

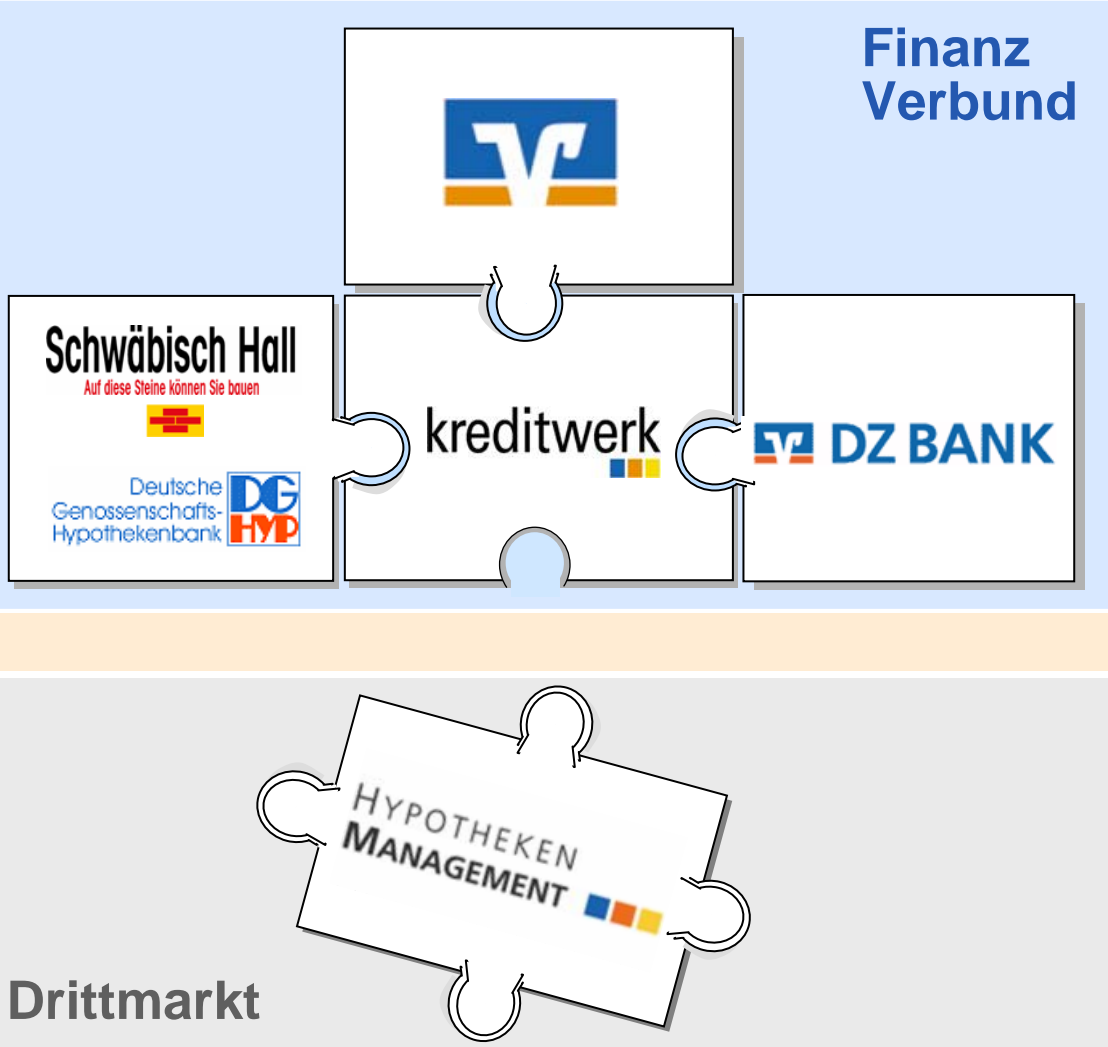
gekürzt

Der Kreditprozess zwischen Standardisierung und Flexibilität

Produkte und Prozesse – Effiziente Arbeitsteilung im
genossenschaftlichen FinanzVerbund, 22.01.2007

- Das Kreditwerk
- Aktuelle Herausforderungen für Volksbanken und Raiffeisenbanken im Geschäft mit der privaten Immobilienfinanzierung
- Optimierungspotenziale im Kreditgeschäft des genossenschaftlichen Finanzverbunds
- Der Beitrag des Kreditwerks zur Industrialisierung der Kreditbearbeitung

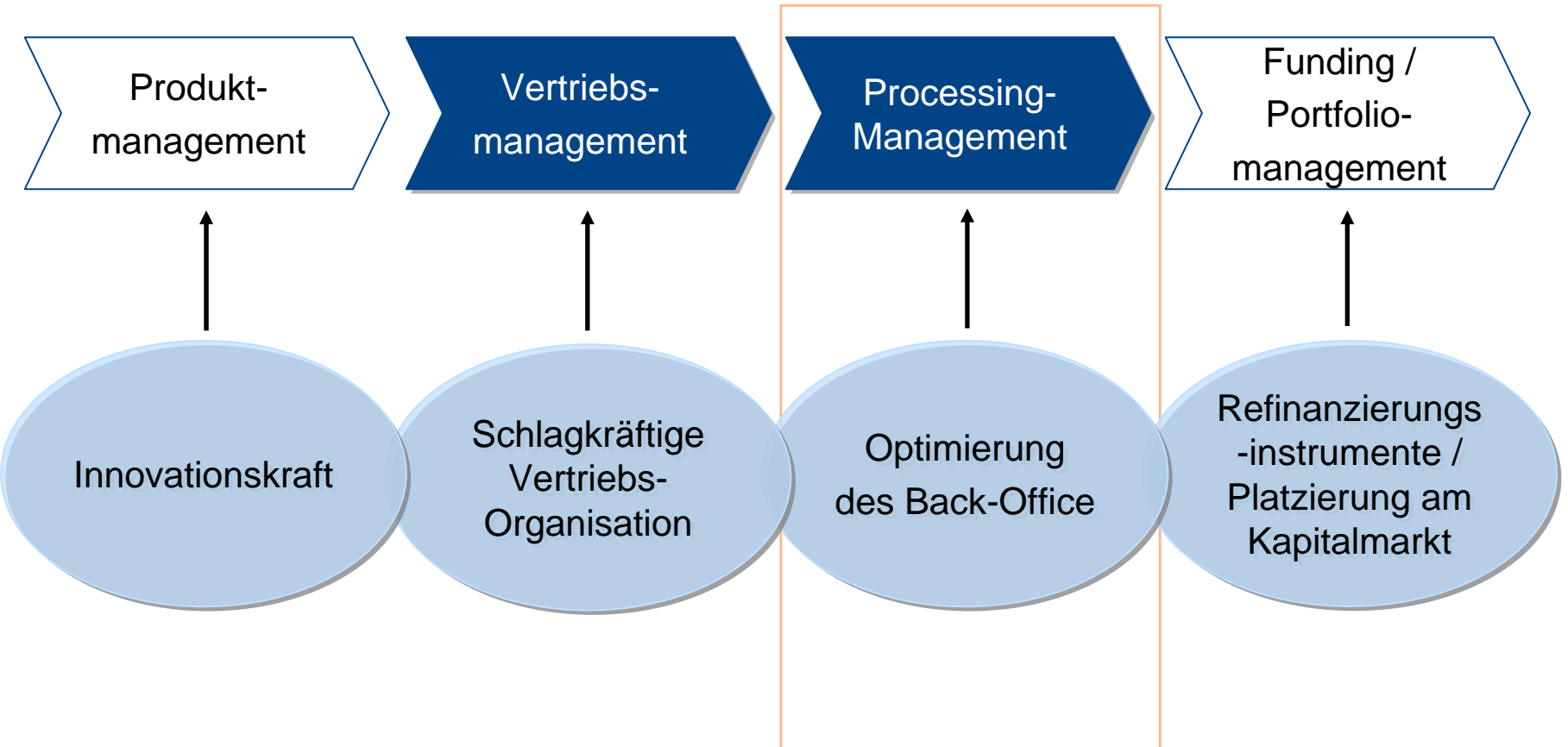
Kreditwerk – Die Kreditfabrik des genossenschaftlichen Finanzverbands



Geschäftszahlen

- Portfolio: ca. 8 Mio. Verträge
- Beteiligung: Kreditwerk Hypotheken-Management GmbH (100 %)
- Addierter Umsatz im Geschäftsjahr 2005: 212 Mio. Euro
- 2.600 Mitarbeiter
- Gesellschafter: Bausparkasse Schwäbisch Hall (60 %), DZ BANK (40 %)

Die Kreditfabrik ergänzt die genossenschaftliche Wertschöpfungskette



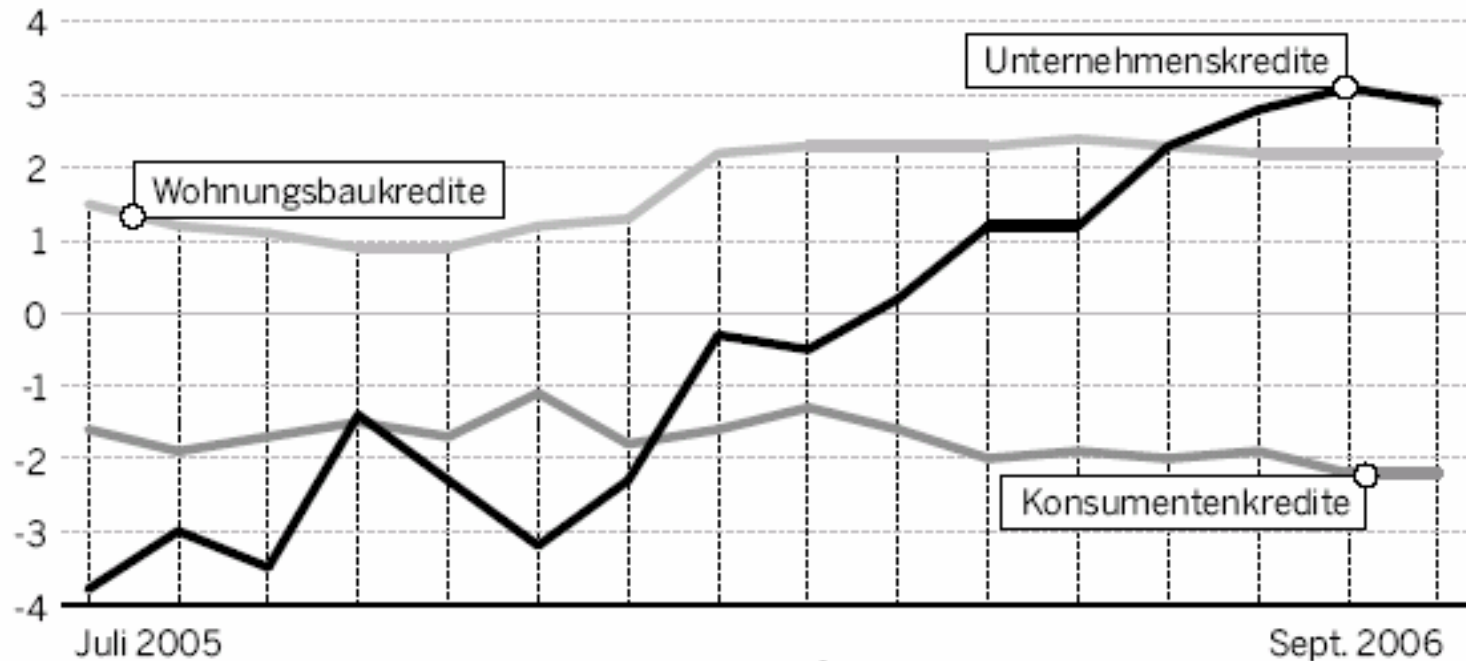
Worüber wir heute sprechen möchten

- Das Kreditwerk
- Aktuelle Herausforderungen für Volksbanken und Raiffeisenbanken im Geschäft mit der privaten Immobilienfinanzierung
- Optimierungspotenziale im Kreditgeschäft des genossenschaftlichen Finanzverbunds
- Der Beitrag des Kreditwerks zur Industrialisierung der Kreditbearbeitung

Stagnation im Geschäft mit der privaten Immobilienfinanzierung

Kreditentwicklung in Deutschland

Veränderung zum Vorjahr in Prozent



©Handelsblatt 222/06
16. November 2006

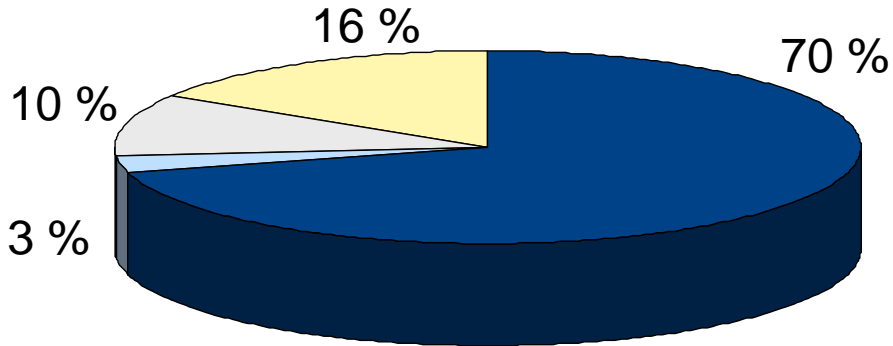
Handelsblatt | Quellen: EZB, Bundesbank

Kreditvolumen insgesamt:
2.179 Mrd. Euro

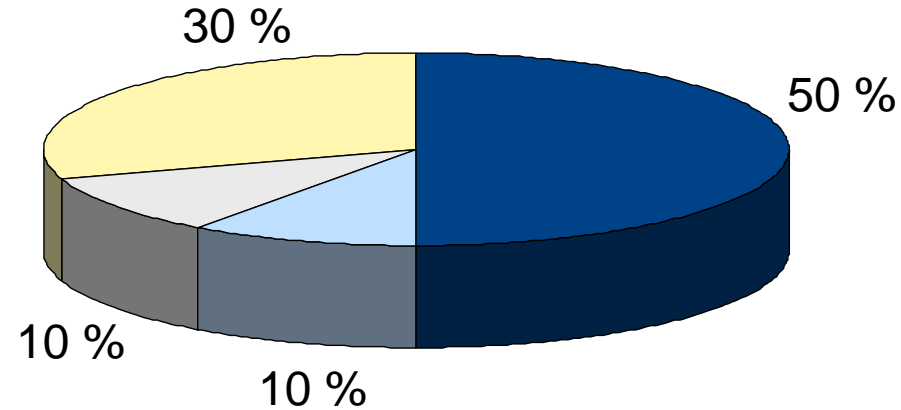
Steigender Wettbewerb im Markt der Baufinanzierung

Studie: Bis zum Jahr 2010 wird der Marktanteil der Filialbanken im Bereich Baufinanzierung auf etwa 50 Prozent sinken

Heute



2010



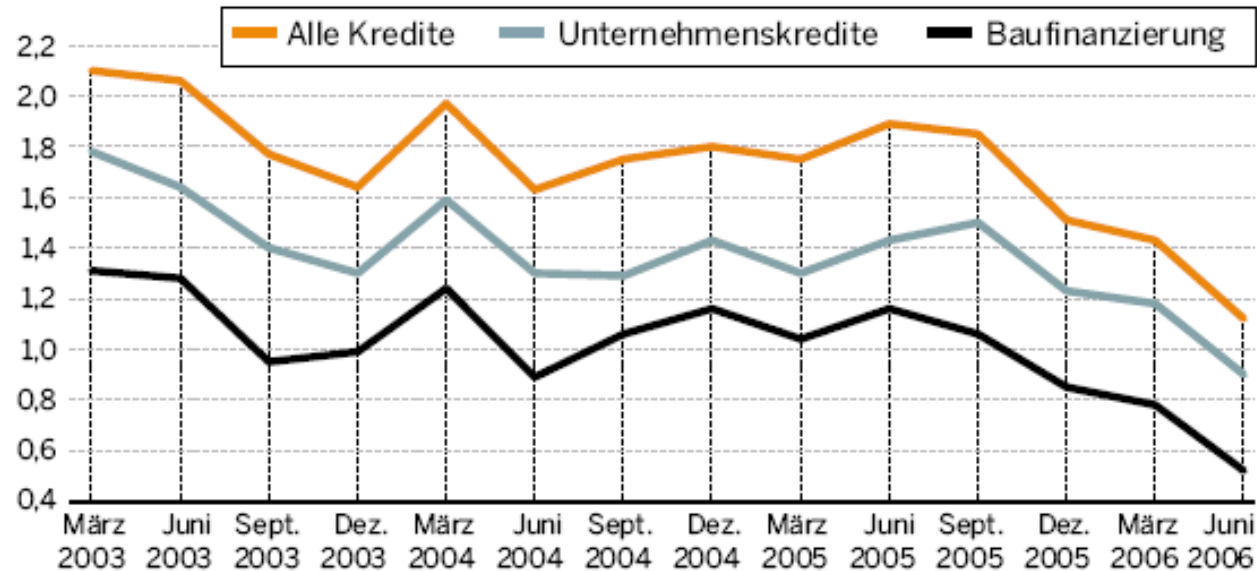
- Filialbanken
- Direktbanken
- Online-Baufinanzierer
- Unabhängige Finanzdienstleister

Prof. Dr. Klaus Fleischer (FH München),
Interhyp, MLP, ING-DiBa, TTR

„Frust“ im Kreditgeschäft: Der Margendruck steigt (Prime Segment)

Deutlicher Schwund

Nettozinsmarge deutscher Banken in Prozentpunkten* (Neugeschäft)



Handelsblatt | *Quartalswerte; Quelle: HSBC GMC Model
©Handelsblatt 176/06
12. September 2006

- Gründe:
- ➡ Zunehmende Markttransparenz
 - ➡ Wachsende Konkurrenz durch Direktbanken und unabhängige Berater

Quelle: Handelsblatt, 12.09.2006

Worüber wir heute sprechen möchten

- Das Kreditwerk: Die größte deutsche Kreditfabrik
- Aktuelle Herausforderungen für Volksbanken und Raiffeisenbanken im Geschäft mit der privaten Immobilienfinanzierung
- Optimierungspotenziale im Kreditgeschäft des genossenschaftlichen Finanzverbunds
- Der Beitrag des Kreditwerks zur Industrialisierung der Kreditbearbeitung

Hebel zur Produktivitätssteigerung sind vorhanden

1. Vertrieb

- Einreicherqualität steigern
- Vereinfachung der Kreditanträge und Vorbereitungsunterlagen
- Straffer Handlungsrahmen
- Automation der Entscheidungsfindung (Decision engine)

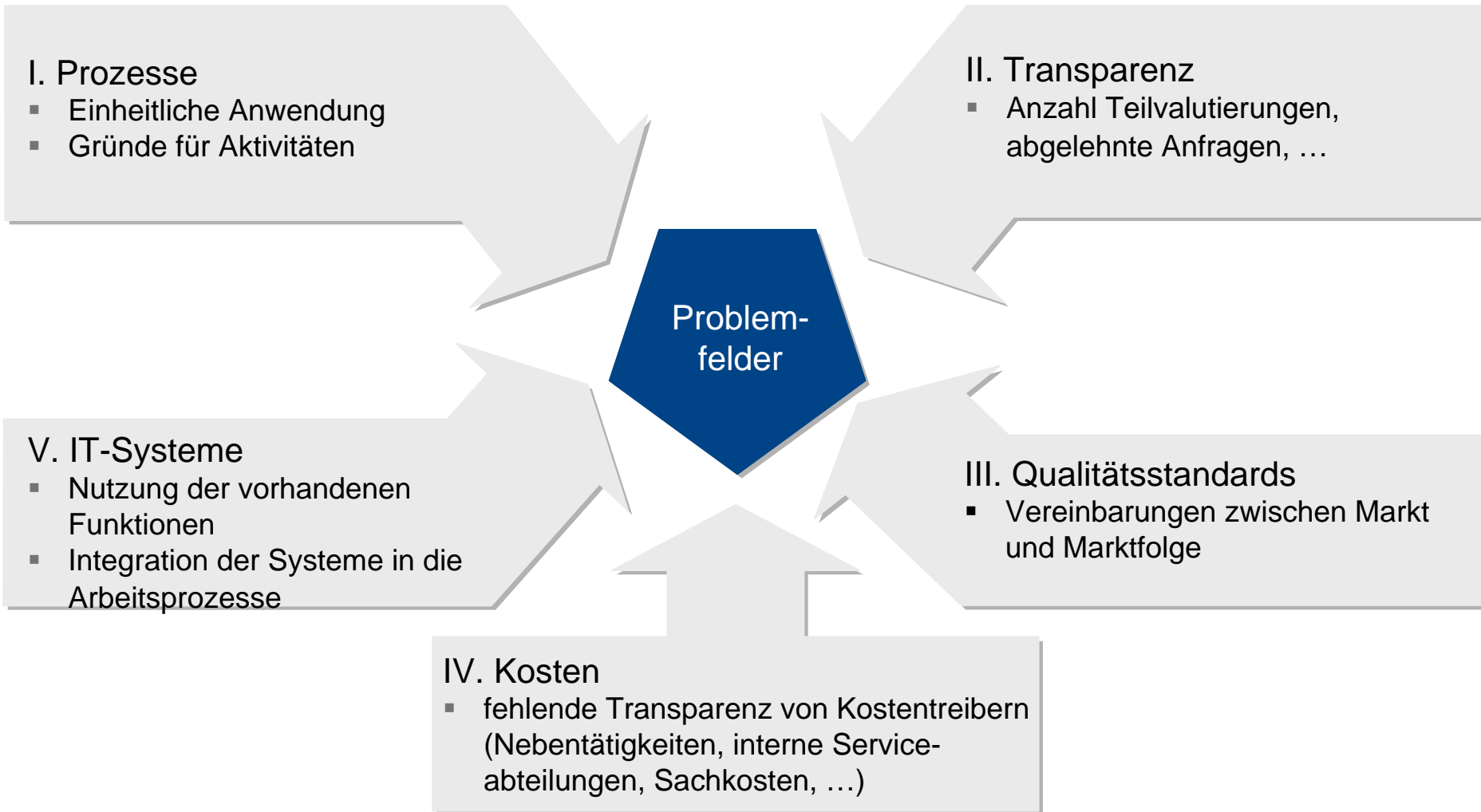
2. Produkt

- Reduktion von Produktvarianten
- Standardisierte Kreditsicherheiten

3. Prozess

- Integrierter Workflow über den Gesamtprozess (Makro-Workflow)
- Weitgehende Prozess-Automatisierung (Mikro-Workflow)
- Reduktion der Schnittstellen zwischen Markt/Marktfolge

Vorhandene Prozesse und Systeme werden häufig nicht effizient genutzt



Wettbewerbsdifferenzierung über Service erreicht nicht alle Bankkunden



Kunden mit hoher Service-Affinität

?



Kunden mit hoher Preis-Affinität



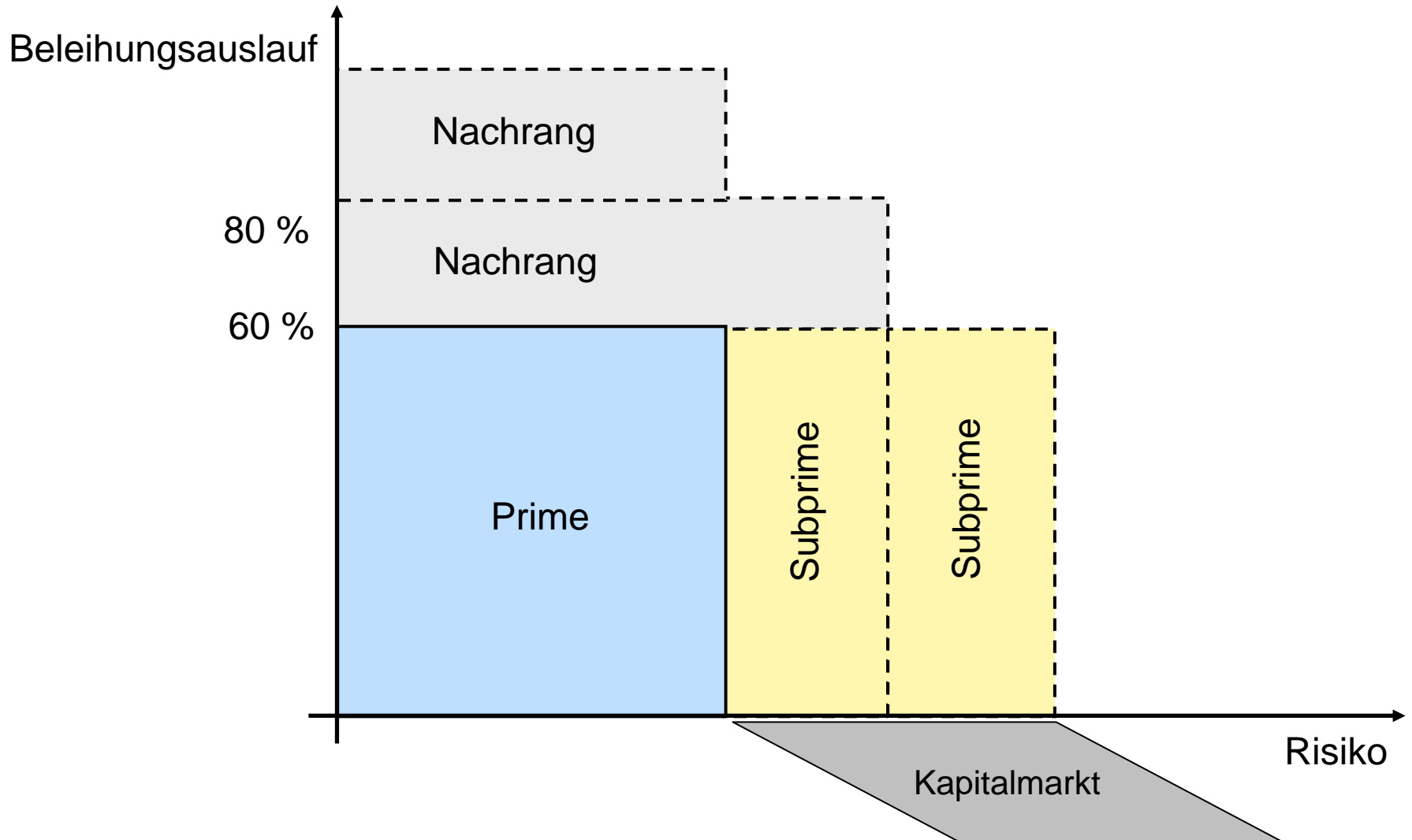
ING  DiBa

 interhyp

 HYPOTHEKEN
DISCOUNT

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

Differenzierungspotenziale für Anbieter erschließen sich außerhalb des Prime-Segments



Worüber wir heute sprechen möchten

- Das Kreditwerk: Die größte deutsche Kreditfabrik
- Aktuelle Herausforderungen für Volksbanken und Raiffeisenbanken im Geschäft mit der privaten Immobilienfinanzierung
- Optimierungspotenziale im Kreditgeschäft des genossenschaftlichen Finanzverbunds
- Der Beitrag des Kreditwerks zur Industrialisierung der Kreditbearbeitung

Bisherige Ansätze zur Kostensenkung greifen zu kurz*

Mergers & Acquisitions:
Einspareffekte durch
Zusammenlegung
von Funktionen

15 -
20 %



Ergebnis: Unter heutigen
Krisen-Bedingungen sind
strukturelle Veränderungen
in der Wertschöpfungskette
erforderlich, um Wettbewerbs-
fähigkeit zu sichern

**Durchführung selektiver
funktionaler Optimierung:**
punktuelle Optimierung an
Teilen der Wertschöpfungskette

2 -
5 %

Einspareffekte häufig nur
temporär, nicht nachhaltig

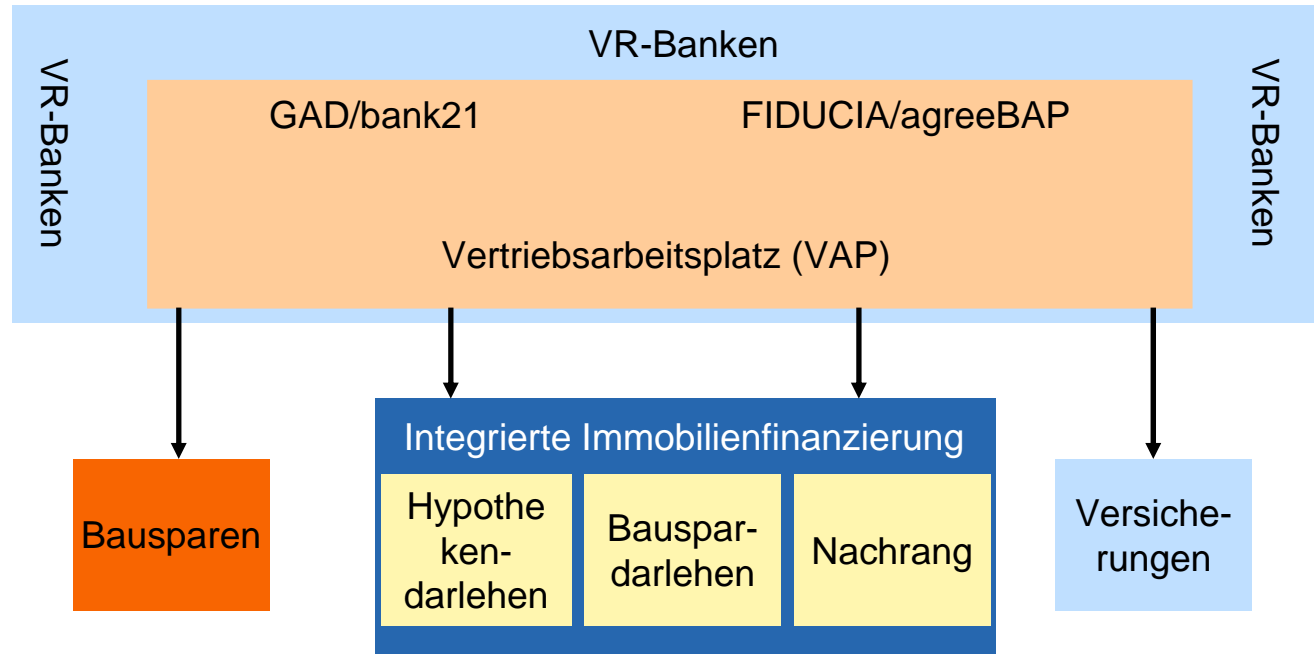
**Umsetzung von Inhouse-
Optimierungsprogrammen mit
"Bordmitteln":**
Einmalmaßnahmen, Umsetzung
innerhalb von 2 Jahren

10 -
20 %

Nach einiger Zeit erneutes
Einschleichen von Ineffizienzen

* In Prozent der gesamten Kostenbasis

Prozessintegration im Vertrieb hergestellt



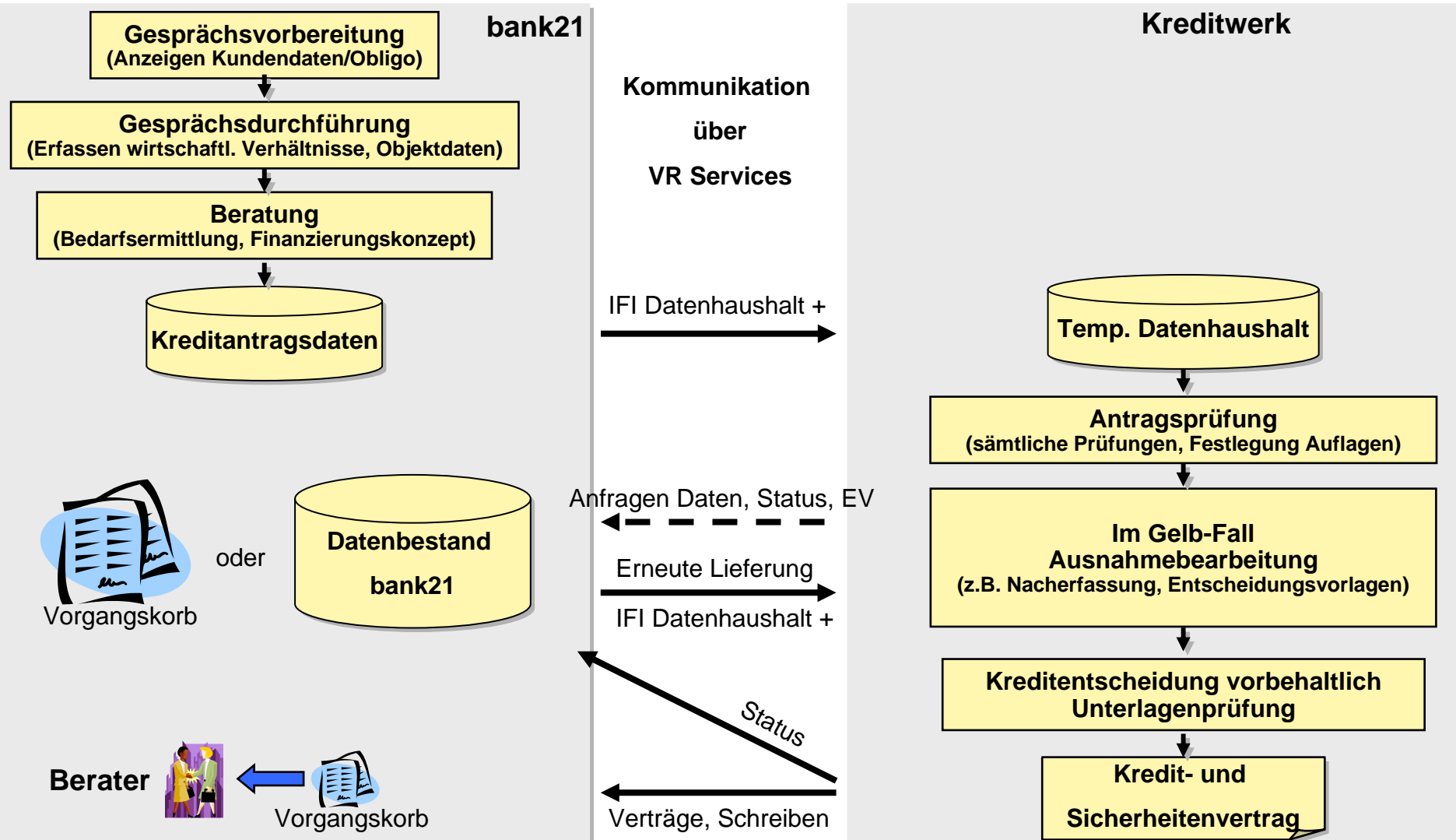
Vorteile für den Markt/Kunden:

- Erhöhung Servicegrad
- Erhöhung Prozessgeschwindigkeit
- Verbesserung der Qualität
- Verkürzung der Zusagefristen

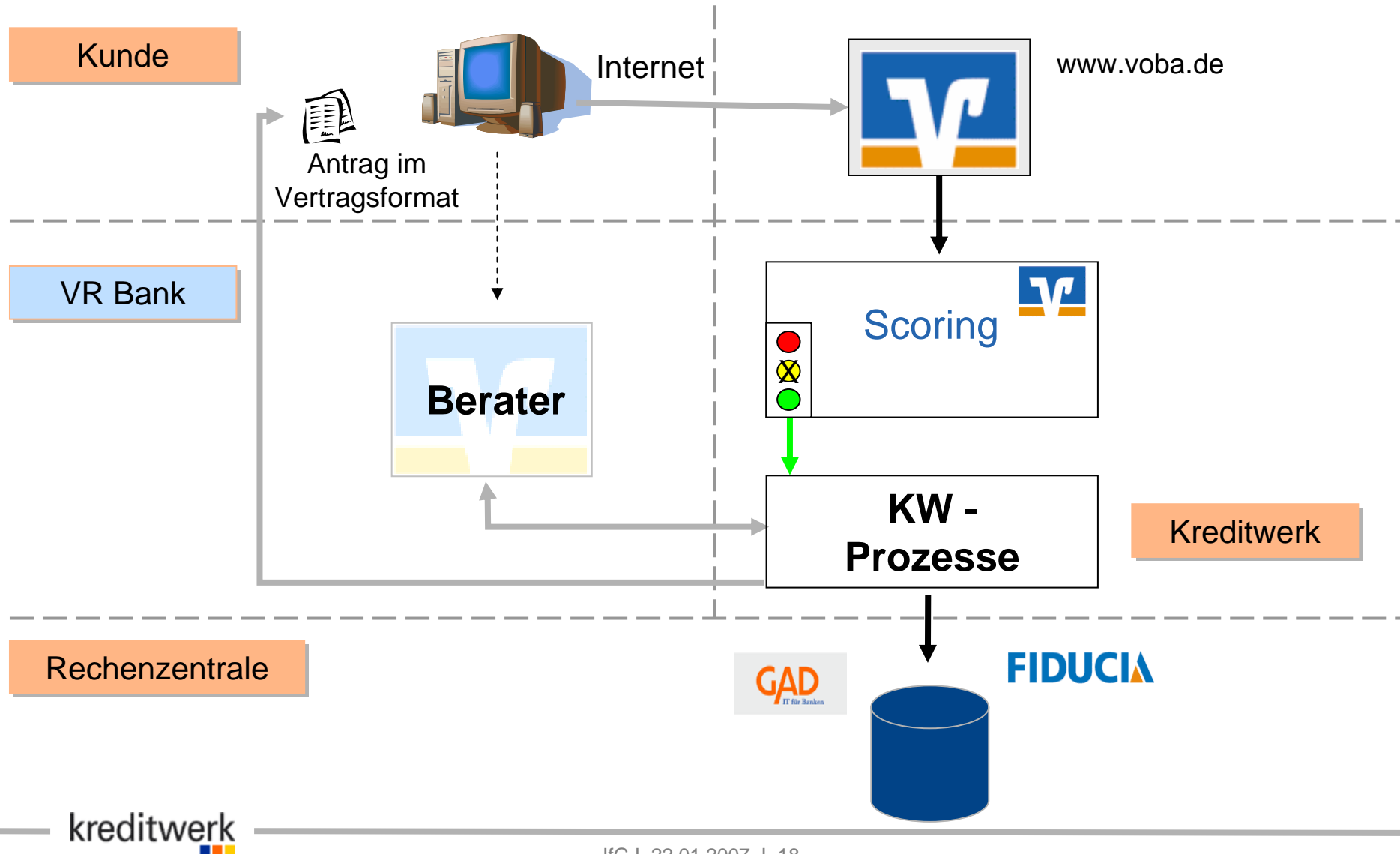
Vorteile für die VR-Banken und Verbundpartner

- Durchgängige Prozessunterstützung
- Höhere Qualität des Kreditgeschäfts
- Time to Market
- Flexibilisierung von Wertschöpfungsketten

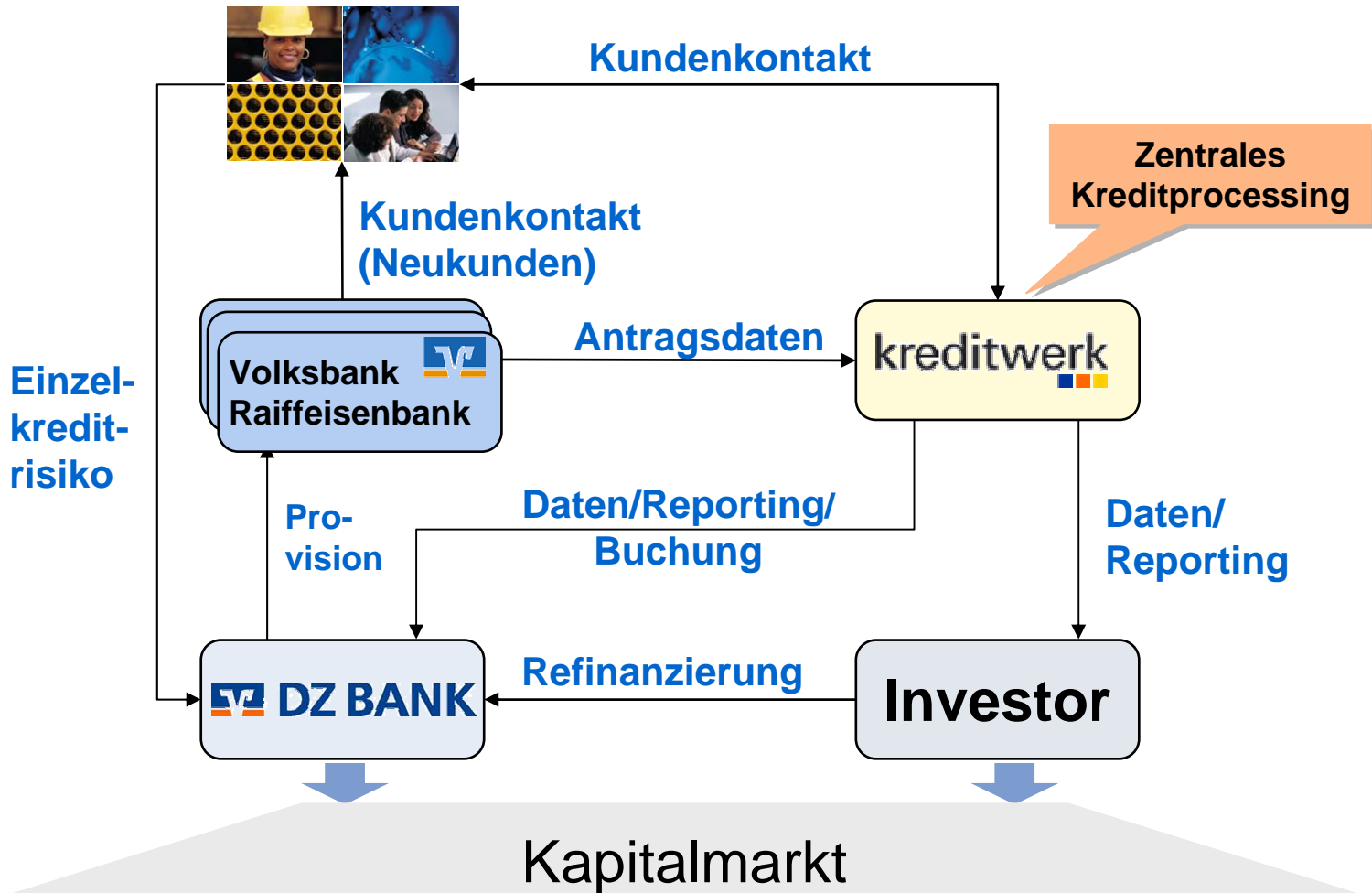
Vollständige Integration des Marktfolge-Arbeitsplatzes



Erweiterung des Online-Produktangebots der Volksbanken und Raiffeisenbanken um private Immobilienfinanzierung



Kapitalmarktfähigkeit herstellen



Wie Banken von einem Outsourcing profitieren können

Bearbeitungs- kosten

- **Umwandlung von Fixkosten in variable Fremdkosten**
- Direkte und indirekte Kostensenkung
- Höhere Kostentransparenz

Durchlaufzeit

- **Garantierte Kontinuität in den Durchlaufzeiten**
- Kundenbindung durch hohe Bearbeitungsgeschwindigkeit
- Zukunftsorientierte und auf das Kreditgeschäft fokussierte Infrastruktur

Qualität

- **Zugang zu externem Know-how und spezialisierten Ressourcen**
- Verbindliche und messbare Leistungsversprechen (Qualitätsstandards)
- Partizipation an Innovationen + Anpassung an neue Anforderungen

Perspektiven

- **Mehr Flexibilität für strategische Veränderungen**
- Schaffung von Wettbewerbsvorteilen
- Förderung / Ausbau der Kompetenz im Marktbereich

VR Kreditwerk Hamburg – Schwäbisch Hall AG

Impressum

VR Kreditwerk Hamburg – Schwäbisch Hall AG

Crailsheimer Str. 52
D-74523 Schwäbisch Hall

Gertrudenstr. 2
D-20095 Hamburg
Telefon: +49 40 82222-2999
Fax: +49 40 82222-1160

www.kreditwerk.de
info@kreditwerk.de