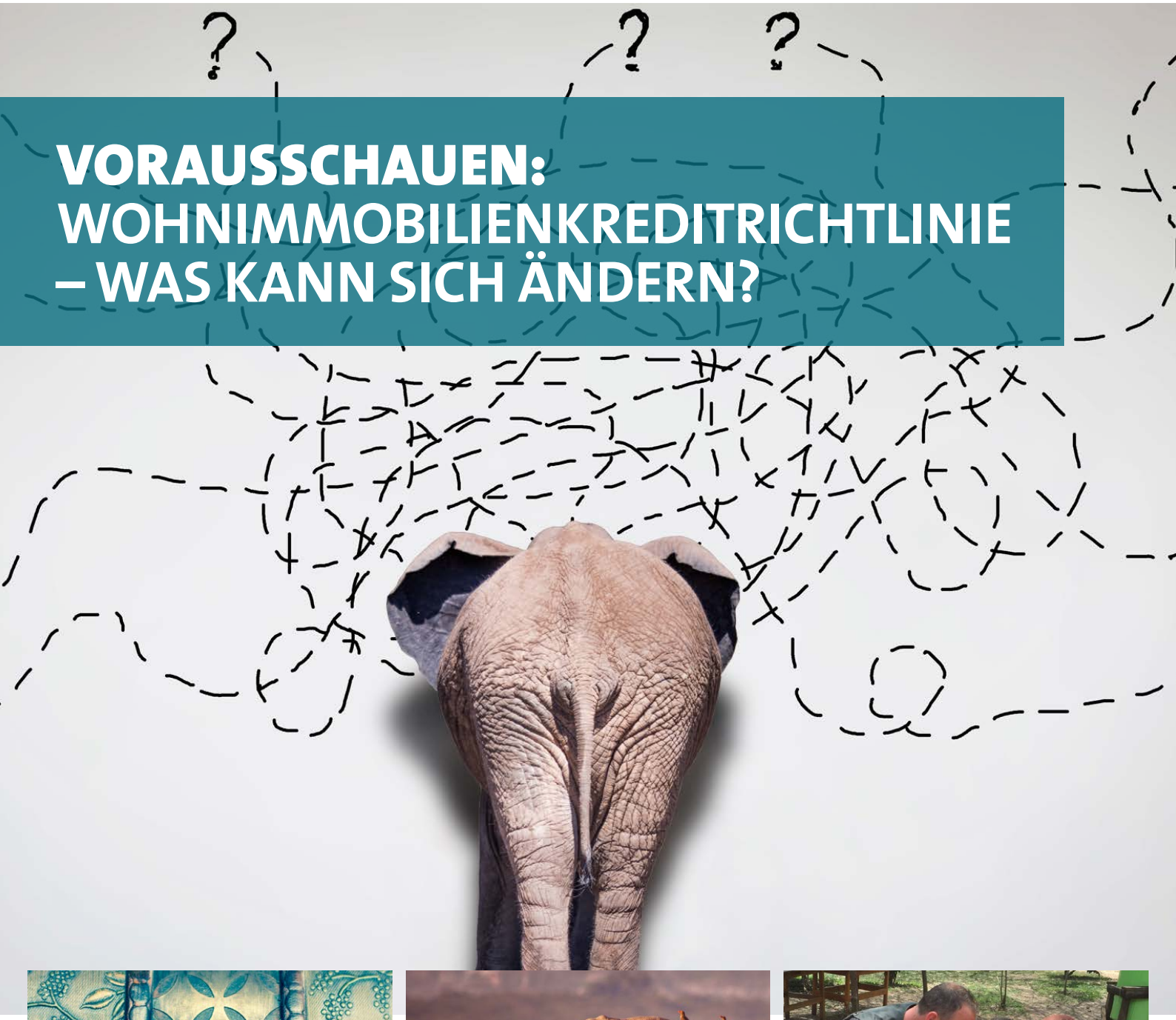
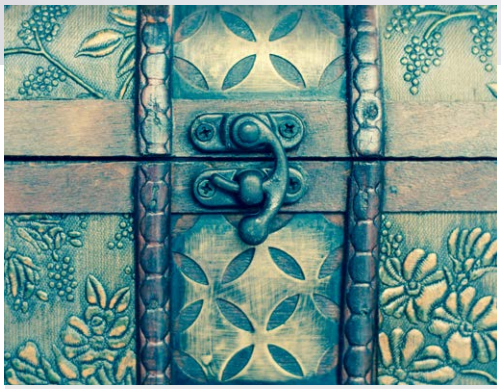
VORSPRUNG

Das Magazin der PRO-DIRECT-FINANCE . Ausgabe April 2017

PRO-DIRECT-FINANCE



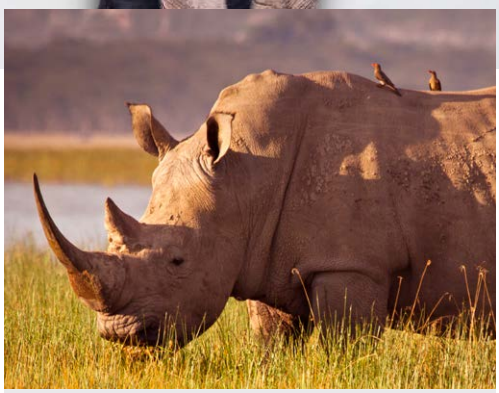
VORAUSSCHAUEN: WOHNIMMOBILIENKREDITRICHTLINIE – WAS KANN SICH ÄNDERN?



DIGITALISIERUNG UND SOURCING-POTENZIALE

Unentdeckte Schätze für Banken

Artikel auf Seite 14



EFFIZIENTE SYMBIOSEN

Martin Lenhart von LOANCOS im Interview

Artikel auf Seite 16

EINE HERZENSANGELEGENHEIT

GLS Bank fördert den Bau einer Schule mit Schulgarten in Kenia.

Mehr dazu auf Seite 20

Liebe Leserinnen und Leser,

das heutige Zeitalter wird geprägt vom Technologiefortschritt und der Globalisierung. Wir beobachten zunehmend, dass sich der Mensch immer weiter von der Natur entfernt – gleichzeitig steigt aber sein Bedürfnis nach Natürlichkeit und Entschleunigung. „Digital Detox", also die digitale Entgiftung, ist inzwischen eines der Trend-Themen unserer Zeit. Mit Aspekten der Digitalisierung, wie zum Beispiel Künstliche Intelligenz, beschäftigen wir uns in unserem Unternehmen tagtäglich – was uns dabei aber speziell am Herzen liegt, ist dass die sozialen Werte nicht außer Acht gelassen werden. Denn Motivation und positives Erleben führen zu den besten Ergebnissen. Die neuen Technologien und die daraus gewonnene Zeit können wir für die Qualität unserer Umwelt einsetzen. Der Renditegedanke alleine darf nicht der Antrieb für den digitalen Fortschritt und unser tägliches Tun sein. Es ist unsere Verantwortung, bewusster an die Beziehung zwischen dem Menschen, der Umwelt und Technologien heranzugehen. In dieser Ausgabe von Vorsprung widmen wir uns unter anderem genau diesem Thema: Bewusstsein für unsere Umwelt, für Menschen und für einen bedachteren Konsum. Der bewusste Konsum wird im Interview mit Herrn Kannacher von der GLS Gemeinschaftsbank eG zur Entwicklungshilfe in Kenia thematisiert. Aber auch die Technologie-Seite wird in diesem Magazin beleuchtet. Wir informieren unter anderem über die Entwicklung von faScan, unserem neuesten System mit Künstlicher Intelligenz sowie über die Themen Servicing, Digitalisierung und Business Process Outsourcing.

Weitere Themen sind die anstehenden Veränderungen zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie sowie unsere neue, prozessoptimierte Angebotsberechnung im Kreditprocessingsystem für die Beratung und Kreditprüfung.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen der neuen Ausgabe von ,,Vorsprung" und freuen uns auf anregende Gespräche!

Herzliche Grüße,

Natalie Gude Losada und Siegfried Fichtler

Inhalt

3 Wohnimmobilienkreditrichtlinie
Aussicht auf kommende Änderungen

10 MONTO
Neue, übersichtliche Angebotsseite

12 Businessprocess Outsourcing
Effizienzpotenzial ausnutzen

14 Potenziale im Kreditgeschäft
Unentdeckte Schätze

16 Experte im Gespräch
Effiziente Symbiosen im Kreditgeschäft

19 Update
faScan besteht Feuertaufe mit Bravur

20 Interview Dirk Kannacher, GLS Bank
Eine Herzensangelegenheit

24 **Cartoon**
Impressum

Wohnimmobilienkreditrichtlinie

IM NETZ DER REGELUNGEN BIETET INTELLIGENTE IT FREIHEIT UND FLEXIBILITÄT

So manches Finanzinstitut wird sich dieser Tage fühlen wie in einem Netz gefangen, zwischen Spinnweben verheddert. Die Bewegung scheint durch starre Vorschriften eingeschränkt, die Zukunft ungewiss. Intelligente, flexible Kreditprocessingsysteme helfen dabei, sich aus dem Richtlinien-Netz zu befreien: Beweglichkeit, Kundenfreundlichkeit und Flexibilität zu gewinnen und gleichzeitig revisionssicher zu arbeiten.

Rund ein Jahr ist es her, dass die Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) an den Start gegangen ist – viele Branchenvertreter und Experten zweifelten an der Sinnhaftigkeit mancher Maßnahmen und übten laut Kritik. Aber auch nach der Gesetzesänderung wird es nicht still um die WIKR: Insbesondere kleine und mittelständische Finanzinstitute beklagen einen Rückgang ihres Immobilienkreditgeschäftes. Als größte Kritikpunkte gelten die Verschärfung der Kreditvergabe

für ältere Menschen und Personen mit unregelmäßigem Einkommen. Ungeklärt ist derzeit unter anderem, wie sich die Richtlinien auf Prolongationen auswirken und ob auch Verbraucher bei Anschlussfinanzierungen oder bei der Umschuldung von Förderdarlehen der verschärften Kreditwürdigkeitsprüfung unterliegen. Die Bundesregierung reagiert dementsprechend mit Gesetzesänderungen.

Durch die WIKR liegt die Beweislast auf den Schultern des Kreditgebers. Viele Banken hatten bislang die Kreditwürdigkeitsprüfung mit der Bonitätsbewertung gleichgesetzt, die nun sehr viel detailliertere Berechnungen erfordert. Es ist allerdings notwendig, auch die Objektbewertung in die Kreditwürdigkeit mit einfließen zu lassen und den Weg der Wertermittlung penibel genau zu dokumentieren. Das vergrößert das Fehlerpotenzial im Vergaberisiko für Banken exponentiell, wenn sie sich nicht gut auf die Neuerungen einstellen und feinteilige, definierte Regelwerke festlegen. Auf der anderen Seite dürfen Finanzinstitute jetzt nicht den Fehler begehen, sich im Spinnennetz starrer, unbeweglicher Vorschriften zu verfangen. Entscheidend ist also, die interne Struktur und Schnittstellen der einzelnen Bereiche an die WIKR anzupassen und gleichzeitig das rasant steigende Tempo des Marktes im Blick zu haben. Es bedarf einer IT-Infrastruktur, die all das zusammenführt: Richtlinientreue, Revisionssicherheit, Dokumentation, Informationsvergabe und gleichzeitig Geschwindigkeit, Flexibilität sowie Orientierung am modernen Kommunikationsverhalten des Endkunden. Systeme, die es ermöglichen, Informationen aus den verschiedenen Touchpoints während des gesamten Kreditvergabeprozesses, von der ersten Kontaktaufnahme des Kunden an, zusammenzuführen, Hilfestellung zu leisten und das Antrags-, Prüfungs- und Genehmigungssystem dynamisch anpassen zu können.

Diesen Anforderungen ist das Kreditprocessingsystem MONTO in weiten Teilen, wie z.B. mit der digitalen Selbstauskunft SA Smart, sogar schon vor Anpassung an die WIKR gerecht geworden. Die Software bietet diverse Lösungen an – wie beispielsweise Finanzierungsvergleiche über Sollzinsbindung und Laufzeit und einen rechtegesteuerten, kontextsensitiven Beratungsslider.

VORSPRUNG hat mit drei Experten der PRO-DIRECT-FINANCE zu den wichtigsten Anpassungen durch die WIKR gesprochen und wofür eine Banken-IT gerüstet sein muss, um den Ausweg aus dem Vorschriften-Labyrinth zu finden.

AUF DER ANDEREN SEITE DÜRFEN FINANZINSTITUTE JETZT NICHT DEN FEHLER BEGEHEN, SICH IM SPINNENNETZ STARRER, UNBEWEGLICHER VORSCHRIFTEN ZU VERFANGEN.

ESIS-MERKBLATT

1

René Lehmann bewegt seit 2007 bei der PRO-DIRECT-FINANCE das MONTO-Rad. Nach Ausbildung als Bankkaufmann und Studium der Betriebswirtschaftslehre war er in verschiedenen Finanzinstituten, unter anderem der KfW Bankengruppe, tätig.

Als Spezialist unterstützt und betreut er mehrere Finanzinstitute auch bei der Implementierung der WIKR in das Kreditprocessingsystem. Sein Augenmerk dabei lag unter anderem auf einer der wichtigsten Neuerungen: Dem angepassten ESIS-Merkblatt.

HERR LEHMANN, WELCHE ROLLEN ÜBERNIMMT DAS ESIS-MERKBLATT IM SPEKTRUM DER VORVERTRAGLICHEN INFORMATIONSPFLICHTEN? WIE IST IHRE ERFAHRUNG HINSICHTLICH DER INTEGRATION IN DEN PROZESS BEI BANKEN?

Das ESIS wurde im Rahmen der WIKR grundlegend überarbeitet und standardisiert. Ziel war es, dem Antragssteller

René Lehmann bei einem internen Workshop zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie.

einen Vergleich zwischen verschiedenen Angeboten zu erleichtern. Das Dokument hat somit eine zentrale Rolle der vorvertraglichen Informationen im Bezug auf die Immobilienfinanzierung inne. Bei den Änderungen geht es letztlich um Vereinheitlichung – hier sind wir mit MONTO immer am Puls und optimieren das in einem dynamischen Prozess gemeinsam mit unseren Kunden. Ein Beispiel: Viele Banken erwarten, dass die Vermittler das Erst-ESIS, das schließlich auch die Basis für das finale ESIS ist, an die Kunden ausgeben. Da die Vertriebe jedoch dezentral arbeiten, kommt es hier häufig bereits zu heterogenen Daten. Im Kreditprocessingsystem MONTO haben wir das so implementiert, dass die Software das Erst-ESIS auch automatisch ausfüllt, nicht der Vertrieb. Ein Erst-ESIS wird beispielsweise direkt aus dem jeweiligen Banksystem, in dem der Vertrieb in seiner Rolle arbeiten kann, erzeugt. Diese Vereinheitlichung zieht sich bis zum Letzt-ESIS durch. Für den Antragssteller bedeutet das Konsistenz, für unsere Bankkunden die Sicherheit, richtlinienkonform und revisionsgerecht zu arbeiten.

DAS TIMING DES ESIS („UNVERZÜGLICH NACH EINGANG DER INFOS ZUR KREDITWÜRDIGKEIT") IST VON RECHTLICH HOHER RELEVANZ. INWIEWEIT UNTERSTÜTZT DAS KREDITPROCESSINGSYSTEM MONTO HIER DIE FINANZINSTITUTE?

MONTO ist diesbezüglich extrem flexibel und customized. Das ESIS kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt ausgegeben werden, sobald die Bank ein Angebot berechnet und geloggt hat. Der früheste Zeitpunkt ist dabei, wie gesagt, die Bedienung des Speedchecks über die Banken-Webseite.

DIE GRETCHEN-FRAGE: HAT SICH DURCH DIE ESIS-PFLICHT DIE TRANSPARENZ FÜR VERBRAUCHER IHRER EINSCHÄTZUNG NACH WIRKLICH VERBESSERT UND WAS KÖNNEN WIR DIESBEZÜGLICH NOCH ERWARTEN?

Die Meinungen variieren diesbezüglich, ich persönlich glaube, dass der Endkunde trotz der Standardisierung enorm viel Zeit investieren müsste, um einen realistischen Überblick zu gewinnen. Es gibt auch nach wie vor Stellschrauben, die den Finanzinstituten Flexibilität einräumen: Angaben zum Schätzwert des Objektes beispielsweise unterliegen aktuell noch verschiedenen Rechtsauffassungen. Die Anpassung des ESIS ist ein laufender Prozess – wir sind noch lange nicht am Ende. So war ja auch lange Zeit unklar, wie mit den Notarkosten für die Eintragung der Grundschuld umzugehen ist, bis sich die mehr oder weniger einheitliche Erkenntnis durchgesetzt hat, dass die Grundbuchkosten effektivzinsrelevant sind, die Notarkosten aber nicht.

Umso wichtiger ist es, eine flexible und dynamische Systemlösung wie MONTO zu haben, damit all diese Änderungen und Anpassungen auch in Zukunft schnell abgebildet werden können.

2

Günter Gall (Systemkaufmann und Wirtschaftsingenieur B.SC.) ist Productowner und seit 2008 für das Technologie-Unternehmen tätig. Im Zuge der Anpassungen von MONTO an die WIKR beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit den Themen Tilgungsplan, Effektivzins und Vorfälligkeitsentschädigung.

VORFÄLLIGKEITS-ENTSCHÄDIGUNG

HERR GALL, WAS HAT SICH IM BEREICH DER VORFÄLLIGKEITSENTSCHÄDIGUNGEN GEÄNDERT? WAS HAT SICH FÜR VERBRAUCHER VERBESSERT UND WIE HABEN SIE DAS IMPLEMENTIERT?

Im Rahmen der WIKR sollte sich die Transparenz gegenüber dem Kunden verbessern. Sprich: Es sollte deutlicher dargelegt werden, wie sich eine Vorfälligkeitsentschädigung berechnet. So sind im ESIS jetzt Beispielberechnungen hinterlegt, die zeigen, welche Entschädigungen entstehen, wenn der Endkunde das Darlehen vor Ende der Zinsbindung zurückzahlt. Einige Banken führen an dieser Stelle fiktive, statische Beispiele an. Bei MONTO besteht hingegen die Möglichkeit, für die jeweilige Situation die richtige Vorfälligkeitsentschädigung zu berechnen: Ändert sich was in der Datengrundlage, beispielsweise der Darlehensbetrag, passt sich das ESIS dynamisch an und gibt eine neue Vorfälligkeitsentschädigung heraus. Das heißt, dass MONTO hier sogar sehr viel präziser und vorausschauender ist, als es der Gesetzgeber zumindest aktuell verlangt. Im Bereich der Informationen zur Vorfälligkeitsentschädigung ist das letzte Wort sicherlich noch nicht gesprochen. Banken, die dynamische Berechnungen, wie die von MONTO, nutzen, sind dafür aber perfekt vorbereitet ohne tiefere Eingriffe vornehmen zu müssen.

WIE IST DAS MIT DER BERECHNUNG DES EFFEKTIVZINSES? WAS HAT SICH DA GEÄNDERT UND WORAUF MÜSSEN FINANZINSTITUTE BEI DER IMPLEMENTIERUNG ACHTEN?

Nun, eine größere Änderung war die Änderung des Zeithorizonts: Bislang wurde der Effektivzins in der Regel für die Phase der Zinsbindung berechnet, jetzt für die gesamte Laufzeit. Aber die Berechnung ist auch an vielen Stellen verfeinert worden: Ein Beispiel ist die Umstellung von Banktagen auf Kalendertage – das hat kleinere Auswirkungen auf das Ergebnis gehabt. Im Bereich der relevanten Gebühren hat sich etwas mehr getan: Jetzt werden beispielsweise auch Grundbuchgebühren und die vorherige Sparphase von Bausparern in die Berechnung mit einbezogen. Das sind alles kleine Stellschrauben, die betätigt werden müssen, um richtlinienkonform zu handeln. Wir haben diese Änderungen in Workshops gemeinsam mit unseren Kunden besprochen und in MONTO implementiert.

DAS SIND ALLES KLEINE STELLSCHRAUBEN, DIE BETÄTIGT WERDEN MÜSSEN, UM RICHTLINIENKONFORM ZU HANDELN.

Günter Gall bei einem Workshop auf Gut Klostermühle.

KREDITWÜRDIGKEITS-PRÜFUNG

Hier ist das System in der Lage, ganz individuell auf das Regelwerk der jeweiligen Bank angepasst zu werden: Etwa, wenn es um die Reinrechnung der Sparphasen geht oder um die Berechnung des kalkulatorischen Zinses.

3

Sandra Proft (Dipl. Betriebswirtin (FH)) hat ihre Karriere als Bankkauffrau bei der Hypo-Vereinsbank gestartet. Berufliche Stationen haben sie über die Sparkasse und den Online-Baufinanzierer MKIB bis hin zur PRO-DIRECT-FINANCE geführt. Dort ist sie seit 2005 tätig. Frau Proft ist Projektleiterin und ebenfalls Productowner – sie fokussiert sich innerhalb der WIKR insbesondere auf die technischen Anpassungen der Beratungsdokumentation und Kreditwürdigkeitsprüfungen in MONTO.

WIE IST DAS MIT DEM TILGUNGSPLAN? HAT SICH DER ZEITLICHE BERECHNUNGSHORIZONT AUCH HIER GEÄNDERT?

Das ist richtig – wie beim Effektivzins muss der Tilgungsplan jetzt bis zum Ende des Darlehens reichen. Aber nicht nur das: Durch die WIKR werden die Richtlinien für den Tilgungsplan ebenfalls deutlich verschärft. Es ist jetzt alles sehr genau vorgeschrieben: Wie viele und welche Spalten sind in der Tabelle enthalten? Wie sieht der Kopf des Dokumentes aus und welche Informationen beinhaltet er? Welche vorgegebenen Texte müssen enthalten sein? Hier wird MONTO an jede Änderung angepasst, immer in Abstimmung mit unseren Kunden.

DIE BEWEISLAST LIEGT AUF DEN SCHULTERN DES KREDITGEBERS. WIE KÖNNEN BANKEN DENN IN EINER KREDITWÜRDIGKEITSPRÜFUNG SICHERSTELLEN, DASS DER DARLEHENSNEHMER SEINEN VERPFLICHTUNGEN AUCH IN DER ZUKUNFT NACHKOMMEN WIRD?

Indem sie sehr individuell die kundenspezifischen Haushaltsrechnungen überprüfen. Das erfolgt über die Szenarienberechnungen, die in MONTO automatisiert erfolgen. Es wird ein angenommener Lebenszyklus des Antragsstellers ermittelt, dessen Parameter, wie vom Gesetzgeber vorgegeben, von den jeweiligen Banken bestimmt werden können: Rente, Lebenshaltungskosten, Einkommen etc. – je nach Alter und Lebensumständen. Hier kann das Finanzinstitut seine pauschalen Berechnungsregelungen mit sehr spezifischen, kundenindividuellen Daten kombinieren. Auch die Veränderungen von Zinsen nach der Zinsbindungsfrist werden in die Haushaltsrechnung miteinbezogen und in den verschiedenen Szenarien dargelegt.

HIER KANN DAS FINANZINSTITUT SEINE PAUSCHALEN BERECHNUNGSREGELUNGEN MIT SEHR SPEZIFISCHEN, KUNDENINDIVIDUELLEN DATEN KOMBINIEREN.

WAS BEDEUTET DIE WIKR HINSICHTLICH KREDITVERGABEN BEI BEISPIELSWEISE ÄLTEREN PERSONEN ODER SELBST-

STÄNDIGEN? WIE KANN EINE INTELLIGENTE PROCESSING-SOFTWARE DAS ABBILDEN?

Grundsätzlich gilt: Banken müssen sehr feingliedrige Prüfmechanismen schaffen, sehr viel detaillierter als bislang, und sollten diese schriftlich fixieren. Beispielsweise: Im Alter von 55 Jahren ist das Einkommen des Darlehensnehmers nur noch mit dem Rentensatz zu kalkulieren oder bei jungen Antragstellern muss auch die Familienplanung berücksichtigt werden. Bei Selbstständigen sollte ein Vorsorgekonzept eingefordert werden, um auch hier den Ruhestand absichern zu können. Das System muss in der Lage sein, diese Regeln einheitlich und integrativ abzubilden und auf Änderungen dynamisch zu reagieren. Ganz wichtig ist aber: Die Regelungen sind lebendig, es wird auch in den kommenden Jahren sicherlich nachgeschärft – schon alleine, weil jetzt viele Personen durchs Raster fallen, die noch vor einigen Jahren definitiv kreditwürdig waren. Die IT muss also dafür gerüstet sein, die kundenindividuellen Szenarien-Berechnungen auf jedem Detaillierungsgrad mit sich ändernden Regelwerken schnell und konsistent abzubilden. Für die Revisionssicherheit müssen Änderungen vollumfänglich dokumentiert werden.

DIE IT MUSS DIE KUNDENINDIVIDUELLEN SZENARIEN AUF JEDEM DETAILLIERUNGSGRAD DYNAMISCH BERECHNEN KÖNNEN.

INWIEWEIT IST DAS KREDITPROCESSINGSYSTEM MONTO IN DER LAGE, DIESE HOHEN UND SEHR VARIABLEN ANFORDERUNGEN REVISIONSSICHER UND RICHTLINIENGERECHT ABZUBILDEN?

Im Grunde sind das vier Säulen: das Beratungsprotokoll, der Finanzierungsvergleich, das Bonitäts- und das Wertermittlungsprotokoll.

MONTO bietet Beratungsfunktionen, die bereits bei der Erstberatung einsetzen und die gesamte Kundenentwicklung dynamisch begleiten. In den Gesprächen kann der Berater die Präferenzen und Vorstellungen seines Kunden komplett erfassen, aber auch Änderungen vornehmen und auf dieser Basis die vorhandenen Daten immer wieder neu bewerten. Im Beratungsprotokoll werden die besprochenen Daten aufbereitet und können um einen Finanzierungsvergleich erweitert werden. Dieser Finanzierungsvergleich ermöglicht die vergleichende Gegenüberstellung unterschiedlicher Produkte und Konstellationen, damit der Antragssteller einen Überblick bekommt.

Vordefinierte oder gegebenenfalls individuell angepasste Szenarien für die Haushaltsrechnung im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung legen sich als Bonitätsprotokoll revisionsgerecht in der digitalen Akte ab. Wird

Sandra Proft ist Spezialistin auf dem Gebiet der Kreditwürdigkeitsprüfung und Beratung.

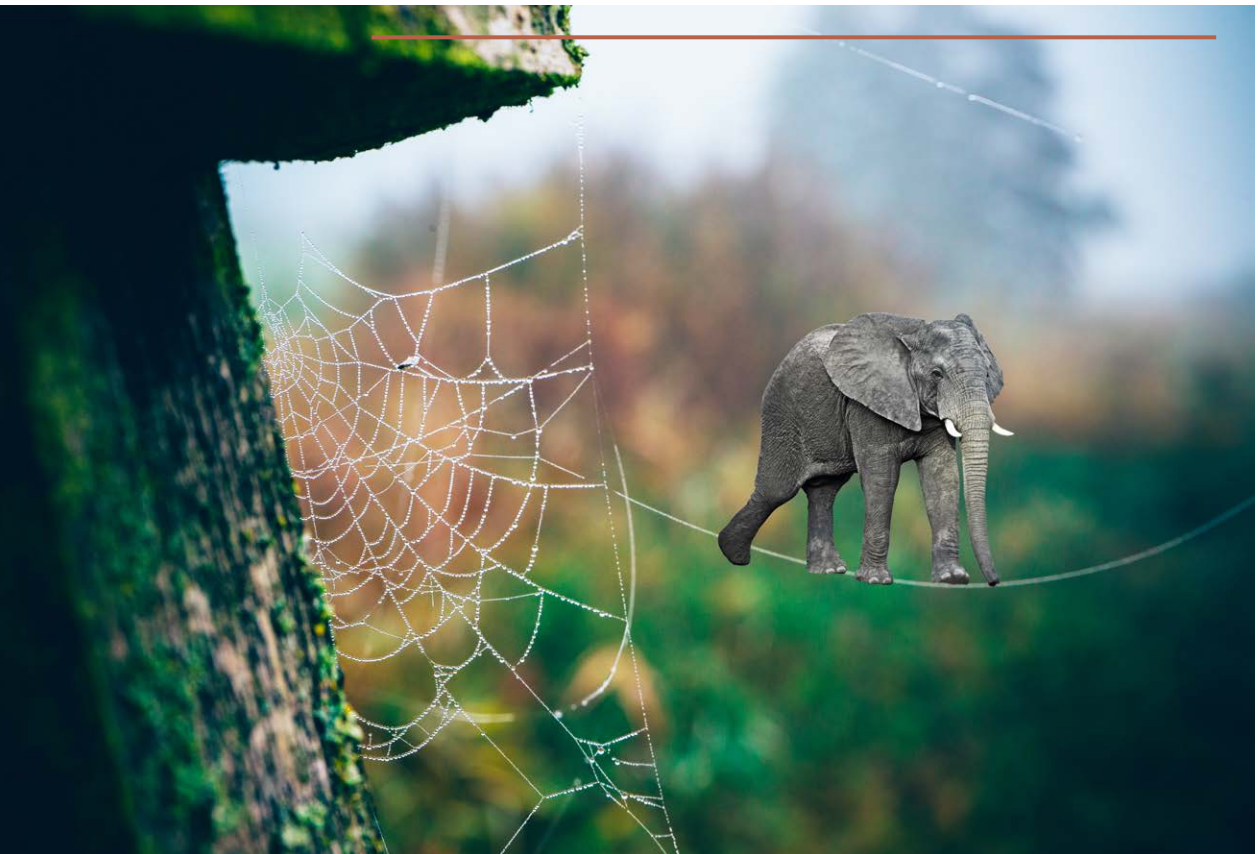
ein gewisser Überschuss unterschritten, erfolgt eine automatische Warnung von MONTO, die den Votierer im Bewusstsein schärft.

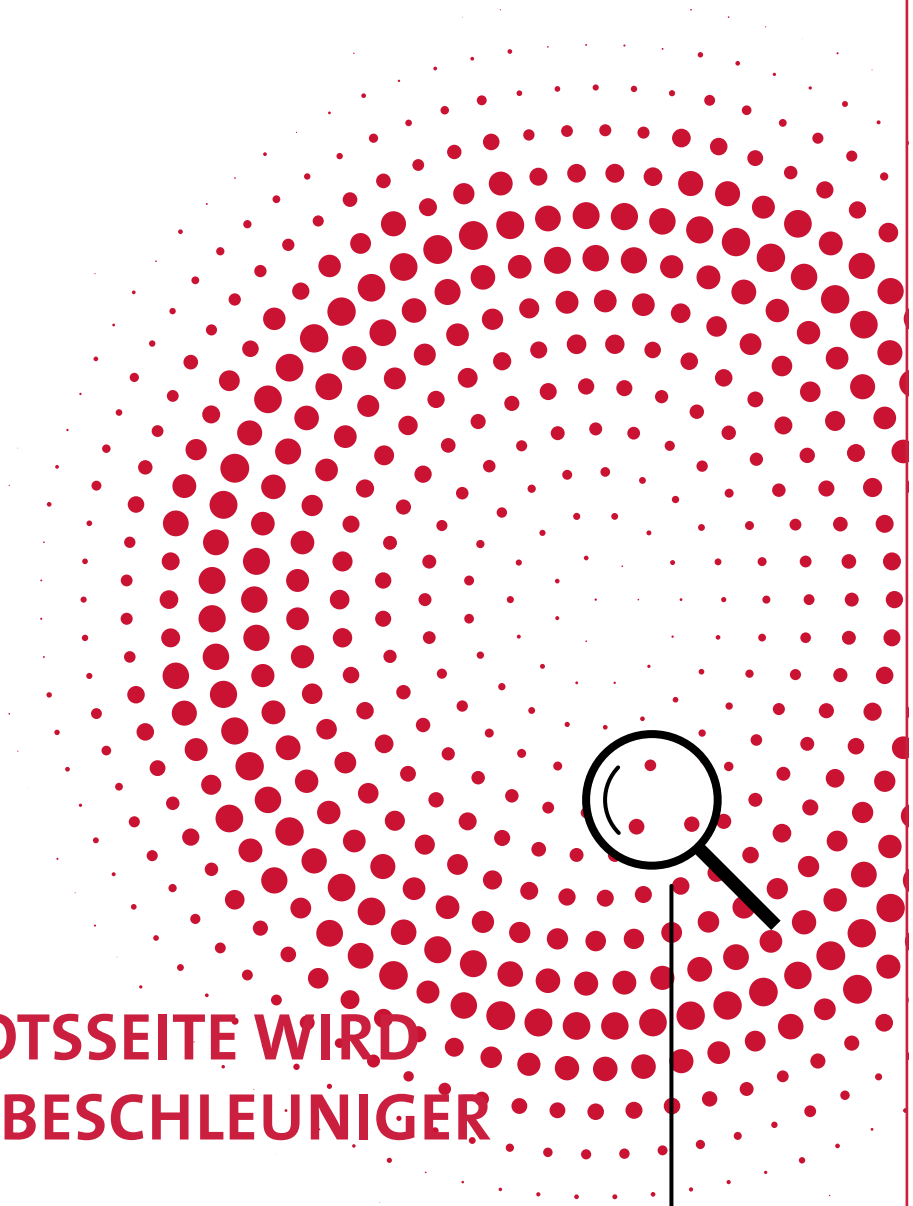
Zuletzt ein sehr wichtiger Punkt: Die Objektbewertung. Es wird historisiert, wie die Wertermittlung zustande gekommen ist. Wer hat sie festgesetzt, freigegeben, nach welcher Regel ist das passiert? All das legt sich vollautomatisch in der digitalen Akte ab, so dass ich als Bank im Schadensfall den Nachweis über den kompletten Sachverhalt zur Hand habe.

DIE VERSCHÄRFTE KREDITWÜRDIGKEITSPRÜFUNG HAT AUCH AUSWIRKUNGEN AUF DIE SELBSTAUSKUNFT. KÖNNEN SIE UNS IN DIESEM ZUSAMMENHANG ERLÄUTERN, WARUM EIN „GEMEINSCHAFTLICHES AUSFÜLLEN" PROBLEMATISCH IST UND WELCHE LÖSUNGEN MONTO HIER BIETET?

Der Selbstauskunft kommt jetzt eine viel größere Bedeutung zu, nicht zuletzt auch unter Haftungsgesichtspunkten. Wenn der Kunde falsche Angaben macht, dann kann natürlich die Bank nicht für ein darauf basierendes fehlerhaftes Ergebnis der Kreditwürdigkeitsprüfung verantwortlich gemacht werden. Dies führt dazu, dass ein gemeinschaftliches Ausfüllen nicht mehr ratsam ist. Aber wenn jetzt keine Hilfe mehr seitens des Beraters erfolgt, erschwert das die Situation. Umso wichtiger ist, dass eine Selbstauskunft sehr detailliert erläutert wird. Es sollten also andere Wege gefunden werden, die den Kunden bei der Selbstauskunft unterstützen. Moderne Bank-Systeme geben ein elektronisches PDF-Dokument als Selbstauskunft aus. Der Nachteil ist, dass hier kaum Möglichkeiten zur Erklärung gegeben sind.

In MONTO gibt es die Selbstauskunft SA Smart – wir haben sie schon entwickelt, bevor die WIKR ins Leben gerufen wurde, weil wir die bisherigen Lösungen als unmodern und nicht intuitiv empfanden. Die SA Smart ist eine Selbstauskunft-Applikation, die über Standard-Webbrowser auszufüllen ist. Jedes Feld wird sehr präzise, beispielsweise über Dropdown-Listen und Tooltips erklärt, die die Bank individuell festlegen kann. Farbliche Hinterlegungen helfen dem Antragssteller, Pflichtfelder von optionalen zu unterscheiden. Auf diese Weise kann der Endkunde bequem seine Selbstauskunft ganz ohne Beratung ausfüllen. Aber es gibt noch weitere Vorteile: Die anfallenden Daten werden automatisch im Kreditprocessingsystem übernommen und das Formular in der digitalen Akte hinterlegt. Durch die präzisen Erklärungen sind die anfallenden Daten sehr viel homogener und konsistenter – das bestätigen uns auch unsere Kunden.





Im Blickpunkt:

NEUE ANGEBOTSSEITE WIRD ZUM PROZESSBESCHLEUNIGER

Schnelle Kreditentscheidungen und eine klare, transparente Beratung sind entscheidende Faktoren für den Erfolg des Baufinanzierungsbereiches von Finanzinstituten. Häufig hakt es jedoch an Bürokratie, Unübersichtlichkeit, umständlichen Prozessschritten. Die Summe der kleinen Dinge macht das Große aus. Aufgrund der juristischen Anforderungen und durch veränderte Prozesse besteht die Angebotserstellung bisher zumeist aus vielen verschiedenen Dialogen und Informationen, die zusammen gebracht werden müssen. Beim Kreditprocessingsystem MONTO hat die PRO-DIRECT-FINANCE die Vertragsmerkmal- und Machbarkeitsübersicht als Herzstück für die Kundenkommunikation identifiziert und die neue Seite „Angebot" ins Leben gerufen. Auf der neuen Angebotsseite in MONTO finden Nutzer alle Informationen auf einer übersichtlichen Seite – die Begeisterung auf Kundenseite ist groß.

Übersichtlichkeit, Zeitersparnis und Arbeitserleichterung: diese drei Ziele hatten sich die Konzepter und Entwickler von MONTO für die neue Angebotsseite auf die Fahne geschrieben. Lange oder auch ungeordnete Informationslisten zur Prüfung

der Vorgänge sollten über Bord geworfen werden. Und so ging die Konzeptions-„Reise" zur Angebotsseite los: alle Finanzinstitute, die MONTO nutzen, wurden detailliert zu ihren Anforderungen befragt. Viele Dialoge wurden mit den Nutzern geführt, aufmerksam beobachtet, zugehört und diskutiert. Die Daten aus der Befragung wurden zusammen getragen und intensiv ausgewertet. Es wurden daraufhin von vielen Gruppen oder Interessenvertretern Ideen gesammelt und schließlich gemeinsam mit Kunden die Seite „Angebot" geschaffen sowie weiterentwickelt. Das Ergebnis:

Gebündelte Angebotsinformationen auf einen Blick!

Visuell und modern gestaltet – so lautete unter anderem ein Anspruch an die neue Seite

Mit der Kategorisierung der Informationen wurden visuelle Aspekte aufgenommen und ergänzt durch individuell auf- und zuklappbare Informationsbereiche. Der Vorteil für den Nutzer: er kann sich auf die für ihn wichtigen individuellen Parameter konzentrieren, sein Blick wird auf das Wesentliche geleitet. Das ist eine wichtige Konsequenz, bedingt durch die in den vergangenen Jahren stetig angestiegene Informations- und Regularienflut. Diese Strukturoptimierung stellt eine große Bedienungserleichterung sowie erhebliche Zeiteinsparungen dar. Das sieht auch Sabrina Grafenkamp so, Mitarbeiterin der GLS Gemeinschaftsbank eG, die die neue Angebotsseite mit getestet hat:

> „Die einzelnen Hinweise sind ausführlich und nach Kategorien eingeteilt, sodass man sich sehr einfach einen Überblick über die Finanzierung verschaffen kann, ohne zu suchen oder im Kundenprojekt hin und her zu springen. Das ist eine enorme Arbeitserleichterung. Auch vor dem Hintergrund, dass wir in verschiedenen Rollen arbeiten und die Kollegen, die die Übertragung in Bank21 vornehmen, nun einfacher alle wesentlichen Informationen gesammelt vorfinden."

Auch Gerhard Neubig von der PSD Bank Nürnberg eG ist von der Arbeit mit der umstrukturierten Angebotsseite überzeugt:

> „Schon beim Lesen des Konzeptes habe ich mich auf die Umsetzung gefreut und jetzt, wo die ganzen Funktionen im Echtbetrieb zur Verfügung stehen, hat man einfach nur richtig Spaß."

Alle Funktionen in einer Übersicht

Die Angebotsseite bündelt zentral alle Informationen zur Prüfung des gesamten Vorgangs für die verschiedenen Kanäle. Sie ist rollen- und rechtegesteuert und ermöglicht dem Vertrieb, dem Banknutzer oder dem Prüfer, die für ihn fallbezogenen relevanten Informationen einzusehen und - wenn gewünscht - jederzeit einzusteigen. Der Nutzer sieht auf einen Blick alle relevanten Finanzierungskosten sowohl für den Zeitraum der Zinsbindung als auch für die Gesamtlaufzeit und kann die verschiedenen Produkte und Angebote direkt auf dieser Seite miteinander vergleichen. Das Tolle dabei: dem Anwender stehen Daten von Ratenzahlungsbeginn bis Laufzeitende zur Verfügung. Die Kategorie Berechnungsergebnisse beinhaltet eine nutzerspezifische Übersicht zum Beleihungswert und Beleihungsablauf, differenziert nach Sicherheitenbewertung und Konditionierung. Auch die im Verhältnis stehende Haushaltsrechnung wird dargestellt. Prüfern bietet die neue Angebotsseite außerdem eine Basis zur Bewertung der Sicherheiten. Mit diesen neuen Features hat sich die neue Angebotsseite direkt zum Nutzerliebling entwickelt.

Weitere Infos erhalten Sie unter **www.pro-direct-finance.de/monto**

DIE HIGHLIGHTS

- Kategorisierung der wesentlichen Informationen zu den Themen „Zinskalkulation", „Kosten der Finanzierung" sowie „Vertragsdaten"
- Vertragsdaten stehen bereits auf der Angebotsseite zur Verfügung
- Kein zeitaufwendiges „Zusammensuchen" der Informationen mehr
- Die Möglichkeit von mehrfachen Finanzierungsvergleichen in einem Kundenvorgang

Prozesse abgeben – Effizienz gewinnen

TREND DES „OUTSOURCEN“ IN DER BANKENBRANCHE – JETZT IST DIE ZEIT REIF

Business Process Outsourcing – kurz BPO – ist einer der aktuellen Trends im Finanzsektor. Gerade weil sich Banken gegenwärtig in einer turbulenten Zeit mit rasender Dynamik und Veränderung befinden, ist die Notwendigkeit nach Effizienz und moderner Anpassung groß.

Mit Hilfe spezialisierter Unternehmen die eigenen Prozesse schnell und effektiv im Sinne des Kunden zu verbessern, sich zu entlasten und somit Ressourcen für individuelle, sehr spezifische Banktätigkeiten und notwendige Betreuung zu schaffen, ist einer der wesentlichen Wettbewerbsfaktoren geworden. Teile der Geschäftsprozesse werden abgegeben und der Fokus auf das tatsächliche Kerngeschäft dadurch gesteigert. Doch der Weg zur Effizienz ist kein Spaziergang. Das wird auch in der Studie „Fit für die Zukunft“[1] des Beratungsunternehmens PricewaterhouseCoopers (PwC) belegt. Die Studie zeigt, dass Outsourcing große Potenziale für Finanzinstitute birgt, aber die Weichen häufig noch nicht einmal gelegt sind. Die Lösung ist so simpel und doch so herausfordernd: Banken müssen modularisierte und standardisierte Abläufe in ihren Prozessstrukturen schaffen. Dann sind erhebliche Verbesserungen von Gewinnmargen und Servicequalität möglich.

Es ist kein Geheimnis, dass die heutige Zeit den Bankenmarkt immer wieder vor neue Herausforderungen stellt. Eine rapide Dynamik beherrscht die Branche und setzt etablierte Geschäftsmodelle unter enormen Druck. Derweil machen sich FinTechs immer mehr einen Namen: ihnen kommt die wachsende Rolle einer treibenden Innovationskraft zu. Für etablierte Kerngeschäftsfelder der Finanzinstitute, beispielsweise der Kreditvergabe oder dem Zahlungsverkehr, bedeuten FinTechs - und deren effiziente Möglichkeiten der Abwicklung - Konkurrenz. Die Frage nach geeigneten Lösungen im Umgang mit diesen steht im Raum und beschäftigt die Banken. Auch das sich grundlegend veränderte Kundenverhalten stellt eine Herausforderung für den Bankenmarkt dar: mehr Verfügbarkeit, mehr Flexibilität, mehr Service bei gleichzeitig günstigen Konditionen werden gefordert. Siegfried Fichtler, Consultant des Berliner Technologieunternehmens PRO-DIRECT-FINANCE, kennt die problematische Gesamtsituationen der Banken: „Banken müssen den Innovationsdruck für sich nutzen: das bedeutet, dass Finanzinstitute Klarheit und Übersicht haben sollten und Konsequenzen bezüglich ihrer strategischen Ausrichtung in den unterschiedlichen Geschäftsfeldern ziehen müssen. Nicht nur der Fokus auf die Kernkompetenz stellt ein wichtiges Motiv zum Outsourcing dar, auch langfristige Einsparungen, teilweise verbunden mit der Chance auf Qualitätsverbesserung, machen das Auslagern von Prozessen attraktiv für Banken. So ist die Kernkompetenz einer Bank eigentlich nicht die Entwicklung von IT und Software, sondern die Abwicklung von Geldgeschäften und das idealerweise mit wettbewerbsfähiger und technologisch bester IT.“

[1] **PricewaterhouseCoopers GmbH**
http://www.pwc.de/de/finanzdienstleistungen/banken/assets/studie-bpo-2016.pdf

„Jeder ist ein Genie! Aber wenn du einen Fisch danach beurteilst, ob er auf einen Baum klettern kann, wird er sein ganzes Leben glauben, dass er dumm ist."

- Albert Einstein

Warum Prozesse auslagern?

In diesem schwierigen Marktumfeld ist eine Neustrukturierung der Geschäftsprozesse existenziell. BPO bietet das Mittel zum Zweck. Trotz der weiteren Verschärfung der Regularien können sich bei korrekter Anwendung durch das Auslagern von Teilprozessen ganz neue Möglichkeiten der Effizienz für Banken eröffnen. Darüber hinaus profitieren Banken beim Auslagern von Prozessen stark von externem Fachwissen, Technologien und reduzieren bei richtiger Anwendung die Risiken. Obwohl Regulatoren spezifische Anforderungen an das Auslagern stellen, oder gerade wegen des Regulationsdrucks auf die Banken, überwiegen die Pro-Argumente, denn Banken wollen sich in erster Linie wieder auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Komplexität wird zum Verhängnis

Die repräsentative Studie „Fit für die Zukunft" von PwC beschäftigt sich mit Markttrends und Reifegrad von BPO-Dienstleistern am deutschen Bankenmarkt. 22 bankfachliche Dienstleister aus Deutschland, Österreich, Polen und der Schweiz nahmen an der Umfrage teil. Der Studie zu Folge nimmt knapp die Hälfte (43 Prozent) aller BPO-Anbieter eine Vielzahl an Finanzprozessen als noch nicht optimal hinsichtlich ihrer Struktur und ihres Aufbaus wahr. Komplexität wird also zum Verhängnis: durch die oftmals noch zu komplexe Struktur können Banken daher die BPO-Leistungen nicht in vollem Umfang für sich nutzen.

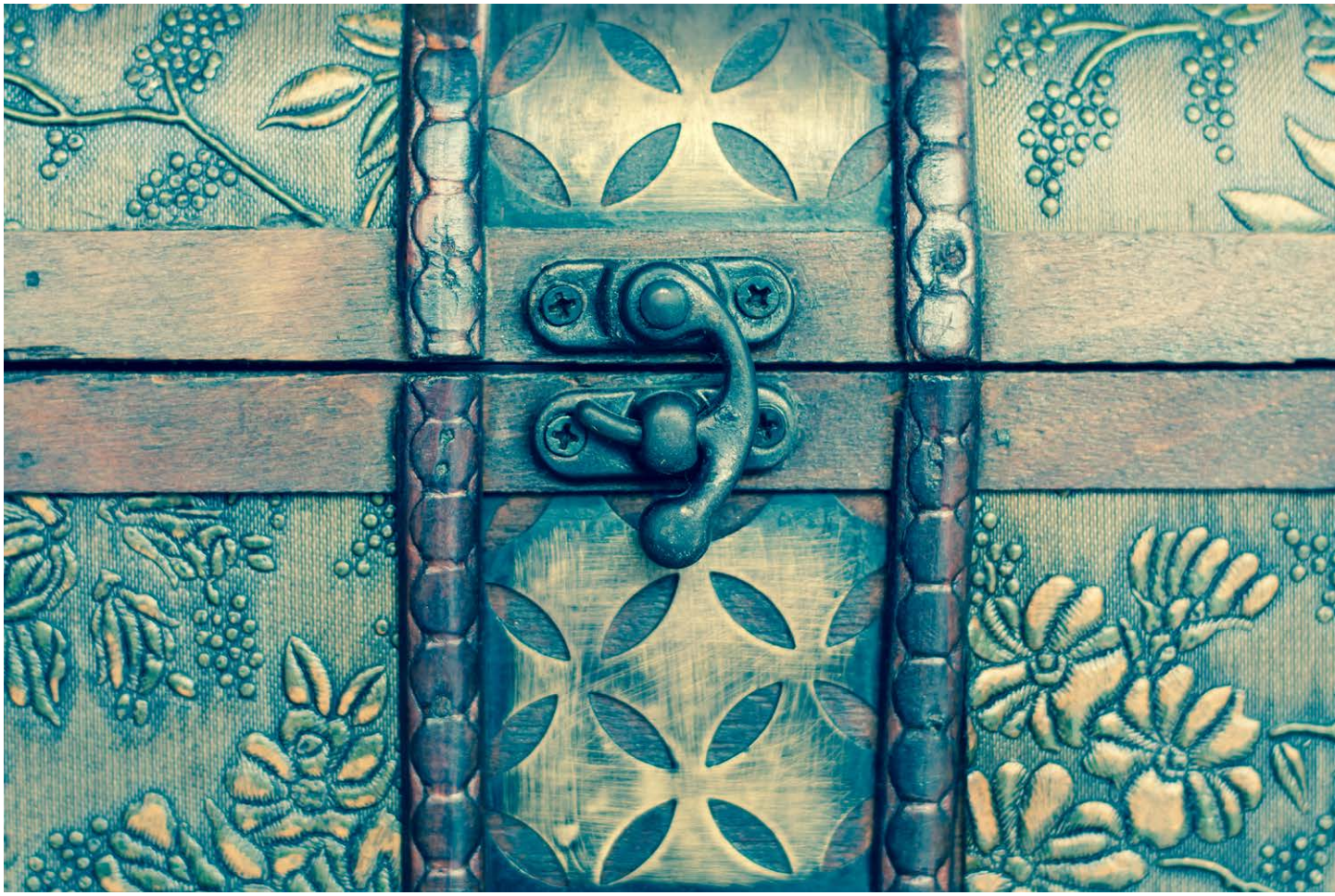
Modularisierte Prozessstrukturen als Lösung – und Vorteil

Um den Weg zur Effizienzsteigerung zu ebnen, gibt es generell zwei Schritte, die Banken umsetzen müssen: Standardisierung und Modularisierung.

Mit standardisierten Prozessen wird Qualität vereinheitlicht, Kommunikation vereinfacht und saubere Schnittstellen werden geschaffen. Das ist nicht nur gut für das Geschäft, sondern hier können auch externe Dienstleister besser aufsetzen und ihr spezialisiertes Know-how einfließen lassen. Kreditprocessingsystem-Lösungen, wie sie auch von PRO-DIRECT-FINANCE angeboten werden, helfen durch die Anlage von klar definierten Prozessabläufen und Regelwerken, eine solche Standardisierung durchzusetzen und trotz allem ein individuelles Geschäft abzuwickeln.

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass bereits bei 62 Prozent aller befragten BPO-Dienstleister die Prozessstrukturen hauptsächlich modular aufgebaut sind. Dadurch wird für den Kunden eine individuellere Auslagerung bei möglichst hoher Standardisierung von Teilprozessen ermöglicht. Die Gestaltung von schnell anpassbaren Prozessstrukturen wird dadurch ermöglicht, wodurch der Dienstleister auch ineinandergreifende Prozessschritte der Banken abnehmen kann. Passen Banken also ihre Prozessstrukturen dem modularen Aufbau von BPO Prozessen an, profitieren sie für sich selbst und von dem kompletten Leistungsspektrum der BPO-Dienstleister.

Deutlich über die Hälfte (64 Prozent) der befragten BPO-Anbieter halten ihren modularen Aufbau bereits für qualifiziert, um eine Übernahme fein aufgegliederter Prozessschritte am Markt bereit zu stellen. Siegfried Fichtler ist oft tätig in der Prozessgestaltung von Banken und erkennt die Vorteile: „Ein derartiger modularer Aufbau ermöglicht, dass diverse Unterstützungsprozesse ausgelagert, schwierige Systemeinheiten dagegen im eigenen Haus behalten werden. Die Banken können sich damit auf das Wesentliche fokussieren."



Unentdeckte Schätze:

DIGITALISIERUNGS- UND SOURCING-POTENZIALE IM KREDITGESCHÄFT

Es ist keine leichte Zeit für Banken: Niedrigzins, schärfere Regulatorien und Digitalisierung fordern die Branche und somit auch das Immobilienkreditgeschäft. Doch neben den vielen Stolpersteinen auf dem Weg in eine stabile und lukrative Zukunft befinden sich auch unentdeckte Schätze: Ein solcher Rohdiamant ist das Potenzial bei der Effizienzsteigerung im Umgang mit Immobilienkrediten. Eine Studie der Frankfurt School of Finance and Management beschäftigt sich mit dem Digitalisierungs- und Sourcing Potenzial im Kreditgeschäft. Sie deutet an, dass Banken hinsichtlich ihrer Möglichkeiten für Prozessgestaltung, Digitalisierung und Sourcing-Optionen noch viel Luft nach oben haben. Die Vorteile, die sich daraus ergeben, sind entscheidende Trümpfe im immer härter werdenden Wettbewerb um profitable Immobilienkredite.

Unflexible und zu lange Bearbeitungszeiten, mangelnde Durchsichtigkeit bezüglich Prozessausgaben und IT-Standard-Lösungen, die nicht auf der Höhe der Zeit und Regularien sind: Das Immobilienkreditgeschäft ist für zahlreiche Finanzinstitute zu einer schwankenden Säule ihres Geschäfts geworden. Erhöhter Dokumentationsaufwand begünstigt das Abbruchrisiko während des Beratungsprozesses. Die Umkehr der Beweislast zu Lasten der Kreditgeber birgt zudem Fallstricke für Finanzinstitute. Der Wunsch der Kunden nach digitaler Transparenz und schneller und definitiver Kreditzusage wird größer, das klassische Filialge-

schäft der Hausbanken wird langsam zurückgedrängt. Dabei gibt es zwischen diesen grauen Aussichten Hoffnungsschimmer: Die Digitalisierung und das Auslagern von Prozessen stellt für die Finanzbranche unausgeschöpftes Potenzial dar.

In der Studie „Digitalisierungs- und Sourcing Potentiale im Kreditgeschäft“[1] der Frankfurt School of Finance & Management wurden 202 leitende Bankmanager aus den Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt. Die Studie soll Aufschluss über die aktuelle Situation für die Geschäftsfelder der privaten Baufinanzierung und Mittelstandsdarlehen geben: Welche Handlungspotenziale, Sourcing-Optionen und Digitalisierungsimpulse bestehen und wie können sich diese zu Nutze gemacht werden? Die Befragung macht deutlich, dass die elektronische Kreditkarte, die automatisierte Kreditentscheidung sowie eine mobile Kundenschnittstelle derzeit die relevantesten digitalen Projekte bilden. Dabei wird die größte Entwicklungschance für die kommenden Jahre in der digitalen Antragstellung gesehen. Aber auch in der Prozessdigitalisierung besteht großes Potenzial für Automatisierung. Die Prozessgestaltung generell lässt ebenfalls noch Spielraum für Verbesserungen: Viele Banken kennen die exakten Zeiten der Kreditzusage gar nicht. Die geschätzte Durchlaufzeit von Antragstellung bis Auszahlung des Kredits beläuft sich im Durchschnitt auf zehn bis elf Tage – ein langer Zeitraum, der das Abbruchrisiko bei Kreditnehmern verstärkt. Bei zwei Dritteln aller befragten Banken fehlt außerdem die Transparenz hinsichtlich Prozesskosten.

[1] **Beimborn, D., Reitz, A., Jentsch, C. 2016:** Digitaliserungs- und Sourcing Potentiale im Kreditgeschäft 2016, Frankfurt School of Finance and Management, Process Lab

DABEI WIRD DIE GRÖSSTE ENTWICKLUNGSCHANCE FÜR DIE KOMMENDEN JAHRE IN DER DIGITALEN ANTRAGSTELLUNG GESEHEN.

Die Möglichkeit des Prozess-Outsourcing wird laut Studie von den Banken nur in sehr geringem Maße genutzt: Rund 80 Prozent der befragten Institute führen die Kreditprozesse selbstständig aus. Die übrigen 20 Prozent, die Prozessauslagerungen angaben, beziehen sich dabei vorrangig auf einen Verbandsdienstleister. Darüber hinaus ziehen allein drei Prozent der Banken die Auslagerung von Teilen des Baufinanzierungsprozesses in Betracht, wobei lediglich 20 Prozent überhaupt Auslagerungsoptionen geprüft hat. Nur bei der Hälfte aller befragten Banken sind mögliche Schnittstellen zu Processing Partnern, wie z.B. Vermittlungskanäle, implementiert.

In der Studie kristallisiert sich heraus: Wer langfristig auf dem hart umkämpften Markt der Immobilienkredite erfolgreich bestehen möchte, muss nicht nur auf intelligente Softwarelösungen, sondern auch auf Innovationen und externe Ressourcen zurückgreifen. Das Potenzial ist längst noch nicht vollends ausgenutzt – aber es ist vorhanden: Die Schätze können gehoben werden!

Weitere Informationen zur Studie erhalten Sie gerne auf Anfrage.

EINE EFFIZIENTE SYMBIOSE IM IMMOBILIEN-KREDIT-GESCHÄFT

Interview mit Martin Lenhart von der LOANCOS-Gruppe

Über Business Process Outsourcing, Digitalisierung und deren Potenzial haben wir in dieser Ausgabe bereits berichtet: Jetzt sprechen wir mit einem Insider auf diesem Themengebiet über Möglichkeiten der Effizienzsteigerung. Martin Lenhart, Partner der LOANCOS-Gruppe, berichtet unter anderem von den wachsenden Herausforderungen, die Banken aktuell überwinden müssen, um weiterhin erfolgreich am Markt überleben zu können. Die LOANCOS-Gruppe bietet Kreditinstituten eine optimale Partnerschaft, von der beide Seiten profitieren: Seit mehr als zehn Jahren unterstützt und berät LOANCOS erfolgreich Banken und Investoren bei der Steuerung von Loan-Portfolios im Bereich der Immobilienkredite. Durch die enge Vernetzung von hochspezialisierten und langjährig etablierten Business Units eröffnet die LOANCOS neue Möglichkeiten für Investments in Immobilienkreditportfolios. Seit Neuestem nutzt die LOANCOS-Gruppe das Kreditprocessingsystem MONTO von PRO-DIRECT-FINANCE.

KREDITPROZESSE AUSZULAGERN IST KEIN NEUES THEMA. WAS IST ANDERS IM HEUTIGEN MARKT? WARUM IST DAS THEMA GERADE JETZT SO WICHTIG?

Aus unserer Sicht gibt es drei Trends, die das ursprüngliche Geschäftsfeld durcheinanderwirbeln: Das sind zunehmende Aufwendungen durch Regulierung, ein schwieriges Zinsumfeld, welches zu kurzfristigen Strategien zwingt, sowie die Digitalisierung und die damit einhergehende Markttranspa-

Martin Lenhart
Martin Lenhart, geboren 1979, ist seit über 20 Jahren im Immobilienkreditgeschäft tätig. Der studierte Betriebswirt und Immobilienökonom ist seit zwölf Jahren bei der Firma Servicing Advisors beschäftigt und besetzt dort die Position des Geschäftsführers. Darüber hinaus ist Martin Lenhart Vorstand bei der Immofori AG und gehört zu den Partnern der LOANCOS-Gruppe.

renz. Alle drei Einflüsse erfordern Anpassungsfähigkeit. Die Handlungsspielräume sind allerdings oft durch die bestehende Systemlandschaft, bzw. Schnittstellen, sehr eingeschränkt. Ein weiteres Problem ist die Skalierbarkeit in einem sich immer schneller ändernden Marktumfeld. Wer diese Probleme im Griff hat, ist auch wettbewerbsfähig. Wenn eine Bank anpassungsfähig ist, ihre Schnittstellen im Griff hat und darüber hinaus skalierbare Prozesse besitzt, um auf Zinsänderungen schnell reagieren zu können, würde ich niemandem ein Outsourcing empfehlen. Es müssen Vorteile entstehen, nicht nur bei der Flexibilisierung der Kosten. Outsourcing wird noch zu oft als reine Maßnahme zur Verbesserung von Kostenquoten verstanden. Tatsächlich kann aber durch die hinzugewonnene Flexibilität und Handlungsschnelligkeit, die Wettbewerbsfähigkeit und damit die Einnahmenseite, nachhaltig gestärkt werden.

WELCHE BEREICHE SOLLTEN BANKEN AUTARK BEARBEITEN UND WO IST ES SINNVOLL, ZU UNTERSTÜTZEN BZW. PROZESSE AUSZULAGERN?

Das kommt auf die Strategie der Banken an. Es sind zwei Strategien zu unterscheiden: Gegenläufig zum Trend der Anonymisierung, der mit der Digitalisierung einhergeht, beobachten wir in einigen lukrativen Kundensegmenten die Wiederentdeckung der persönlichen, vertrauensvollen Beratung. Die Genossenschaftsbanken und Sparkassen, aber auch andere Banken mit starker Kundenverbindung, können sich so dem Vernichtungsmodus der Marktransparenz etwas entziehen.

Kreditinstitute, die keine starke Kundenbindung haben, müssen auf anderem Wege Menschen erreichen: zum Beispiel über Vermittler. Diese gilt es, vom Produkt zu überzeugen, z.B. durch sehr gute Konditionen, komfortable Abwicklung oder lukrative Provisionen. Wir sehen für Banken jedoch auch noch eine andere Möglichkeit, sich als zuverlässiger Partner für Darlehensvermittler zu etablieren: Durch Schnelligkeit und Verlässlichkeit der Kreditzusage. Da der Vermittler ebenfalls das Risiko des Transaktionsabbruches durch ein Angebot der Hausbank hat, erlangt er durch eine schnelle und berechenbare Kreditzusage, ggf. sogar innerhalb weniger Stunden, Transaktionssicherheit. Um als Bank hier Flexibilität und Schnelligkeit erreichen zu können, ist das Outsourcing von operativen oder technischen Prozessen eine interessante Option.

SPRECHEN WIR JETZT ÜBER DIE LOANCOS-GRUPPE. WER IST LOANCOS, WELCHE CHANCEN BIETET LOANCOS DEN BANKEN? WELCHE BEST-PRACTICE-ERFAHRUNGEN KÖNNEN SIE BENENNEN?

Die LOANCOS ist eine Kredit-Plattform rund um das Thema Immobilienkredit. Wir haben die spezialisierten Expertenteams langjährig etablierter Marken (Hypotheken Management, Servicing Advisors, Immofori, Proceed Portfolio Services etc.) unter dem Dach einer gemeinsamen Plattform vereint und unterstützen Kreditgeber und Investoren bei Sourcing, Underwriting, Bestandsbetreuung und Exit von Immobilienkreditportfolien. Die Gruppe bietet nicht nur Know-how, sondern garantiert auch Skalierbarkeit durch die flexibel einsetzbaren Teams im eigenen Namen oder im White-Labelling. Mit unserer Multi-Brand Strategie auf einer gemeinsamen IT-Plattform unterscheiden wir uns von anderen Dienstleistern, die im Bereich Kreditservicing und Loan Consulting angesiedelt sind.

Mit der Einbindung des Kreditprocessingsystems MONTO in unsere IT-Plattform haben wir gerade einen kompletten und nahtlosen Kreditvergabeprozess implementiert – von der Portal-Schnittstelle des Vermittlers über die Auszahlung bis hin zur Bestandsbetreuung und Rückzahlung der Darlehen, mit flexiblen Schnittstellen ins Hauptbuch der Kreditgeber. Unsere Kunden können als Kreditgeber bequem vom Portal-Cockpit die Zusammensetzung ihrer Kreditportfolien, auf Basis der definierten Kreditvergabeparameter, vollumfänglich skalierbar und regulatorisch-konform steuern.

IN WELCHEN BEREICHEN KÖNNEN BANKEN PROFITIEREN, WENN SIE MIT DER

Tierische Symbiosen

Der Begriff der Symbiose kommt aus dem Griechischen und bedeutet so viel wie „gemeinsam leben". In der Natur treten häufig symbiotische Zusammenspiele auf: Sie beschreiben die Beziehung von Organismen unterschiedlicher Arten, die mit einem Nutzen bzw. Vorteil für beide Parteien verbunden sind. Der Madenhacker und das Nashorn sind ein optimales Beispiel dafür: Während der Madenhacker sich von Insekten ernährt, die sich gerne auf Nashörnern aufhalten, wird das Nashorn durch die Nahrungsaufnahme des Madenhackers von den lästigen Insekten befreit. So profitieren beide Tierarten vom Dasein des anderen.

LOANCOS-GRUPPE ZUSAMMENARBEITEN? WAS UNTERSCHEIDET SIE VON ANDEREN ANBIETERN IM WETTBEWERB?

Durch unsere skalierbare Plattform ist es für unsere Kunden einfach möglich, das Kreditvolumen flexibel zu steuern. Aber wir verstehen uns auch als Partner, um das bestehende Kreditportfolio unserer Kunden laufend zu screenen und Handlungsalternativen aufzuzeigen. Wir haben das Ziel, die Fungibilität von Kreditportfolien zu erhöhen, um sich flexibel an sich ändernde Refinanzierungsmöglichkeiten anzupassen. Hierzu haben wir innovative Lösungen und Umsetzungskapazitäten, aber vor allem eine sehr starke Vernetzung zu Kreditgebern und Finanzinvestoren auf Sell- und Buy-Side in der Assetklasse „Loan". Viele Portfoliotransaktionen scheitern an fehlender Portfoliotransparenz und unflexiblen Systemen, die eine Migration erheblich erschweren. Unsere Systeme sind dafür perfekt ausgerichtet.

SIE HABEN VORHIN AUCH SCHON KURZ ÜBER MONTO, DIE SOFTWARE VON PRO-DIRECT-FINANCE GESPROCHEN. SIE SIND EIN NUTZER VON MONTO UND ARBEITEN MIT PRO-DIRECT-FINANCE ZUSAMMEN: WIE GENAU SIEHT DIESE ZUSAMMENARBEIT AUS? WAS SCHÄTZEN SIE AN MONTO?

Selbstverständlich haben wir verschiedene Systeme geprüft, als wir nach einer Systemkomponente für unsere IT-Landschaft für den Antragsprozess und die Darlehensvergabe gesucht haben. MONTO von PRO-DIRECT-FINANCE hat uns direkt überzeugt und wir wollen mit unserem integrierten Konzept unseren Marktanteil massiv ausbauen. Natürlich ist uns wichtig, dass MONTO auch weiterhin mit den neuesten Technologien weiterentwickelt wird, da dies auch unsere Prozesse effizienter macht. Einen weiteren Mehrwert sehen wir in der Tatsache, dass die Geschäftsführung von PRO-DIRECT-FINANCE den Markt aus langjähriger eigener Erfahrung kennt und die Bedürfnisse des Marktes versteht. Kredite werden auch weiterhin durch den Markt verkauft; wer die Bedürfnisse des Kreditverkäufers nicht versteht, wird auf Dauer keinen Erfolg haben.

WIE DENKEN SIE, WIRD SICH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT PRO-DIRECT-FINANCE IN ZUKUNFT ENTWICKELN?

Wir haben gemeinsam mit PRO-DIRECT-FINANCE ein Mandat zur Kreditvergabe gepitched und gewonnen. Es ist geplant, mit MONTO bzw. der PRO-DIRECT-FINANCE noch weitere Mandate in diesem Bereich zu gewinnen, weil wir absolut von dieser Zusammenarbeit überzeugt sind. MONTO stellt die technische Plattform, die wir voll automatisiert in unsere Systemlandschaft eingebunden haben. Gleichzeitig bilden unsere Mitarbeiter die hoch-qualifizierte Werkbank, die es braucht, flexibel und effizient Kreditgeschäft zu machen. Mit MONTO können wir so eine ganzheitliche und nahtlose Kreditplattform – vom Kreditantrag bis zur Rückzahlung – bieten, die aus meiner Sicht so am Markt einzigartig ist.

VIELEN DANK FÜR DAS INTERVIEW, HERR LENHART.

HÄTTEN SIE'S GEWUSST?

DAS FACETTENAUGE EINER LIBELLE KANN BEWEGUNGEN IM LICHT RUND FÜNFMAL SCHNELLER ERFASSEN ALS DAS MENSCHLICHE AUGE

Aufgrund dieser erstaunlichen Tatsache haben wir uns von PRO-DIRECT-FINANCE dazu entschieden, das Facettenauge einer Libelle als Sinnbild für unser neuestes Produkt faScan zu wählen. faScan ist eine selbstlernende Software, die Dokumente scannt, liest und vollautomatisch zuordnet – es arbeitet also ähnlich schnell wie das Auge einer Libelle. Mithilfe von Methoden der künstlichen Intelligenz klassifiziert und spezifiziert faScan digitale, unstrukturierte Dokumente, egal ob eingescannt, fotografiert oder digital, und ordnet diese dann der jeweiligen IT-Infrastruktur zu. Das kann unser Kreditprocessingsystem MONTO oder ein anderes beliebiges System sein.

Über die Funktionen unseres neuen Produktes haben wir erstmals im letzten Magazin berichtet – zu der Zeit handelte es sich jedoch noch um ein Forschungsprojekt.

Mittlerweile ist faScan über den Forschungsstatus hinaus und befindet sich im ersten Live-Betrieb.

Unzählige Dokumente sind bereits in faScan eingespeist: Sie sind das „Futter" für die künstliche Intelligenz. Damit bildet sich das selbstlernende System automatisch täglich über Nacht weiter.

„Wir vergleichen den täglichen Lernprozess von faScan mit dem von uns Menschen. Wir benötigen Schlaf, um Erlebnisse und Erfahrungen zu verarbeiten. Daraus ziehen wir Konsequenzen, lernen und verbessern auf diese Weise unser Handeln. Genauso funktioniert auch faScan und die künstliche Intelligenz", erklärt Siegfried Fichtler, bei PRO-DIRECT-FINANCE unter anderem verantwortlich für das Modul faScan. Besonders die Qualität der Dokumente, die für den Lernprozess genutzt werden, ist dabei von entscheidender Bedeutung. „Aktuell kommen noch nicht alle Dokumenten-Typen zum Lernen infrage. Zunächst einmal wählen wir allgemein gültige Dokumente sowie Banken-spezifische Unterlagen, aus denen faScan lernen soll", so Fichtler. „Auch hier können wir wieder den Vergleich zum Menschen ziehen. faScan befindet sich aktuell in einem Lehrpool, der wie eine Schule funktioniert." Die (Schul-)Fächer sind: Segmente erkennen, Klassen erkennen und spezifische Unterlagen identifizieren und zuordnen. Aktuell kann das eigenständige Modul folgende Bild- bzw. Dokumentformate analysieren: PDF, JPEG, PNG sowie TIFF-Dateien. Regelmäßige Sicherheitstests nach absolvierten Lerneinheiten sichern die Qualität der Dokumentenzuordnungen und die Verbesserung der Quoten. Innerhalb dieser Tests laufen Routinen und Sicherheitseinstellungen automatisch im Hintergrund ab: so lernt faScan – wie auch der Mensch – nie aus.

Die moderne Usability lässt bereits erahnen, welche Vorteile sich bei der Zuordnung von Dokumenten ergeben: Kein lästiges Abtippen von Anträgen und Unterlagen mehr, keine aufwendige Zuordnung von eingescannten Dokumenten im System sowie eine beschleunigte Kreditantragsbearbeitung. Kurz: faScan bietet seinen Nutzern eine immense Zeitersparnis.

In der nächsten Ausgabe stellen wir Ihnen die grafische Benutzeroberfläche vor und präsentieren, was alles mit faScan möglich ist. Bleiben Sie gespannt!

Interview mit Dirk Kannacher,
Mitglied der Geschäftsleitung der GLS Gemeinschaftsbank Bank eG

EINE HERZENSANGELEGENHEIT: DER BAU EINER SCHULE MIT SCHULGARTEN IN KENIA

Dirk Kannacher, Mitglied der Geschäftsleitung der GLS Gemeinschaftsbank eG Bank in Bochum, unternahm im letzten Jahr eine Reise, die sein Leben verändert hat: In Kenia hatte er die Gelegenheit, Menschen und deren Lebensweise kennenzulernen. Bei dem Aufenthalt besuchte er unter anderem ein Gefängnis und eine Frauengruppe, die AIDS-Waisen aufnimmt. Die dort gemachten Erfahrungen haben ihn zutiefst beeindruckt und in ihm den Wunsch entfacht, tätig zu werden – so entstand das Projekt „Gemeinsam eine Schule bauen", an dem sich auch PRO-DIRECT-FINANCE mit der Finanzierung eines Schulgartens beteiligt. In unserem Interview sprechen wir mit Herrn Kannacher und Frau Gude Losada über ein besonderes Projekt, das aus einer echten Herzensangelegenheit entsprang.

Dirk Kannacher
2010 kam Dirk Kannacher zur GLS Gemeinschaftsbank eG nach Bochum. Als Ressortleiter „Privat- und Geschäftskunden" ist er zuständig für den telefonischen Kundenservice, die telefonische Beratung, den Zahlungsverkehr und das Vertriebsmanagement. Seit 2016 ist Dirk Kannacher Mitglied der Geschäftsleitung. Im Vordergrund stehen für ihn immer das besondere Kundenerlebnis und das Ermöglichen von sinnstiftenden Projekten. Der diplomierte Bankbetriebswirt war zuvor 10 Jahre in verschiedenen Führungsaufgaben bei einer deutschen Großbank tätig. Er ist 1971 geboren, verheiratet, hat zwei Kinder und wohnt in Witten.

HERR KANNACHER, WIE KAMEN SIE DAZU, NACH KENIA ZU REISEN UND SICH AN DEM PROJEKT ZU BETEILIGEN?
Zunächst einmal möchte ich Ihnen eine Frage stellen! Wissen Sie eigentlich, wie eine Ananas wächst?

GUTE FRAGE. WACHSEN DIE NICHT AUF EINER ART STAMM AM BODEN?
Richtig – das wissen allerdings nur sehr wenige, denen ich diese Frage stelle. Was ich damit sagen möchte ist, dass wir in Europa oft gar nichts über die Länder wissen, die uns mit Nahrung und Kleidung versorgen. Das möchte ich gerne ändern und mit interessierten Menschen in den Austausch kommen.

Jetzt aber zu Ihrer Frage, wie es zu meiner Reise nach Kenia kam:

Als ich vor rund sieben Jahren zur GLS Gemeinschaftsbank eG kam, habe ich die GLS Treuhand e.V. kennengelernt. Die GLS Treuhand e.V. entwickelt seit über 50 Jahren Schenkungskultur. Neben individuellen Stiftungsfonds, treuhänderisch verwalteten und selbständigen Stiftungen arbeiten unter dem Dach der GLS Treuhand e.V. vier Zukunftsstiftungen. Eine dieser Stiftungen, die GLS Zukunftsstiftung Entwicklung, arbeitet mit Projektpartnern in zwanzig Ländern in ganzheitlichen Projekten der Entwicklungszusammenarbeit.

So kam es, dass ich 2010 die erste Patenschaft für einen Jungen in Nairobi übernommen habe. Damals ging er in den Kindergarten der Rudolf Steiner Schule Mbagathi in Nairobi. Seit mehr als sechs Jahren stehen wir nun in Kontakt und schreiben uns regelmäßig. Zum Weihnachtsfest im Jahr 2015 erhielt ich zum ersten Mal einen Brief, den er ganz alleine geschrieben hat. Er bedankte sich für die Unterstützung und äußerte den Wunsch, mich und meine Familie mal persönlich kennenzulernen. Als ich das las, wurde mir bewusst, dass ich mehr über die Menschen und die Bedingungen vor Ort erfahren möchte. Daraufhin habe ich die Geschäftsführerin der GLS Zukunftsstiftung Entwicklung, Dr. Annette Massmann, gefragt, ob ich sie

im Herbst 2016 nach Kenia begleiten kann. Und so kam es, dass ich die Reise im Oktober 2016 antrat. Das in Kenia Erlebte hat mich zutiefst beeindruckt und nachhaltig verändert – ich kann sagen, dass ich jetzt nicht mehr so lebe, wie vor der Reise.

WAR ES IHR ERSTER KENIA-BESUCH UND WAS HAT SIE BEEINDRUCKT?
Ja, es war mein erster Besuch in Kenia. Zehn Tage konnte ich Land und Leute erleben und kennenlernen. Ich hatte die Möglichkeit, die Arbeit der GLS Zukunftsstiftung Entwicklung vor Ort zu erleben, da wir verschiedene Partnerorganisationen besuchten. Die Arbeit vor Ort ist enorm wichtig und ich habe gesehen, was es heißt, Bildung zu ermöglichen, Ernährung zu sichern und einen regelmäßigen Zugang zu Wasser zu haben, um somit Lebensperspektiven zu eröffnen. Ich war und bin beeindruckt, wie stolz, glücklich und zufrieden die Menschen in Kenia sind, trotz der nach unseren Maßstäben einfachen Lebensverhältnisse.

GIBT ES DINGE, DIE SIE NACHDENKLICH STIMMEN?
Ich bin wieder nach Deutschland gekommen und habe gedacht: Ich kann jetzt nicht so weitermachen, wie ich bisher lebe. Seitdem habe ich mir vorgenommen, mit interessierten Menschen in einen Austausch zu kommen, um darüber zu sprechen, wie unser Verhalten hier vor Ort dazu beiträgt, dass es den Menschen in Kenia so geht, wie es ihnen geht. Ein Beispiel: Ich habe einen Ort besucht, in dem die Bewohner nur zweimal im Monat mit einem LKW Wasser geliefert bekommen. Dieses Wasser muss zum Duschen, Kochen und für die Landwirtschaft reichen. Für uns hingegen ist die tägliche, ausgiebige Dusche selbstverständlich. Der Anbau von

Früchten, wie zum Beispiel Ananas, die für den Export nach Europa bestimmt sind, nimmt den Menschen in Kenia die Nutzfläche, auf der sie selbst für ihren eigenen Bedarf anbauen könnten. Zudem beansprucht der Früchteanbau viel kostbares Wasser. Über die Diskussion solcher Themen kann jeder ein Verständnis für die Situation entwickeln.

WAS KÖNNEN WIR VON DEN MENSCHEN VOR ORT LERNEN?

Auf meiner Reise in Kenia habe ich Menschen getroffen, die stolz berichteten, dass sie es geschafft haben, sich eigenständig selbst zu versorgen. Ich habe zum Beispiel eine Frauengruppe getroffen, die sich um AIDS-Waisen kümmert. Die alleinstehenden Frauen – sie haben ihre Männer verloren – nehmen Kinder aus der Gemeinde auf und begleiten diese beim Erwachsenwerden. Zur Finanzierung des Lebensunterhaltes stellen die Frauen Körbe in Handarbeit her und verkaufen diese auf dem Markt.

WIE KAM ES DAZU, DASS SIE SOLCHE FRAUENGRUPPEN KENNENGELERNT HABEN?

Ich habe Frau Dr. Massmann im Rahmen ihrer regelmäßigen Projektpartnerreise nach Kenia begleitet. Durch die Besuche der Projektpartner entstand dann auch der Kontakt zu den Einheimischen. Wir haben beispielweise SACDEP, die älteste Partnerorganisation der GLS Zukunftsstiftung Entwicklung, besucht. SACDEP unterstützt Kleinbäuerinnen und -bauern in Kenia schon seit mehr als 20 Jahren. Die Organisation bildet Trainer aus, die Kleinbäuerinnen und -bauern im organischen Landbau schulen. Wir haben außerdem ein Gefängnis besucht, in dem Menschen sitzen, die mittelschwere Verbrechen begangen haben. In der Regel sind diese Menschen aus ihrer Gemeinde ausgestoßen. Die Organisation RODI arbeitet mit den Gefängnisinsassen zusammen und schult sie zum Beispiel in Landwirtschaftsthemen. Damit wird erreicht, dass die Menschen ihren Gemeinden nach dem Gefängnisaufenthalt einen Mehrwert bieten.

IHR PROJEKT IST DER BAU EINER WALDORFSCHULE MIT EINEM SCHULGARTEN IN SELENKAY, IM SÜDEN KENIAS, DER DIE KINDER GLEICHZEITIG LEHREN UND MIT NAHRUNG VERSORGEN SOLL. WIE KAM ES DAZU?

Nach meiner Kenia-Reise habe ich gespürt, dass ich etwas tun muss und initiativ werden will. Daraufhin habe ich Freunde und Geschäftspartner zu einem gemeinsamen Abend eingeladen. Wir haben uns dann in der Vorweihnachtszeit bei mir zu Hause getroffen und ich habe von meinen Erlebnissen und meiner Vision „Gemeinsam eine Schule bauen" berichtet. Daraus hat sich eine Gruppe entwickelt, darunter auch PRO-DIRECT-FINANCE, die jetzt gemeinsam initiativ werden.

Damit sich die Kinder und Lehrer unabhängig ernähren können, soll es auch einen Schulgarten geben. Der Schulgarten ermöglicht die Selbstversorgung und lehrt die Kinder gleichzeitig den Anbau von Nahrung.

WAS NEHMEN SIE IN IHREN BANKALLTAG MIT?

Das Gefühl, noch bewusster wertzuschätzen, was wir an Sicherheit hier in Deutschland haben. Nicht nur eine finanzielle Sicherheit, sondern auch eine gewisse Lebenssicherheit. Und noch bewusster darauf zu achten, wie wir mit unserem eigenen täglichen Verhalten Einfluss auf die Welt nehmen.

Zusammengefasst: Einfach eine viel höhere Aufmerksamkeit für unser Handeln zu haben.

FRAU GUDE LOSADA, PRO-DIRECT-FINANCE UNTERSTÜTZT DEN BAU DES SCHULGARTENS. WIESO HABEN SIE SICH DAFÜR ENTSCHIEDEN, DIESES PROJEKT ZU UNTERSTÜTZEN?

Das ist ganz einfach: Der Gedanke etwas zu tun ist schon sehr lange da. Und es gibt so viel zu tun um zu helfen! Uns ist wichtig, das Richtige zu tun, aktiv zu werden und nicht einfach nur Geld zu spenden.

Die GLS Zukunftsstiftung Entwicklung ist einfach näher dran als viele andere Organisationen. Da ist Frau Dr. Massmann mit ihrer jahrzehntelangen Erfahrungen in der ganzheitlichen Entwicklungszusammenarbeit. Sie ist direkt im Projekt, kennt alle Namen und ist laufend vor Ort. Und da ist Herr Kannacher, Mitglied der Geschäftsleitung der GLS Gemeinschaftsbank eG, der mit Herzblut das Thema durch seine eigenen Erlebnisse und Erfahrungen schildert. Wir haben viele Gründe, die uns motivieren, etwas gemeinsam zu unternehmen. In erster Linie ist unser Handeln auch durch unsere Werte bestimmt. Es ist ein schöner Gedanke, mit den Mitteln, die wir haben, etwas zu tun oder zu ändern. An Ideen mangelt es uns dazu ebenso nicht! Wir haben viele engagierte Mitarbeiter, die auch schon vorher aktiv bei der Hilfe von Mensch und Tier unterwegs sind.

WARUM DIE FÖRDERUNG EINES SCHULGARTENS?

Weil es eine Basis darstellt und vom Grundwissen für das Leben ausgeht. Die eigene Ernährung sichert das Leben, dann kommt das Lernen. Das

Lernen wird zu Gelerntem und kann hinaus in das Land getragen werden. So kann das Grundwissen über Ernährung, verbunden mit der positiven Erfahrung, in die jeweilige Gruppe oder das Dorf getragen werden. Kindern beizubringen, sich eigenständig ernähren zu können und sich unabhängig zu machen, ist ein idealer Ausgangspunkt für Veränderungen von innen! Der Schulgarten ist die Basis. Das Wissen über Pflanzen, Natur, Lebensbedingungen, Ernte und Verarbeitung muss ja noch vermittelt werden und deswegen fördern wir ebenso die Ausbildung eines Lehrers oder einer Lehrerin für drei

Jahre vor Ort. So wird dann das Wissen an die Kinder vermittelt.

Spannend ist, dass das Wissen über Ernährung auch hier vor Ort immer wichtiger wird, gleichzeitig aber auch immer mehr verloren geht. Was ist das für eine Frucht? Was kann ich mit dem Gemüse machen, wie wird es verarbeitet und was benötigt es um zu wachsen? Ich habe all das als Kind noch vermittelt bekommen. Wir hatten tatsächlich einen Schulgarten. Das alles bleibt aber in den meisten Schulformen, der Zeit und Muße und dem Angebot an industriell gefertigter Nahrung geschuldet, auf der Strecke. Gleichzeitig entstehen immer mehr Allergien und Abwehrreaktionen. Wir entfernen uns so von der Natur. Es ist eigentlich merkwürdig, wo wir gesellschaftlich angekommen sind. Wir müssen lernen, wieder zu verstehen, wie man mit der Natur lebt und sich ernährt. Wie man nicht die Basis zerstört, auf der wir leben.

WANN STARTET DAS PROJEKT?

Zurzeit herrscht Dürre in Kenia. Die Familien und Kinder in Selenkay benötigen Lebensmittelhilfe, bei der sie von der Zukunftsstiftung Entwicklung unterstützt werden. Wir hoffen, dass die normale Regenzeit im April wieder einsetzt. Dann soll es losgehen mit den ersten Spatenstichen. Wir haben ein hohes Vertrauen in Frau Dr. Massmann und die GLS Zukunftsstiftung Entwicklung und bleiben dicht dran. Es gibt auch Mitarbeiter von uns, die sehr gern auch vor Ort mit aktiv sein wollen. Auch wenn das, was wir tun, nur ein ganz kleiner Baustein ist, so gehen wir den Weg Schritt für Schritt ganz bewusst. Die Reiseerlebnisse von Herrn Kannacher brachten bei uns die Kugeln ins Rollen. Vielleicht erreichen wir noch mehr Menschen, die zuhören und denen es genauso geht!

VIELEN DANK HERR KANNACHER UND FRAU GUDE LOSADA FÜR DAS SPANNENDE INTERVIEW UND DIE EINBLICKE! WER SICH WEITER ÜBER DIE PROJEKTE IN KENIA INFORMIEREN MÖCHTE, IST HERZLICH EINGELADEN, DIE ANSPRECHPARTNER ZU KONTAKTIEREN.

GLS Gemeinschaftsbank eG
Dirk Kannacher
E-Mail: dirk.kannacher@gls.de
Telefon: 0234 – 5797 5419
www.gls.de

GLS Zukunftsstiftung Entwicklung
Dr. Annette Massmann
E-Mail: entwicklung@gls-treuhand.de
Infos zur Dürre in Kenia:
www.zukunftstiftung-entwicklung.de
Telefon: 0234 – 5797 5134

PRO-DIRECT-FINANCE GmbH
Natalie Gude Losada
E-Mail: natalie.gude_losada@pro-direct-finance.de
Tel: 030 – 5302809 704

NEULICH AUF DEM WEG ZUM IMMOBILIENKREDIT

ENDLICH MEHR TRANSPARENZ

IMPRESSUM

VORSPRUNG
Das Online-Magazin der
PRO-DIRECT-FINANCE
Ausgabe April 2017

Kontakt
magazin@pro-direct-finance.de

Herausgeber
PRO-DIRECT-FINANCE GmbH
Karl-Marx-Allee 90 A, D-10243 Berlin
info@pro-direct-finance.de
Tel.: + 49 (0) 30 530 2809-0

Verantwortlich
Geschäftsführung
Natalie Gude Losada, Siegfried Fichtler
Redaktion & Konzept
Miriam Küthe, Viktoria von Kerssenbrock,
Markus Köller (www.die-lounge.com)
Gestaltung
Fritz Fischer (www.die-lounge.com)

Bildnachweis alle Fotos
© PRO-DIRECT-FINANCE und © istockphoto.com
© Markus Köller www.die-lounge.com
Bildmaterial aus anderen Quellen ist gekennzeichnet.

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

Das Magazin des Unternehmens PRO-DIRECT-FINANCE ist ein Fachmagazin für Leser aus der Kredit-Dienstleister- und Banken-Branche. Es erscheint mehrfach im Jahr online. Druckexemplare können kostenpflichtig bestellt werden.

Neben Produktpräsentationen und Innovationen des Unternehmens PRO-DIRECT-FINANCE werden schwerpunktmäßig die Themen Immobilienfinanzierung, Immobiliengeschäft und Kreditvergabe-Prozesse behandelt. Es sollen zudem Werte und die Unternehmensphilosophie des Unternehmens transportiert werden.

Die im Rahmen dieses Magazins zur Verfügung gestellten Informationen stellen keine Rechtsberatung dar. Die Inhalte wurden sorgfältig recherchiert und geprüft, wir übernehmen jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der bereitgestellten Informationen.