



5-SEITEN-
NEWS-SPECIAL

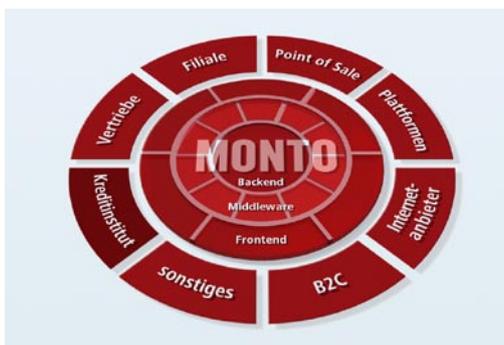
Frühlingserwachen in der Immobilienfinanzierung

Produktneuheiten lassen den Immobilienmarkt aufblühen



Innovationen für den Privatkunden

DKB Deutsche
Kreditbank AG



Wettbewerbsvorteil im Onlinevertrieb

Durch MONTO-AKVO-Synchronisation die Zusammenarbeit von Vertriebstätigkeit und Bankgeschäft effizient gestalten



Neuerungen auf den Systemlösungen

Die neue Rechner-Toolbox und Speed-Check-Ergänzung bieten noch mehr Flexibilität in der Vermittlung von Immobilienfinanzierungen



Die interaktive Rechner-Toolbox für aktive Kunden

Bonitäts-, Tilgungs-, Grundbuch-, Baukosten- und Laufzeitenrechner auf Ihrer Website

Das Internet macht es möglich. Kunden informieren sich gern selbst über aktuelle Angebote und Preise. Die wenigsten sind jedoch bereit, sofort Ihre persönlichen Daten auf einer Website einzugeben.

Mit der Rechner-Toolbox der PRO-DIRECT-FINANCE bieten Sie dem interessierten Finanzierungssuchenden die Möglichkeit seinen Haushaltsüberschuss, die tatsächliche Darlehenshöhe und mögliche Kreditlaufzeiten sowie Tilgungshöhen anonym und ganz in Ruhe zu berechnen. Das gibt Sicherheit und schafft Vertrauen. Die Rechner-Toolbox lässt sich natürlich auch im B2B-Bereich auf allen Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE implementieren.

Gerne informieren wir Sie. Schreiben Sie uns: sales@pro-direct-finance.de. Wir rufen zurück.



PRO-DIRECT-FINANCE

Einfach und bewegend

Werte Leserin, werter Leser,

der sonnige Frühlingsanfang hat auch den Kreditmarkt für Immobilienfinanzierung spürbar belebt. Mit zahlreichen Produktvarianten bieten Kreditinstitute ihren Vertrieben derzeit vielfältige Möglichkeiten Neugeschäft zu generieren. Kein Wunder also, dass überall Anstrengungen unternommen werden, die eigenen Produkte noch sichtbarer am Markt zu platzieren.

Gern nutzen Kreditinstitute dabei das Potential, dass Onlinevertriebe bieten. Die Deutsche Kreditbank AG baut dabei auf MONTO. Mit dieser Single-Lender-Lösung · multikanalfähig lässt sich die Zusammenarbeit zwischen Vertriebstätigkeit und Bankgeschäft besonders effizient gestalten.

Ein verbindendes Element der ganz anderen Art stellte die Veranstaltung der Deutschen Bank Topimmo dar. In bergigen Höhen wurde Vertriebspartnern ein Ausblick auf die für 2007 anvisierte Produktgestaltung gegeben. Aber auch die PRO-DIRECT-FINANCE bot im März Ausblicke. Auf einer großen Mitarbeiterveranstaltung informierte die Geschäftsführung über kleine und große Projekte, die in diesem Jahr verwirklicht werden.

Zu den jüngsten Neuheiten zählt die Wahloption zur Objektwertberechnung im Modul Speed Check. Aber auch die neue Rechner-Toolbox bietet Vorteile über die wir Sie gerne informieren.



Natalie Gude Losada
Geschäftsführung

Wir freuen uns über Ihr Interesse
Ihre PRO-DIRECT-FINANCE

Inhalt

| Seite | Thema |
|-------|---|
| 4 | Innovationen für den Privatkunden Die DKB setzt auf moderne Infrastruktur, attraktive Produkte – und auf Online-Kooperationen |
| 5–6 | MONTO bietet Wettbewerbsvorteil im Onlinevertrieb Vertriebstätigkeit und Bankgeschäft effizient gestalten |
| 7 | Schneeolympiade mit Topimmo Mit Vertriebspartnern von Topimmo in den Bergen Österreichs |
| 8 | 5-Seiten-News-Special Frühlingserwachen in der Immobilienfinanzierung |
| 9 | Neue Kreditvergabekriterien bei der DKB, DSL Bank bietet vergünstigten Zinssatz, Victoria senkt die Marge |
| 10 | Produktanpassungen bei Topimmo mit Fact Sheet |
| 11 | Komplettierung des GMAC-RFC Produktangebotes mit Fact Sheet |
| 12 | ING DiBa sponsort Anschlussfinanzierungen, Abwicklungen über unsere Systemlösungen |
| 13 | PRO-DIRECT-FINANCE wächst auch 2007 Innovative Softwarelösungen für neue Bankpartner |
| 14 | Die neue Rechner-Toolbox und Speed-Check-Ergänzung Mehr Flexibilität in der Vermittlung von Immobilienfinanzierungen |

Impressum

Name der Veröffentlichung
MAGAZIN 02/07 –
Das Online-Magazin der
PRO-DIRECT-FINANCE

Ausgabe
April 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.

Innovationen für den Privatkunden

Die DKB setzt auf moderne Infrastruktur, attraktive Produkte – und auf Online-Kooperationen

» Die Deutsche Kreditbank AG (DKB) konzentriert sich mit Spezial-Know-how auf ausgewählte Zielgruppen in den Bereichen Öffentliche Kunden und Firmenkunden. Eine äußerst dynamische Entwicklung erfährt die DKB darüber hinaus als Direktbankanbieter im Privatkundensegment. Im vergangenen Jahr hat die DKB hier ihren starken Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt. Die Zahl der Privatkunden konnte auf

rund 394.000 gesteigert und damit im Vorjahresvergleich nahezu verdoppelt werden. Auch 2007 setzt sich dieses

DKB Deutsche
Kreditbank AG

starke Wachstum fort. Die private Immobilienfinanzierung bildet dabei neben dem Konsumentenkredit einen Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit der DKB.

Attraktive Produkte & hoher Kundenservice

Transparente Produkte, günstige Konditionen und schnelle Bearbeitungszeiten sind für die Tochter der BayernLB der Schlüssel zur modernen Bank. Kunden schätzen u.a. die große Erfahrung mit Immobilienfinanzierungen. Sie stellten 2006 der DKB – u. a. in den Befragungen für die Wettbewerbe „Deutschlands kundenorientiertester Dienstleister“ und „VICTOR Bank des Jahres“ – aber auch generell sehr gute Noten aus. Bei „VICTOR“ konnte die DKB gleich bei ihrer ersten Teilnahme den Preis in der Kategorie „Strategie“ gewinnen. Ganze 96 Prozent der für diesen Wettbewerb befragten DKB-Privatkunden stimmten der Aussage „ich würde diese Bank einem guten Freund/einer guten Freundin weiterempfehlen“ voll zu.

Die DKB legt nicht nur viel Wert auf ausgezeichnete Kundenbeziehungen, sondern auch auf eine sehr gute Zusammenarbeit mit ihren Vertriebspartnern. So wurden beispielsweise erst kürzlich die Kreditvergabe-kriterien für die Immobilienfinanzierung neu gestaltet, um den Partnern eine Fülle von Möglichkeiten für ein zusätzliches Finanzierungsgeschäft zu bieten.

Neukunden durch Online-Kooperationen

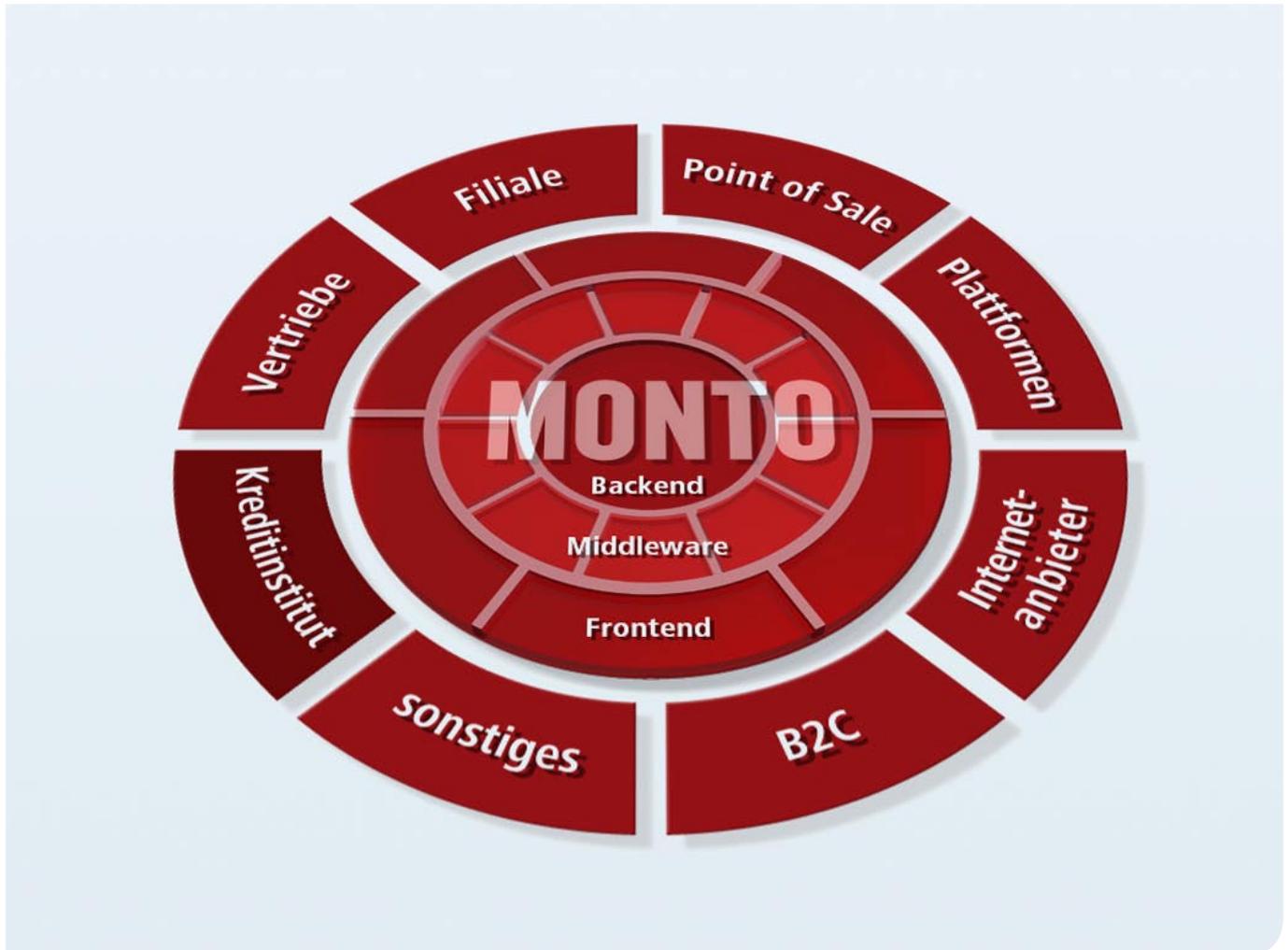
Die DKB setzt im Bereich Privatkunden auf ihre moderne Infrastruktur mit standardisierten Prozessen und auf das Internetbanking. Ein großer Anteil der Neukunden wird über die zahlreichen Online-Kooperationspartner gewonnen. Für den technischen Ausbau dieses Vertriebsweges setzt die Deutsche Kreditbank AG auf MONTO – die Single-Lender-Lösung · multikanalfähig der PRO-DIRECT-FINANCE. ■



Taubenstraße 3 – Sitz der Deutschen Kreditbank AG

MONTO bietet Wettbewerbsvorteil im Onlinevertrieb

Vertriebstätigkeit und Bankgeschäft effizient gestalten



» Als Systemhersteller für Finanzierungsplattformen bietet PRO-DIRECT-FINANCE Banken, Bausparkassen, Versicherungen und Vertrieben für die Immobilienfinanzierung und dem Konsumentenkredit standardisierte Prozesslösungen, die individuelle Abläufe berücksichtigen und ein hohes Maß an Flexibilität garantieren.

Flexibles Vertriebsnetz

Flexibilität ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden. Der Markt für Kredite ist heiß umkämpft. Täglich werden von Banken neue Produkte generiert,

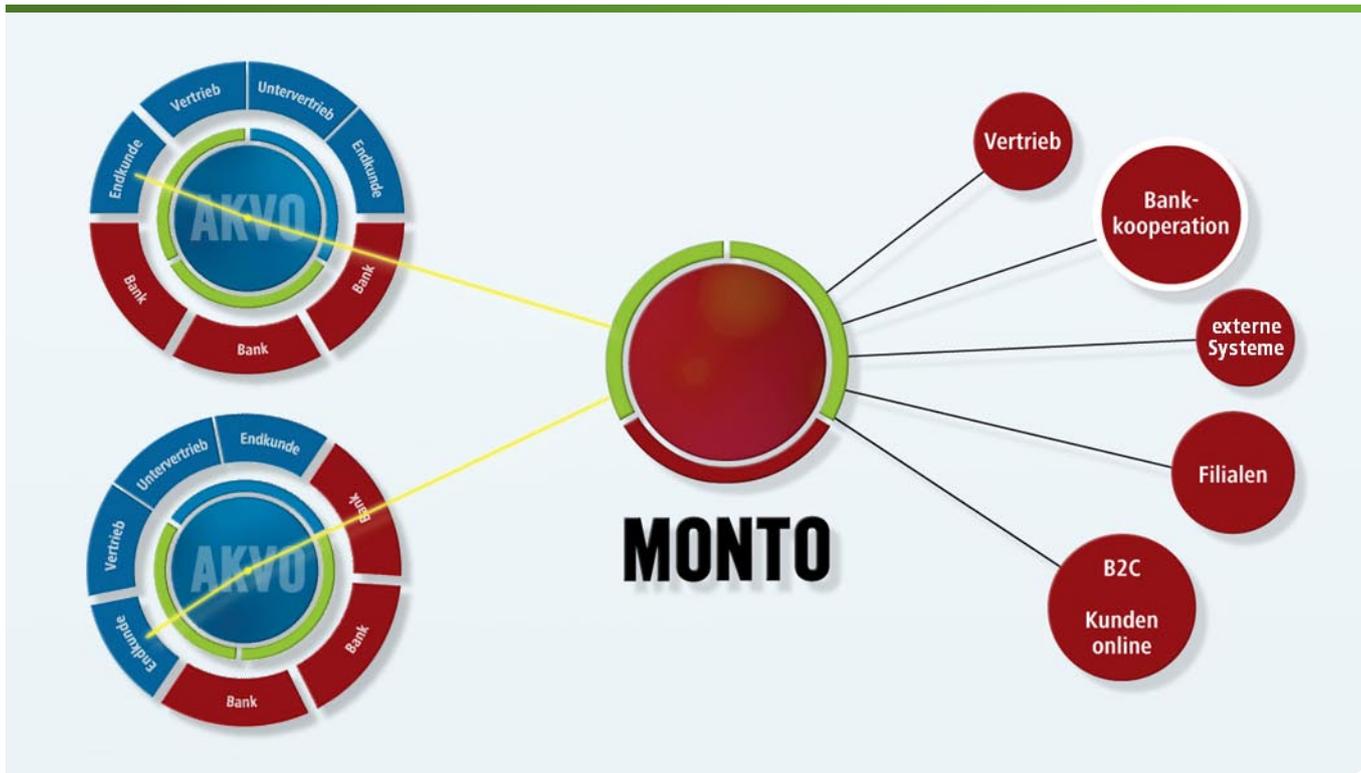
die ihre Kunden suchen. Da ist es von großem Vorteil, wenn das Vertriebsnetz vielseitig ist und auf alle Medien und Partner zeitgleich zurückgreifen kann. MONTO – die Single-Lender-Lösung – multikanalfähig berücksichtigt diesen strategischen Geschäftsvorteil. Durch die in JAVA programmierten SOAP-Schnittstellen erfolgt je nach Wunsch die Anbindung beliebig vieler externer Dienstleister und Online-Plattformen. So lassen sich beispielsweise bestehende Kooperationen mit Onlinevertrieben, die über eine AKVO-Systemlösung verfügen, im Bereich Konsumentenkredit

dahingehend vertiefen, dass für Kunden über die Homepage des Vertriebspartners der Kreditvertrag erzeugt wird.

Wie das funktioniert

Durch eine Synchronisation der B2C-B2B-Geschäftsprozesse mittels SOAP implementierter Axis-Schnittstelle wird die AKVO-Systemlösung mit der MONTO-Systemlösung medienbruchfrei verbunden. Der Datenaustausch erfolgt zeitnah und bidirektional. Onlinevertriebe, die über ihre Homepage den Erstkontakt zum Kunden herstellen, begleiten diesen während

MONTO – Onlinevertriebsnetz



des gesamten Kreditantrags- und Bearbeitungsprozesses bis hin zur gedruckten Vertragsausfertigung. Sie übernehmen zu dem eine Clearingfunktion. Mittels SOAP implementierter Axis-Schnittstelle wird die Kreditanfrage des Kunden über die AKVO-Systemlösung des Vertriebes an die MONTO-Systemlösung der Partnerbank gesendet. Hier wird nach Bank-Kriterien die Erstellung eines Kreditangebotes überprüft und das Vertragsangebot für den Konsumentenkredit generiert. Sekunden-schnell steht dieses dem Kunden online zur Verfügung. Erklärt sich der Kunde mit dem Angebot einverstanden, generiert sich automatisch der Vertrag. Per Statusmeldung

werde alle am Prozess Beteiligten zeitgleich, rechte- und managementgesteuert informiert. Abschließend sendet der Endkunde den unterzeichneten Kreditvertrag wie vorher vereinbart direkt an die Bank oder an die Clearingstelle des Vertriebspartners.

Online-Kreditabschluss

Einen großen Vorteil dieser B2C-B2B-Kombination sehen Branchenkenner darin, dass Kunden ihre Daten direkt über das Onlineportal des Vertriebspartners eingeben und von diesem bis zur Vertragsausfertigung weiter betreut werden. Ein für Kunden oft irritierender Linkverweis auf die Inter-

netseite des Bankpartners entfällt. Zudem bleiben die durch den Seitenwechsel bedingten Mehrfacheingaben aus. In einer Zeit, in der Kunden das Internet verstärkt nutzen, um sich über Preise und Konditionen zu informieren, bietet diese technische Schnittstellenlösung einen großen Vorteil. Kreditabschlüsse lassen sich online sofort abschließen. Diesen Vorteil nutzen Produktpartner der PRO-DIRECT-FINANCE natürlich ebenso. Die MONTO-Lösung bietet jedoch darüber hinaus noch Schnittstellen für systemfremde Plattformen, so dass dem MONTO-Partner ein flächendeckendes Onlinevertriebsnetz für die Neugeschäftsgenerierung zur Verfügung steht. ■

Prozessablauf: Kunde – Vertriebspartner – MONTO oder Produktanschlusspartner



Schneeolympiade mit Topimmo

Mit Vertriebspartnern von Topimmo in den Bergen Österreichs



» Vom 28. Februar bis 2. März lud die Deutsche Bank Topimmo ihre Vertriebspartner aus dem Online-Baufinanzierungsgeschäft zu einem gemeinsamen Wissensaustausch nach Sölden in Österreich ein.

Bevor jedoch Andreas Opitz, Topimmo-Geschäftsführer, über das unter dem Dach der Deutschen Bank 2006 an den Start gegangene Produkt Topimmo informierte, nutzten die Veranstaltungsteilnehmer die winterliche Umgebung bei einer kleinen Schneeolympiade zum persönlichen Kennenlernen. Teamwork war nicht nur hier, beim sportlichen Stelldichein der Schlüssel zum Erfolg. Auch im Online-Baufinanzierungsgeschäft zahlt sich ein kooperativer Umgang aus. So unterstützt die Deutsche Bank Topimmo ihre Vertriebspartner u. a. durch eine lukrative Produktgestaltung. Auch in diesem

Jahr wird es wieder neue Produktvarianten, die das Produktportfolio der Partner bereichern, geben. Für die PRO-DIRECT-FINANCE als Systemlösungshersteller für

Finanzierungsplattformen bot die Topimmo-Veranstaltung in den Bergen Österreichs eine gute Gelegenheit bestehende Partnerschaften zu vertiefen. ■



Deutsche Bank Topimmo und ihre Vertriebspartner

F. Kubetschek
AKVO-Manager der PRO-DIRECT-FINANCE

Frühlingserwachen in der Immobilienfinanzierung

Produktneuheiten lassen den Immobilienmarkt aufblühen

» Mit dem Aufblühen in der Natur färbt sich auch die Landschaft in der Immobilienfinanzierung bunt. Eine große Produktvielfalt bietet sich derzeit dem Finanzierungssuchenden an und erhöht seine Chance auf ein passendes Angebot zu stoßen. Kreditinstitute vermelden fast täglich Produktanpassungen um ihr Portfolio noch attraktiver zu gestalten. Was zu Jahresanfang bereits begann, setzte sich im vergangenen Monat beschleunigend fort.

So verzichtet die ING DiBa seit Anfang März auf Forward-Zuschläge und auch die DSL Bank hat in diesem Bereich Anpassungen vorgenommen. Topimmo nahm gleich mehrere Veränderungen vor, die das Produkt nun durch eine Vielzahl von möglichen Darlehenskombinationen besonders für flexible Kreditnehmer interessant macht. Durch eine Neuanpassung ihrer Kreditvergabekriterien wartet die DKB ebenfalls mit neuen Finanzierungshighlights auf.

Aber auch der Ausblick auf die kommenden Wochen erfreut. So wird ab Mitte April die neue Baufilligenz® für Selbstständige auf den Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE zur Verfügung stehen und auch Topimmo kündigte bereits weitere Neuerungen an. ■

Folgend haben wir für Sie die Änderungen der letzten Wochen separat aufgeführt.

- 9 **Neue Kreditvergabekriterien bei der DKB, DSL Bank bietet vergünstigten Zinssatz, Victoria senkt die Marge**
- 10 **Produktanpassungen bei Topimmo**
mit Fact Sheet
- 11 **Komplettierung des GMAC-RFC Produktangebotes**
mit Fact Sheet
- 12 **ING DiBa sponsort Anschlussfinanzierungen, Abwicklungen über unsere Systemlösungen**



Neue Kreditvergabekriterien bei der DKB

» Die Deutsche Kreditbank AG (DKB) hat ihre Kreditkriterien für die Immobilienfinanzierung neu gestaltet. Die Anpassungen bieten Vertriebspartnern eine Fülle von Möglichkeiten, um zusätzliches Finanzierungsgeschäft zu generieren. Die Highlights der geänderten Kreditvergabekriterien finden Sie im nebenstehenden Infokasten. ■



Highlights

- . Finanzierung von Freiberuflern (Ärzte, Apotheker, Rechtsanwälte und Steuerberater)
- . Finanzierung von befristet Angestellten in besonderen Branchen
- . Ansatz von zusätzlichen Einkünften, wie Kapitalvermögen, Gewerbebetrieb etc.
- . Absenkung der Pauschalen für Lebenshaltungskosten
- . Keine Mindestdarlehenssummen (Ausnahme Forward-Darlehen ab € 25.000)
- . Finanzierungen bis 130% vom Beleihungswert
- . Wegfall der Altersbeschränkung von Objekten
- . Finanzierung von Objekten mit teilgewerblicher Nutzung
- . Finanzierung von Ferienimmobilien und Grundstücken
- . Wegfall der Größenbeschränkungen von Wohnflächen
- . Ausweitung der Akzeptanz von zulässigen Tilgungersatzinstrumenten

DSL Bank bietet vergünstigten Zinssatz

» Die DSL Bank berichtete im Februar darüber, dass sie die maximale Forward-Laufzeit um 6 Monate auf nunmehr 60 Monate erweitert und gleichzeitig die Konditionsgestaltung in einigen Bereichen in der Immobilienfinanzierung attraktiver gestaltet hat. Mit ihrer erst kürzlich angelaufenen Frühjahrsaktion bietet die DSL Bank all jenen, die sich für ein KfW-Darlehen in Verbindung mit einem DSL Bank Baufinanzierungsdarlehen entscheiden, einen um 0,25%-Punkte vergünstigten Zinssatz an. Diese Konditionen gelten für KfW-Wohneigentumsprogramme bis zu einem Gesamtauslauf von 90% des Kaufpreises. Die Frühjahrsaktion läuft vom 27. März bis 30. Juni. ■



Victoria senkt die Marge

» Im März meldete die Victoria Lebensversicherung AG eine zum 30. April 2007 befristete Margensenkung um 5 Basispunkte bei einer 20-jährigen Zinsfestschreibungszeit. Der Volltilgerrabatt gilt uneingeschränkt bei jeder Volltilgung innerhalb der Festschreibungszeit. Weiterhin gilt für 10-jährige Zinsbindungen eine Senkung um 7 Punkte für den Verwendungszweck „Umschuldung/Bestandskauf“ mit nur einer Auszahlung. ■



Produktanpassungen bei Topimmo

» Auch Topimmo bietet den Vertragspartnern neue Highlights zum Frühlingsanfang. Die zum 23. März vorgenommenen Produkthanpassungen, stellen wir Ihnen als Fact Sheets

kurz zusammenfassend vor, verbunden mit dem Hinweis, dass für Anfang April bereits weitere interessante Anpassungen angekündigt wurden. ■



Fact Sheet Topimmo

Maximaler Finanzierungsbetrag

- . Der maximale Finanzierungsbetrag beträgt 121% des kalkulatorischen Objektwertes. Dieser errechnet sich unter Berücksichtigung einer prozentualen Anrechnung wie folgt:
- . Vorläufiger Beleihungswert (90% des Kaufpreises/der Anschaffungs- und Herstellungskosten/des Objektwertes)
 - + werterhöhend anzusetzende Renovierungs-/Modernisierungskosten
 - + werterhöhend anzusetzende Eigenleistungen
 - + werterhöhend anzusetzende Einbauküche

Mögliche Darlehenskombinationen

- . Annuitätendarlehen mit Zinsfestschreibung oder ein endfälliges Darlehen mit Zinsfestschreibung* in Verbindung mit einem zweiten** fest geschriebenen Annuitätendarlehen. Die Dauer der Zinsfestschreibung kann unterschiedlich sein
- * endfälliger Darlehensbetrag max. bis zu 80% des kalkulatorischen Objektwertes
- ** Die Mindestdarlehenssumme i.H.v. EUR 25.000,00 je Einzel-darlehen ist zu beachten

SCHUFA

- . Bei Darlehensnehmern mit „weichen“ negativen SCHUFA-Merkmalen bis EUR 1.000,00 ist eine Kreditvergabe nicht ausgeschlossen.

Einkommen

- . Das Mindestnettoeinkommen aller Darlehensnehmer vor Finanzierung beträgt monatlich EUR 1.200,00. Mindestens *ein* Darlehensnehmer muß 6 Monate beschäftigt oder 1 Jahr selbstständig sein.

Bei Nicht-Selbstständigen:

- . Tantiemen/Bonus werden als Durchschnitt der letzten beiden Jahre zu 100% gemäß Überweisungsbetrag aus der Lohn-/Gehaltsabrechnung eingerechnet
- . 13./14. Gehalt werden zu 100% gemäß Überweisungsbetrag aus der Lohn-/Gehaltsabrechnung eingerechnet

Bei Selbstständigen:

- . Diese können bereits ab einem Jahr der Selbstständigkeit finanziert werden

Unterhalt für die im Haushalt lebenden Kinder:

- . Ansatz zu 100%, wenn die Kinder jünger als 14 Jahre sind und ein Nachweis des Unterhaltsanspruches vorliegt
- . Ansatz zu 0%, wenn die Kinder 14 Jahre oder älter sind (Kindergeld wird unabhängig vom Alter des Kindes zu 100% angesetzt)

Komplettierung des GMAC-RFC Produktangebotes

» Im Oktober vergangenen Jahres fiel bereits der Startschuss für die neue Baufilligenz®, einem Spezialprodukt der GMAC-RFC Bank GmbH, mit dem bis zu 110 Prozent des Kaufpreises finanziert werden können. Seit kurzem ist die GMAC-RFC Bank nun auch mit ihrem Standardprodukt und damit in ih-

rer ganzen Produktvielfalt auf den Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE vertreten. Wir wünschen für den angelaufenen Praxisbetrieb viel Erfolg und freuen uns bereits auf den Anfang März angekündigten Zuwachs in der Baufilligenz-Produktfamilie: Die neue Baufilligenz® für Selbständige ab

Mitte April auf den Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE. ■



Fact Sheet

Die neue Baufilligenz®

Objektarten

- . Eigengenutzte Immobilien
(ETW, EFH, EFH mit Einliegerwohnung)
- . Vermietete Immobilien
(ETW, EFH, MFH bis zu 4 Wohneinheiten)

Verwendungszweck

- . Kaufpreis- und Neubaufinanzierungen
sowie Umschuldungen

Darlehenssumme

- . max. € 500.000

Jahresnettoeinkommen x 7 (Kapitalanleger)

Jahresnettoeinkommen x 9 (Eigennutzer)

Darlehensrückführung

- . annuitätische oder endfällige Tilgung
(LV/RV, BSV) möglich

Sondertilgung

- . Kostenfrei bis zu 5 % Sondertilgung
der Restvaluta p. a.

Zinsfestschreibung

- . 10, 15 und 20 Jahre

Fact Sheet

Das Standardprodukt

Objektarten

- . Mehrfamilienhaus bis maximal 4 Wohneinheiten
- . Fertighaus mit Gütesiegel
- . Eigentumswohnung mit mind. 40 m² und maximal 15 Einheiten
pro Eingang
- . Wohn- und Geschäftshäuser (Geschäftshausanteil maximal 50%
der Gesamtfläche)
- . Erbbaurecht mit mindestens 30 Jahren Restlaufzeit
- . Ferienhäuser, die auch als Hauptwohnsitz genutzt werden können
- . Eigentumswohnungen in Wohnobjekten mit bis zu 5 zu Wohnzwecken
ausgebauten Stockwerken

Darlehenssumme

- . € 50.000 – € 500.000

Sondertilgung

- . Bis zu 5 % Sondertilgung der Restvaluta am Jahresanfang ohne Aufschlag –
optional weitere 5 % mit Aufschlag

Bereitstellungszinsen

- . 0,25 % Bereitstellungszinsen ab dem 4. Monat nach Zusage,
Verlängerung bis max. 6 Monate

ING DiBa sponsort Anschlussfinanzierungen

» Die ING DiBa verzichtet seit Anfang März auf den Forward-Zuschlag und sponsort zudem Anschlussfinanzierungen. Kunden erhalten vom 01.03. bis 30.06.2007 von der ING DiBa für jeden Abschluss einer Anschlussfinanzierung pro Finanzierungsobjekt € 200. Als Voraussetzung gilt, dass An-

träge bis einschließlich 30.06.2007 bei der ING DiBa eingehen und die Finanzierung auch bewilligt wird. Nach Darlehensannahme, Ablauf der Widerrufsfrist und Legitimationsprüfung überweist die ING DiBa den Betrag auf das angegebene Referenzkonto (Girokonto) des Darlehensnehmers. ■



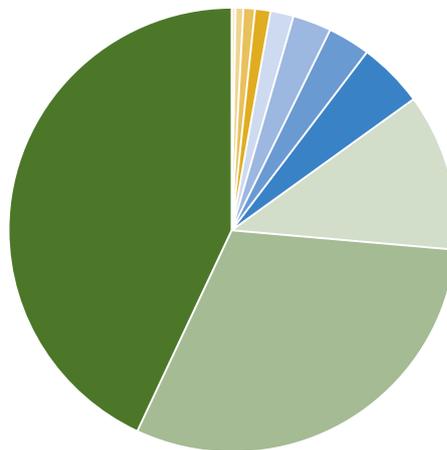
Abwicklungen über unsere Systemlösungen

» Der Immobilienmarkt ist in Bewegung. Kreditinstitute berichten über ein weiterhin anziehendes Geschäft. Die florierende Wirtschaft und gute Arbeitsmarktzahlen bieten Finanzinstituten derzeit günstige Geschäftsbedingungen. Ein regelrechter Wettstreit um die angehenden Hausbauer ist entbrannt.

Die am Immobilienfinanzierungsmarkt dargebotene Palette von Produkten ermöglicht zum Beispiel auch jungen Wohnungskäufern, die noch nicht soviel angespart haben, sofort Immobilieneigentum zu erwerben. Das Viele die aktuell günstigen Rahmenbedingungen nutzen, um ihren Traum vom eigenen Heim zu ver-

wirklichen, zeigen die über unsere Systemlösungen abgewickelten Projekte. Neben Kauf und Neukauf, liegen aber auch Um-

schuldungen, getrieben von der Aussicht auf ein steigendes Zinsniveau, weiterhin hoch im Kurs. ■



- Kauf 43,22%
- Umschuldung 30,58%
- Neubau 11,47%
- Kauf und Modernisierung 4,75%
- Kauf Neubau 3,02%
- Kapitalbeschaffung 2,84%
- Kauf und Erweiterung 1,29%
- Modernisierung 0,99%
- Kauf von Verwandten 0,86%
- Kauf aus Zwangsversteigerung 0,68%
- Erweiterung und Modernisierung 0,31%

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

PRO-DIRECT-FINANCE wächst auch 2007

Innovative Softwarelösungen für neue Bankpartner



Ausblick vom Treptower auf die Spree, die Oberbaumbrücke und den Fernsehturm

» Am 22.03.07 legte die PRO-DIRECT-FINANCE einen kurzen Zwischenstop ein, um auf das bisher Erreichte zu blicken. Symbolischen Charakter trug der gewählte Festraum. Im Treptower an der Spree, 30 Stockwerke hoch, bot sich den Mitarbeitern der PRO-DIRECT-FINANCE ein spektakulärer Ausblick auf die Hauptstadtmetropole Berlin.

Eine optimale Einstimmung auf eine Festveranstaltung, die auf das bisher Erreichte zurückschauen ließ und zugleich einen Ausblick auf das Kommende bot.

Geschäftsführerin Natalie Gude Losada stellte in Ihrer Festrede mit Stolz fest:

„Aus dem einstigen Software-Newcomer ist ein starker Partner für die Immobilienfinanzierung und den Konsumkredit geworden. Unseren Kunden bieten wir zukunftsichernde Antworten auf einen sich strukturell in der Umbruchphase befindenden Finanzierungsmarkt. Auf gleicher Augenhöhe diskutieren wir gemeinsam über Standardisierungen und Prozessoptimierungen ohne dabei aber unternehmensspezifische Bedürfnisse und

Ziele unserer Partner zu vergessen. Hochwertige Branchensoftware herzustellen heißt für uns, die Ziele und Wünsche unserer Partner lebendig werden zu lassen. Eine Arbeitswelt zu entwickeln, die jeden motiviert und Spaß macht. Dafür setzen wir uns ein.

Auch 2007 werden wir unsere Kernkompetenzen weiter vertiefen und mit neuen Mitarbeitern verstärken. Mit innovativen Bankenlösungen werden wir neue Kunden begeistern und deutschlandweit die Präsenz weiter ausbauen.“ ■



Die neue Rechner-Toolbox und Speed-Check-Ergänzung

Mehr Flexibilität in der Vermittlung von Immobilienfinanzierungen

ARBARO mit der interaktiven Rechner-Toolbox

» Unsere Systemlösung ARBARO bekommt Zuwachs. Ende April ist es soweit. Dann werden unsere Servicepartner von der auf ARBARO implementierten Rechner-Toolbox profitieren können. Im Handumdrehen berechnen Sie Haushaltsüberschüsse, Kreditlaufzeiten sowie Tilgungshöhen.

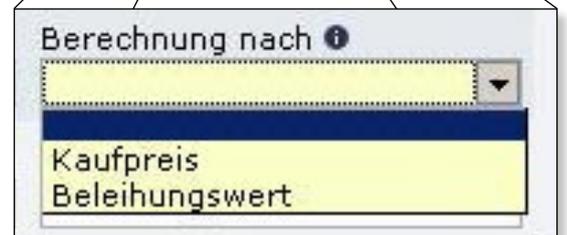
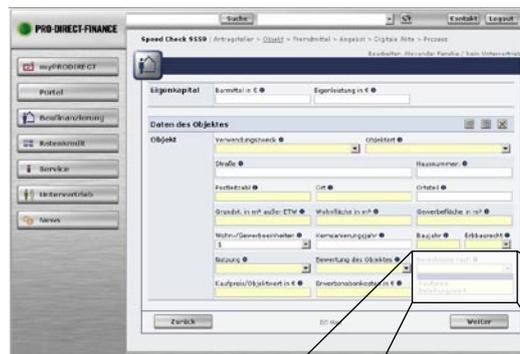
Neben dem Bonitäts-, Tilgungs- und Laufzeitenrechner garantiert der Grundbuch- und Baukostenrechner, dass auch wirklich alle Nebenaufwände berücksichtigt werden. Noch bevor persönliche Kundendaten eingegeben werden, wissen Sie, wie viel Kapital der Antragsteller benötigt, welche Rate auf ihn zu kommen darf und welche Tilgung er sich leisten kann. Eine optimale Unterstützung für Ihre tägliche Vermittlertätigkeit in der Immobilienfinanzierung. ■



Speed Check mit Wahloption für die Objektwertberechnung

» Mit dem im April stattfindenden Systemupdate bieten wir Ihnen im Speed Check eine größere Flexibilität in der Erstellung von Finanzierungsangeboten. Durch die neue Wahloption „Beleihungsauslauf nach Kaufpreis berechnen“ erstellen Sie für Ihre Kunden Angebote, die maßgeblich auf den von Ihnen genannten Kaufpreis des Objektes basieren.

Mit der neuen Optionswahl beeinflussen Sie das Wachstum Ihres Kundenportfolios auf einfache Weise. Sie entscheiden selbst, ob Sie in ihrem Angebot zur Finanzierung eine Vorauswahl von Objektwertkriterien berücksichtigen oder lieber die weniger restriktive Kaufpreisvariantenberechnung wählen und damit den Objektwert, unter Umständen etwas höher ansetzen. Da der Beleihungsauslauf ein wichtiges Konditions- und Kreditentscheidungskriterium ist, bietet sich Ihnen bereits an dieser Stelle die Möglichkeit, aktiven Einfluß auf Ihren Vermittlungserfolg zu nehmen. ■



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
W www.pro-direct-finance.de



PRO-DIRECT-FINANCE

Einfach und bewegend