MAGAZIN 12/06

Das Online-Magazin der PRO-DIRECT-FINANCE · Ausgabe Dezember 2006







AAHG – Hypothekenkredite

Als Vollfinanzierer erobern die Niederländer den deutschen Finanzierungsmarkt, seit November ist die neue Internetplattform Baufiport online



BHW - Bausparmarke

BHW Modernisierungs- und Renovierungskredite jetzt auf den Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE, KonstantPlus das neue Produkt des BHWs



Neue Systemfunktionen

Gezielt Vertriebe in Vertriebsstruktur einpassen, schnell und bequem Benutzerdaten auflisten und Projektverläufe statusgenau überblicken



Kernbankensoftware zum Ausdrucken

Die Produktbroschüre MONTO im Downloadbereich auf unserer Homepage

MONTO — die Single-Lender-Lösung · multikanalfähig, ist eine Kernbankensoftware, die vom Frontend über Middleware bis Backend einen ganzheitlich durchgängigen Workflow gewährleistet. » www.pro-direct-finance.de/monto



Werte Leserin, werter Leser,

in unserer letzten Magazin-Ausgabe für 2006 stellen wir Ihnen den niederländischen Vollfinanzierer, die ABN Amro Hypotheken Gruppe (AAHG) und das BHW als deutschen Baufinanzierer vor. Während KonstantPlus (BHW) die Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE im Dezember um ein weiteres attraktives Produkt bereichert, wurde vorzeitig im November das neue Internetportal Baufiport der AAHG technisch umgesetzt.

Dass prozessoptimierende Systemlösungen weiterhin gefragt sind, zeigte ins Besondere das große Interesse an MONTO – der Single-Lender-Lösung · multikanalfähig auf der Technologiemesse in Frankfurt, der E.B.I.F. 2006, auf. Mit dem dritten Platz im Leadswettbewerb, der jährlich von IBM veranstaltet wird, zählte

PRO-DIRECT-FINANCE zu den erfolgreichsten IBM-Standpartnern der diesjährigen Messe.

Solche Erfolge sind für uns Ansporn auch weiterhin innovative Systemlösungen dem Markt zu präsentieren. So stehen Ihnen auch in diesem Monat wieder neue Systemfunktionalitäten, die u. a. das Anlegen neuer Vertriebe vereinfachen, zur Verfügung.



Natalie Gude Losada Geschäftsführung

Wir wünschen Ihnen einen erfolgreichen Jahresabschluss. Ihre PRO-DIRECT-FINANCE

Inhalt

Seite

Thema

4-6 Die E.B.I.F. 2006 hat ihre Pforten geschlossen

Ein erfolgreicher Messeauftritt für PRO-DIRECT-FINANCE

AAHG - ein Spezialist für Hypothekenkredite

Als Vollfinanzierer erobern die Niederländer den deutschen Finanzierungsmarkt, seit November ist die neue Internetplattform Baufiport online

BHW - eine starke Bausparmarke BHW Modernisierungs- und Renovierungskredite jetzt auf den Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE

Neue Systemfunktionen

Gezielt Vertriebe in Vertriebsstruktur einpassen, schnell und bequem Benutzerdaten auflisten und Projektverläufe statusgenau überblicken

News-Übersicht 10

Jahresendgeschäft bei GMAC RFC, ING DiBa und Topimmo (Deutsche Bank), Abwicklungen auf unseren Systemlösungen

11 Viel hat uns bewegt, viel haben wir bewegt

Ein rasantes und bewegendes Jahr 2006

Impressum

Name der Veröffentlichung MAGAZIN 12/06 -Das Online-Magazin der PRO-DIRECT-FINANCE

Ausgabe Dezember 2006 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

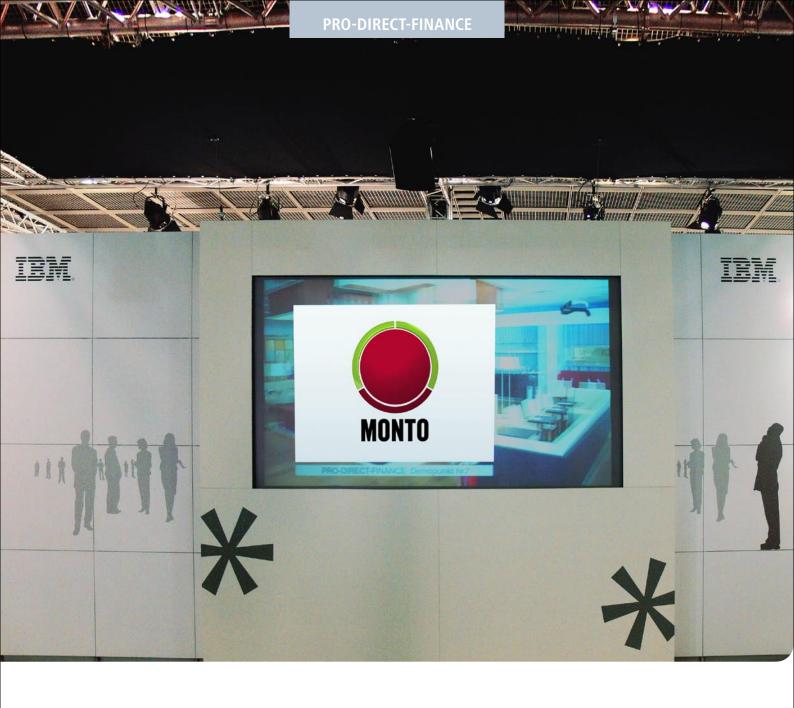
Tino Herrmann, corporate-new.de Kontakt

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 Gegendarstelllung in angemessenem Rahmen. Leserbriefe können von der Redaktion gekürzt veröffentlicht werden.



Die E.B.I.F. 2006 hat ihre Pforten geschlossen

Ein erfolgreicher Messeauftritt für PRO-DIRECT-FINANCE

» Aufregende Messetage liegen hinter uns. Wieder hat sich gezeigt, die European Banking & Insurance Fair (E.B.I.F.) zählt zu den größten Branchenereignissen im Jahr. Vom 14. bis 16. November 2006 konnten sich die Entscheider und Anwender der Finanzbranche über die neuesten Lösungen der Finanztechnologie in Frankfurt informieren.

Zum neunten Mal zeigten rund 250 Aussteller dem Fachpublikum auf Europas größter, unabhängiger Technologiemesse für Banken und Versicherungen ihre innovativen Lösungen. Erstmals waren in diesem Jahr neben zahlreichen europäischen und außereuropäischen Ausstellern zum Beispiel Vertreter aus Indien und Brasilien mit dabei.

Themenschwerpunkte

Zu den Themenschwerpunkten der diesjährigen Technologiemesse gehörten vor allem die wachsenden Anforderungen aus Brüssel. Finanzdienstleister setzen bei der Bewältigung der regulatorischen Vorgaben (SEPA, MiFID) auf moderne Informationstechnologie, wie sich zeigte. Aber auch über Softwarelösungen, die zur Unterstützung von Vertriebsaktivitäten oder der Automatisierung von Unternehmensprozessen dienen, wurde sich informiert.

MONTO – die Single-Lender-Lösung · multikanalfähig

Das rege Interesse an MONTO – der Single-Lender-Lösung · multikanalfähig, die wir an der Seite unseres Standpartner IBM auf der E.B.I.F. präsentiert haben, machte deutlich, wie groß in der Branche die Nachfrage nach prozessoptimierenden



v.l.n.r. A. Fenske, K. Seidel (WIB), M. Kordek (WIB), S. Hauer (Baufinanz-Team), R. Belitz, E. Klinge (Baufinanz-Team)

"Unser Film zur Systemlösung MONTO hat

bei den Besuchern des IBM Show-Room."

Ralf Belitz, Leiter des Fachbereiches Bankenimplementierung

durchweg positive Resonanz gefunden



v.l.n.r. J. Kanehl (DSL), M. Herbst (FMH Finanzberatung), U. Sybel



v.l.n.r. J. Haffner (ABN Amro), N. Gude Losada

Systemlösungen ist. Informationstechnologie wird zunehmend als ein kritischer Erfolgsfaktor im Wettbewerb mit der Konkurrenz gesehen.

"Wir blicken auf erfolgreiche Messetage zurück. Die an uns herangetragenen speziellen Anfor-

derungen und Ausschreibungen auf dem Gebiet Kernbankensoftware unterstreichen, PRO-DIRECT-FINANCE gilt in der Branche als Softwarespezialist für die Immobilienfinanzierung und den Konsumentenkredit. Das freut uns sehr und spornt

zugleich an, das in uns gesetzte Vertrauen durch eine qualitativ, hochwertige Softwareherstellung weiter auszu-

bauen", sagte Natalie Gude Losada, Geschäftsführerin der PRO-DIRECT-FINANCE unmittelbar nach der Messeteilnahme.

Besucherzahl am Messestand stieg

Auch wenn die Besucherzahlen bezogen auf die E.B.I.F. insgesamt leicht rückläufig waren, so verzeichnete PRO-DIRECT-FINANCE einen massiven Anstieg der Besucherzahl gegenüber dem vergangenen Jahr. "Viele Messebesucher nutzten die Möglichkeit sich über die neuesten Entwicklungen unseres Hauses zu informieren", sagte Alexander Fenske, IT-Leiter der PRO-DIRECT-FINANCE. "Mit dem dritten Platz im Leadswettbewerb, der jährlich von IBM veranstaltet wird und das Kundeninteresse



v.l.n.r. A. Fenske, B. Kulisch (Creditplus)



v.l.n.r. B. Kulisch (Creditplus), A. Fenske, G.Papst (Creditplus)



v.l.n.r. N. Gude Losada, A. Fenske, B. Tesnau (ABN Amro), J. Haffner (ABN Amro)

"Die Teilnahme hat sich wieder gelohnt.

Viele AKVO-Partner und an einer Partner-

schaft Interessierte haben uns besucht

geführt." Ulf Sybel, Sales Manager

und dabei wurden konstruktive Gespräche

sowie die Besucherzahl misst, zählte PRO-DIRECT-FINANCE zu den erfolgreichsten IBM-Standpartnern der diesjährigen Messe." Aber nicht nur fachliche Gespräche

wurden geführt. "Interessant war auch das Feedback auf unseren Firmenauftritt im neuen Look & Feel. Hier haben

wir durchgehend positive Resonanzen erfahren", so Frau Gude Losada.

E.B.I.F. gibt Ausblicke für weitere Zusammenarbeit

"Für uns ist die E.B.I.F. ein wichtiger Bestandteil geworden, um Neuerungen und

neue Produkte
dem Branchenpublikum vorzustellen. Nach
wie vor dient die
Messe aber auch
dazu, bestehende

Kundenbeziehungen zu vertiefen und weitere Ausblicke der gemeinsamen Zusam-

menarbeit zu geben. Für die konstruktiven und informativen Gespräche bedanken wir uns bei unseren Gästen, die wir auf der Messe begrüßen durften", sagte Frau Gude Losada als zusammenfassendes Resüme.

Auch im kommenden Jahr wird PRO-DIRECT-FINANCE wieder mit dabei sein, wenn es heißt: Die E.B.I.F. 2007 öffnet ihre Pforten zum zehnten Mal. ■

AAHG – ein Spezialist für Hypothekenkredite

Als Vollfinanzierer erobern die Niederländer den deutschen Finanzierungsmarkt

Am 20. November 2006 ging ABN-Amro-Baufiport online.
PRO-DIRECT-FINANCE hat als Softwarepartner der AAHG diese neue Internetplattform technisch realisiert.



» Die ABN AMRO Hypotheken-Gruppe (AAHG) gehört zu den führenden Spezialisten im Bereich der Hypothekenkredite: Mit innovativen Produkten bietet sie ihren Kunden flexible und gleichzeitig sichere Finanzierungslösungen – mit oder ohne Eigenkapitaleinsatz. Sie zählt, sowohl was die Konditionen als auch das Bedingungswerk betrifft, zu den Top-Vollfinanzierern Deutschlands. In der Vollfinanzierung sieht die ABN AMRO Hypotheken-Gruppe den Schlüssel zum weiteren Markterfolg.

AHHG ein eigenständiges Unternehmen

Die ABN AMRO Hypotheken-Gruppe ist die deutsche Niederlassung der ABN AMRO Hypotheken Groep B.V. mit Hauptsitz in Amersfoort/Niederlande.

Sie ging aus dem 1946 in den Niederlanden gegründeten Unternehmen Bouwfonds Hypotheken hervor, unter dessen Namen sie 2003 in den deutschen Markt eintrat. Seit dem 4. Januar 2006 ist die ABN AMRO Hypotheken-Gruppe als eigenständiges Unternehmen tätig. Die Gesellschaft hat ein Finanzierungsportfolio von etwa 80 Milliarden Euro und ist mit rund 700.000 Kunden der drittgrößte Immobilienfinanzierer in den Niederlanden. In Deutschland wird aktuell ein Finanzierungsvolumen von 700 Millionen Euro erreicht.

In sieben Vertriebsregionen tätig

Global denken und lokal handeln ist der Leitgedanke der ABN AMRO, den auch die Hypotheken-Gruppe übernommen hat: Als bundesweiter Anbieter setzt sie auf ein Regionalkonzept und arbeitet in sieben Vertriebsregionen mit jeweils bis zu vier Partner-Agenturen zusammen. Kompetente Beratung und individuelle Betreuung sind wichtige Bestandteile der Strategie. Regelmäßige Qualitätskontrollen sorgen für eine gleich bleibend hohe Servicequalität.

Unternehmen	ABN AMRO Hypotheken-Gruppe, deutsche Niederlassung der ABN AMRO Hypotheken Groep B.V., Amersfoort / Niederlande
Anteilseigner	ABN AMRO Bank N.V., Hauptsitz Amsterdam
Standort	Hauptsitz Köln
Gründung	Seit 4. Januar 2006 unter neuem Namen in Deutschland aktiv. 60 Jahre Baufinanzierungs- Erfahrung in den Niederlanden.
Geschäftstätigkeit	Hypothekenkredite
Kernkompetenzen	Die Vermittlerbank für: . Vollfinanzierung . flexible Rückzahlungskonzepte . individuelle Kreditvergabe
Zielgruppe	Private Immobilienfinanzierer
Vertrieb	Kooperation mit freien Vermittlern in allen Regionen Deutschlands
Mitarbeiter	Ca. 30 am Hauptsitz
Finanzierungs- volumen	80 Milliarden Euro (ABN AMRO Hypothekengroep BV), in Deutschland 700 Millionen Euro (Stand: Januar 2006)



BHW – eine starke Bausparmarke

BHW Modernisierungs- und Renovierungskredite jetzt auf den Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE

» Der Name BHW ist seit über 75 Jahren eng mit Bausparen und Baufinanzierung verbunden. Jedes 10. private Bauvorhaben in Deutschland wird durch Gelder aus BHW Bausparverträgen oder Baudarlehen mitfinanziert. Seit der Übernahme des BHW Konzerns durch die Deutsche Postbank AG zu Beginn des Jahres 2006 wurde ein erfolgreicher Integrationsprozess in Gang gesetzt und innerhalb kürzester Zeit in wesentlichen Teilen abgeschlossen.

Bausparen, Baufinanzierung, Immobilien

In der neuen Postbank Gruppe mit rund 14,6 Mio. Kunden steht die Marke BHW für Bausparen, Baufinanzierung und Immobilien. Jährlich werden rund 10 Mrd. Euro an Baugeldern ausgezahlt und im letzten Jahr fast eine halbe Million Bausparverträge über eine Bausparsumme von insgesamt 11,4 Mrd. Euro neu abgeschlossen. Die BHW Bausparkasse ist damit die Nummer 2 unter den Bausparkassen in Deutschland. Alle Produkte lassen sich mit staatlichen

Fördermitteln für die Kunden individuell optimieren.

Im Bereich der privaten Wohnungsbaufinanzierung spezialisiert sich BHW gezielt
auf den weiter wachsenden Markt der
Modernisierung und Renovierung. Mit
dem BHW KonstantPLUS Darlehen erhält
der Kunde ein attraktives, solides Kombinationsprodukt aus Darlehen und Bausparkonto Dispo maXX. Gleichbleibende
monatliche Raten über die gesamte Laufzeit,
sowie keinerlei Zinsrisiko in der Finanzierung
sind nur einige Vorteile dieses Modells. Die
attraktiven Provisionen für

die Vertriebe bilden darüber hinaus einen hohen Verkaufsanreiz in der täglichen Akquisition.

Seit Dezember steht das BHW-Produkt KonstantPlus auf den Systemlösungen der PRO-DIRECT-FINANCE zur Verfügung.

Fact Sheet KonstantPlus

Objektarten:

- . EFH, MFH, ETW
- . eigen- und fremdgenutzt

Verwendungszweck:

- . Modernisierung und Renovierung
- . wohnwirtschaftliche Nutzung
- . nicht bei aktuellem Neubau- oder Kaufvorhaben

Absicherung:

- . bis max. 90% des Verkehrswertes
- . mit und ohne grundbuchlicher Sicherung

Zinsfestschreibung:

- . fest für die gesamte Laufzeit
- . konstante Rate über die gesamte Laufzeit

Erweiterte Suchfunktionen und Nachfolgestatusanzeige

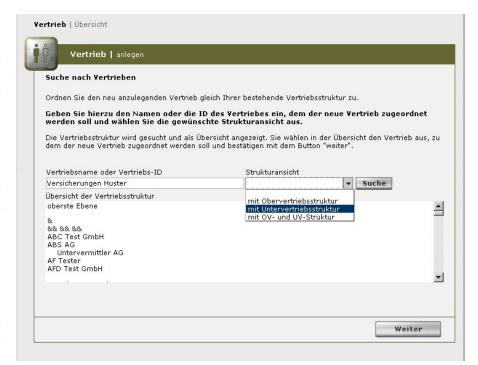
Neue Systemfunktionen für ARBARO, AKVO und MONTO

» Auch im Weihnachtsmonat Dezember überraschen wir Sie wieder mit neuen Funktionalitäten, die für eine weiter optimierte Arbeitsweise sorgen. Seit dem 1. Dezember stehen Ihnen folgende Neuerungen auf den Systemlösungen ARBARO, AKVO und MONTO zur Verfügung.

Neue Funktion "Suche nach Vertrieben"

Gezielt neue Vertriebe in die Vertriebsstruktur einpassen – egal in welcher Vertriebsebene sich der neu anzulegende Untervertrieb befindet, durch die Funktion "Suche von Untervertrieben" ordnen Sie diesen im Hand um Drehen passgenau in Ihre Vertriebsstruktur ein.

Und so funktioniert es: Vertriebsnamen oder Vertriebs-ID eingeben. Gewünschte Strukturansicht (Ansicht untere Ebene, Ansicht obere Ebene, Gesamtsicht) wählen und suchen lassen. Die Vertriebsstruktur wird als Übersicht angezeigt. Sie wählen den Vertrieb aus, zu dem der neue Vertrieb zugeordnet werden soll



und bestätigen mit dem Button "weiter". Damit haben Sie den neuen Vertrieb in Ihre bereits bestehende Vertriebsstruktur eingepasst.

Hinweis:

Die Funktion "Suche nach Vertrieb" steht Ihnen z.Z. nur in der Vertriebssicht zur Verfügung. ■

Neue Funktion "Suche nach Benutzerdaten"

»Schnell und bequem Benutzerdaten auflisten – sollte Ihnen weder die ID-Nummer noch der Name des Vertriebes vorliegen, können Sie jetzt schnell und zielsicher nach den entsprechenden Daten suchen. Sie geben einfach den Vor- und/oder Zunamen

des Benutzers ein.

Die Ergebnisliste
zeigt Ihnen die
jeweiligen Daten
sortiert nach Benutzername, Vertrieb, Vertriebs-ID
und Vertriebsanschrift an.

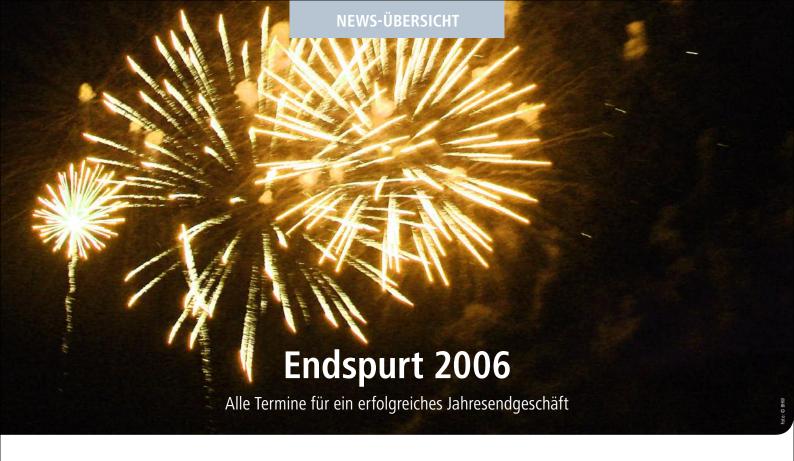


Neue Funktion "Suche mit Nachfolgestatus"

» Projektverläufe statusgenau überblicken – differenzierte Informationen über einzelne Projektverläufe finden Sie mit der neuen Statusanzeige. Neben einer Auflistung aller Kundenprojekte, die sich z.B. im "Status grün, Kunde nimmt Angebot an" befinden, können Sie

sich jetzt auch alle jeweiligen Nachfolgestatus tabellarisch sortiert nach KPID-Nummer, Antragsteller, Objekt, Vertrieb und Bearbeiter sowie Bankdatum anzeigen lassen.





» Mit großen Schritten nähert sich das Jahresende. Um die letzten Finanzierungen für 2006 noch unter Dach und Fach zu bringen, beachten Sie bitte nachfolgend aufgeführte Termine.

Deutsche Bank Topimmo

Für Auszahlungen bzw. Kreditentscheidungen noch in diesem Jahre müssen die auszahlungsrelevanten Unterlagen bis zum 20. Dezember dem Topimmo-Serviceteam vollständig vorliegen.

ING DIRA

Nur bei Darlehensanträgen, die die ING DiBa bis einschließlich 15. Dezember erreichen – inklusiv aller Unterlagen – kann auch eine Auszahlung noch im Jahre 2006 erfolgen. Eine fristgerechte Valutierung in 2006 wird sichergestellt, wenn alle auszahlungsrelevanten Unterlagen bis spätestens 22. Dezember vorliegen. Die ING DiBa weist darauf hin, dass in Einzelfällen über den oben genannten Termin hinaus eine Auszahlung möglich sein wird.

GMAC RFC

Sofern alle vollständigen Antragsunterlagen bis zum 1. Dezember bei der GMAC RFC eingehen und die Darlehenssumme nicht höher als 300 TEUR ist, erfolgt eine Auszahlung noch in 2006. Hierzu muss die Vertragsausstellung bis zum 15. Dezember vollzogen sein und eine verbindliche Zusage respektive Finanzierungsbestätigung bis zum 22. Dezember vorliegen. ■

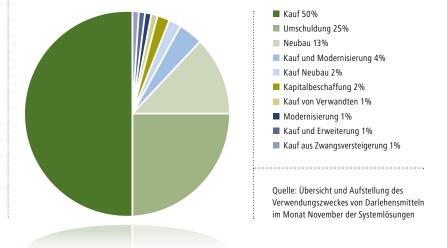
DSL Bank verlängert die Aktion Plus

» Die DSL Bank hat die Aktion Plus verlängert. So werden Darlehen aus dem KfW-Wohneigentumsprogramm für die Konditionsfindung nicht auf den Gesamtauslauf der Finanzierung angerechnet. Für Umschuldungen im eigengenutzten Bereich übernimmt die DSL Bank bei entsprechenden Nachweisen die Kosten für die Abtretung der Grundschuld bzw. Grundbuchkosten für die Umschreibung bis zu einem Betrag von insgesamt € 500,00.

Ab einer Darlehenssumme von € 100.000,00 ist der Darlehensnehmer berechtigt, für die Dauer der Zinsbindung einmal pro Kalenderjahr eine kostenfreie Sondertilgung bis max. 5% der Darlehenssumme zu leisten. Der bekannte Mindesttilgungssatz bleibt bestehen. ■

Abwicklungen über unseren Systemlösungen

» Die im November auf unseren Systemlösungen abgewickelten Projekte deuteten bereits auf ein anziehendes Jahresendgeschäft hin. Immobilienkäufer und Umschuldungskunden scheinen den Empfehlungen der Experten zu folgen und nicht auf niedrige Zinsen zu spekulieren, sondern aktuelle Zinskonditionen abzusichern.





Viel hat uns bewegt, viel haben wir bewegt

Ein rasantes und bewegendes Jahr 2006

» "PRO-DIRECT-FINANCE ist zu einem Softwarehersteller herangewachsen, der auf Augenhöhe gemeinsam mit seinen Bank- und Vertriebspartnern Systemlösungen umsetzt und neu entwickelt. So haben wir 2006 zahlreiche Banken und Vertriebe in ihrer gesamten Prozessoptimierung begleitet. Die gewonnen Erfahrungswerte sind immens und dienen der weiteren Effizienzsteigerung. Optimistisch stimmen die bisher erzielten Ergebnisse. Mit einem weit über unseren Erwartungen liegenden Wachstum verzeichneten wir 2006 eine über unseren eigenen gesteckten Zielen liegende Umsatzsteigerung.

Der im Frühjahr vollzogene Firmenumzug an die Spree schaffte ideale Arbeitsbedingungen für unsere personell verstärkten Teams. Trotz der rasanten Entwicklung haben wir es geschafft, unsere Mitarbeiter auf diesen Wachstumspfad persönlich mitzunehmen. Die zahlreichen Weiterbildungsveranstaltungen und Trainings dienten letztlich auch dazu, unsere Philosophie fest im Unternehmen zu verankern.

Im Vordergrund steht bei PRO-DIRECT-FINANCE der Kunde. Das ist nicht immer für jedes Unternehmen selbstverständlich, aber bestimmend für uns. Die Beratung und Kundennähe ist uns mehr als wichtig.

Sie ist Leitmotiv für viele neue Produkte unseres Hauses. Nur so lässt sich eine individualisierte Software mit einer standardisierten Abwicklung herstellen.

Es gilt auch weiterhin den Spagat zwischen den komplexen Anforderungen der Bankenwelt und den Ansprüchen von Vertrieben und Endnutzern im B2B und B2C Bereich zu meistern. Dass dabei neue Ideen entstehen, die wir konsequent mit Ihnen zusammen umsetzen, treibt uns auch weiterhin an. "

Natalie Gude Losada

Vielen Dank Ihnen allen für die Zusammenarbeit und Ihr persönliches Engagement.



- 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

