verlängert. Die ersten 6 Monate sind aufschlagsfrei.

Zum finalen Jahresende 2006 startete die **ING DiBa** eine Sonderaktion in deren Rahmen auf den bis dahin gültigen Forward-Aufschlag von 0,015 % monatlich ganz verzichtet wurde. Diese Aktion läuft noch bis zum 28. Februar 2007 für Forward-Darlehen bis 36 Monate Laufzeit. ■



## Provisionszahlungen erhöht

» Zum Jahresauftakt 2007 startete die ING DiBa ihre Aktion „Erhöhte Provisionszahlungen“. Seit dem 1. Januar an die ING DiBa Zusatzprovisionen in Höhe von 0,20 % für Darlehen pro Objektfinanzierung ab 200.000 Euro mit einer Zinsbindung von 5 Jahren und länger.

Für eine Zinsbindung von 10 Jahren zahlt die ING DiBa eine ebenfalls um 0,20 % erhöhte Provision. ■



A PRO-DIRECT-FINANCE GmbH  
Hoffmannstraße 16  
D-12435 Berlin

P PRO-DIRECT-FINANCE GmbH  
Postfach 910208  
D-12414 Berlin

T +49 (0) 30 . 530 280 9-0  
F +49 (0) 30 . 530 280 9-790  
E [info@pro-direct-finance.de](mailto:info@pro-direct-finance.de)  
W [www.pro-direct-finance.de](http://www.pro-direct-finance.de)



**PRO-DIRECT-FINANCE**

Einfach und bewegend