



**Hypotheken
Management**

MITGLIED DER AAREAL BANK GRUPPE

PRESSESPIEGEL 2001/2002 der AAREAL HYPOTHEKEN-MANAGEMENT GmbH

Aareal Hypotheken-Management GmbH
Janderstraße 7/8
68199 Mannheim

Ansprechpartner:
Walter Zeyer
Fon: 0621-87557-221

walter.zeyer@hypotheken-management.com

Aareal-Tochter will in drei Jahren die Gewinnschwelle erreichen

Handelsblatt, 30.10.2002

Manager des Kreditabwicklers erwarten Kampf um Marktanteile im kommenden Jahr

"Das große Rennen findet im nächsten Jahr statt. Dann werden die relevanten Marktanteile verteilt", davon ist Clarence Dixon, Manager der Aareal Hypotheken-Management GmbH (Aareal HM), fest überzeugt. Für sein Haus, die Kreditfabrik-Tochter der im MDax notierten Aareal Bank, ist es entscheidend, kräftig zuzulegen, um die kritische Größe zu erreichen und 2005, wie geplant, die Gewinnschwelle. Ende dieses Jahres werde die 1999 gegründete Aareal HM knapp 100 000 Darlehen für acht Kunden und die Mutter bearbeiten und damit ein Drittel der für den Break-Even notwendigen Größe erreichen. Im kommenden Jahr will das Unternehmen laut Geschäftsführerin Beate Stollenwerk fünf Finanzhäuser als Kunden hinzugewinnen und die Zahl der vollständig bearbeiteten Kreditverträge um 70 000 erhöhen.

Je stärker der Kostendruck auf Banken und Versicherer noch wird, umso eher wird die Kreditbearbeitung ausgelagert, hoffen die Kreditfabriken. Neben der Aareal HM werben in Deutschland noch das VR Kreditwerk der genossenschaftlichen Bankengruppe und einige kleinere Anbieter, wie das niederländische Unternehmen Stater um externe Kunden. Die Großbanken und die Sparkassengruppe basteln größtenteils an eigenen Lösungen, um die Effizienz ihrer Kreditbearbeitung zu steigern. Nur Teilprozesse werden bislang ausgelagert, beispielsweise habe die Hypo-Vereinsbank (HVB) ein Projekt zur Qualitätskontrolle an die Aareal HM vergeben, sagt Dixon. Obwohl Kenner der Branche, wie etwa der Frankfurter Bankenprofessor Jürgen Moormann von der Hochschule für Bankwirtschaft (HfB), schon seit längerem eine Arbeitsteilung zwischen Vertrieb, Produktion und Abwicklung der Bankprodukte fordern, laufen Outsourcing-Projekte in Deutschland nur langsam an. „Das ist für die

Banken ein empfindliches Thema. Sie haben oft das Gefühl, ihr ureigenes Geschäft aus der Hand zu geben", erklärt Dixon das Zögern. Die Aareal HM-Manager hoffen, diesen Widerstand vor allem mit einem quantitativen Argument zu brechen: Übertragen Kunden uns die gesamten Kreditbearbeitungsprozesse, können ihre Kosten um 30 bis 35 % sinken", sagt Geschäftsführer Jørgen Louw-Pedersen. Übernehmen sie als Franchisenehmer nur die IT, behalten aber die eigenen Mitarbeiter, könnten 15 bis 20 % gespart werden.

Bislang habe es die Aareal HM auf einen einstelligen Marktanteil gebracht, sagt Dixon. Der Marktführer VR Kreditwerk kommt mit den Volksbanken und der Bausparkasse Schwäbisch Hall im Rücken nach den Angaben eines Sprechers auf 575 000 bearbeitete Kreditverträge. Bis Jahresende sollen zusätzlich zu den beiden Müttern Schwäbisch Hall und DG Hyp etwa zehn Genossenschaftsbanken als Kunden gewonnen werden. Die Aareal HM-Manager trösten sich mit dem Blick auf das Marktpotenzial. Existierende Kreditbearbeitungssysteme in Deutschland seien im Schnitt 15 bis 20 Jahre alt. Zudem sehen sie die Versicherer als interessante Kundengruppe, da gerade deren IT-Systeme häufig veraltet seien und das Kreditgeschäft nicht zu ihrem Kerngeschäft gehöre.

Aareal Hypotheken-Management

Structured Finance International (Euroweek), Issue 22-2002 Aareal Hypotheken Management was set up in 1999 by then DePfa Bank. It sees itself as the main player in the German market and is very sure of its position. External clients include EuropeLoan, the internet mortgage company.

We foresee an increase in competition-some of the savings banks may build processing from their own group", says Clarence Dixon, executive vice-president at Aareal Hypotheken Management in Mannheim. "But only very few really plan to start pilot projects and those who do may recognise that they still don't have the same experience as a professional provider."

Dixon says that only Prompter AG really offers serious competition. Prompter is the wholly owned subsidiary of Eurohypo AG, the mortgage bank formed by the merger of Commerzbank's Rheinhyp, Dresdner's DeutscheHyp and Deutsche Bank's old Eurohypo in August 2002.

Aareal Hypotheken-Management: mit Verwaltung und Verbriefung eines Verbriefungsportfolios beauftragt

www.financial.de, 12.09.2002

Aareal Hypotheken-Management: Deutscher Pionier im Kredit-Processing ist zum vierten Mal an einer Darlehensverbriefung beteiligt.

Bislang einziger Prozessor im Verbriefungsbereich

Die Aareal Hypotheken-Management GmbH, ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe, wird bereits zum vierten Mal mit der Verwaltung und Abwicklung eines Verbriefungsportfolios beauftragt: In Zusammenarbeit mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau hatte die Aareal Bank AG im Rahmen des Programms "PROVIDE HOME 2002-1" im Vormonat private Wohnungsbaudarlehen mit einem Volumen von 1,8 Mrd. € verbrieft. Die Verwaltung und Bearbeitung dieses Portfolios übernimmt jetzt die Aareal Hypotheken-Management.

Aareal Hypotheken-Management war 1999 deutscher Pioneer bei der Übernahme der Kreditprüfung, Verwaltung und Abwicklung von Immobilien-finanzierungen für Banken und andere Finanzdienstleister. Das Unternehmen ist zudem der erste und bislang einzige deutsche Prozessor im Verbriefungsbereich. In 2001 hatte die Aareal Hypotheken-Management bereits das Kredit-Processing bei den Verbriefungstransaktionen "MED HOME" und "PROVIDE HOME 2001-1" für die Aareal Bank übernommen. Anfang 2002 übernahm sie das Processing für Baufinanzierungs-Verbriefungen der EuropeLoan Bank.

Die Effizienz der Bearbeitung und Qualität des Servicing haben eine erhebliche Auswirkung auf die Portfolio-Ratings. "Wir sind überzeugt, dass wir durch unsere Leistungen bei der Aareal Bank Verbriefung auch das Interesse anderer Banken und Finanzdienstleister für unser Processing geweckt haben," sagt Clarence Dixon, Executive Vice President der Aareal Hypotheken-Management.

Hypotheken Management setzt auf COSA Workflow von Transflow

www.contentmanager.de, 02.08.2002

Die Hypotheken Management GmbH, der erste aktive Hypotheken-Processing-Dienstleister, wird COSA Workflow als Steuerungsinstrument sämtlicher Back-Office-Vorgänge nutzen. Das Angebot der Hypotheken Management umfasst Kreditbearbeitungs- und Verwaltungsleistungen im Bereich Baufinanzierung und richtet sich an Banken und Versicherungen. Um die Prozesskosten zu reduzieren und die Abwicklung der Aufträge zu beschleunigen, wird nun mit COSA die vollautomatisierte Kreditbearbeitung gesteuert.

Die Hypotheken Management verfolgt mit ihrem Serviceangebot ein neues Konzept in der Finanzdienstleistung. Um ihre Kunden von der aufwendigen Kreditbearbeitung zu entlasten, bietet sie das Outsourcing verschiedener Prozessabläufe bei Hypothekendarlehen an. Hierzu zählen die Führung einer elektronischen Kundenakte, Antragsbearbeitung, Darlehensauszahlung, Mahnwesen, Objekttausch und Rückzahlung. Das Mannheimer Unternehmen entwickelte hierfür industrielle Abwicklungsprozesse, in denen alle im Kredit- und Darlehensgeschäft notwendigen Bearbeitungsabläufe ausgearbeitet und optimiert wurden.

Grundlage für die Umsetzung dieses Konzeptes war eine neue IT-Architektur mit Einsatz eines Workflow Management-Systems. Denn im Vordergrund steht die Reduzierung der Durchlaufzeiten und damit der Prozesskosten. Über eine Mittelschicht sind die verschiedenen Kundensysteme und ein Archivsystem an die

Vorgangssteuerung angebunden. Anhand der von der Hypotheken Management entwickelten Modellprozesse übernimmt COSA die Steuerung der Vorgänge durch die gesamte IT-Landschaft.

Dem Sachbearbeiter bietet sich eine einheitliche Oberfläche. Er wird automatisch durch den Vorgang der Kreditbearbeitung geführt, ohne dass er noch weitere beteiligte IT-Systeme, vor allem SAP und MS-Office-Anwendungen, selber separat öffnen und bedienen muss. Sämtliche für einen Vorgang relevanten Daten liefert ihm die Software. Hierfür wurde u.a. eine Suchmaske in SAP entwickelt, die die Dokumente aus den einzelnen Anwendungen zusammenträgt.

Innerhalb des Auswahlverfahrens wurden zwölf Workflow-Produkte geprüft. Die Entscheidung für COSA von TRANSLOW fiel aufgrund der guten Performance und der hohen Integrationsfähigkeit. Clarence E. Dixon, Executive Vice President (Marketing & Customer Relations) der Hypotheken Management zu der Entscheidung: "Sämtliche Anwendungen verschwinden hinter COSA. Für unsere Mitarbeiter bedeutet dies deutlich mehr Komfort. Und nur so können wir eine schnelle und effiziente Abwicklung der Kreditbearbeitung garantieren."

Erfolg mit Zerlegung der Wertschöpfungskette

DM-Euro, 16.05.2002

Die Finanzdienstleistungsbranche in Europa und besonders in Deutschland steht unter einem enormen Wettbewerbsdruck, vor allem im Privatkundengeschäft. Die Existenzfragen lauten: Wie können auf einem Markt, der als "overbanked" gilt, Marktanteile im Privatkundengeschäft gewonnen werden?

Wie kann dem Verlangen der Kunden nach mehr Service Rechnung getragen werden? Wie können die Kosten gesenkt, der Verfall der Ertragsmargen aufgehalten und das Geschäft gegen neue Anbieter - vor allem im Bereich des Internets - verteidigt werden? Die klassischen Kostensenkungsinstrumente erweisen sich dabei nur als begrenzt tauglich.

Internationale Trends, vor allem in den USA, zeigen, dass eine Zerlegung der Wertschöpfungskette in spezialisierte Teilbereiche erfolgreich ist. Einzelne Dienstleistungen, vor allem in der Transaktionsabwicklung (Processing), werden dort erbracht, wo es auf Grund der Spezialisierung am effektivsten ist. Hier werden - teilweise wettbewerbsübergreifend - Allianzen geschmiedet. In Deutschland sind mit der Aareal Hypotheken-Management GmbH, der Prompter AG, der Stater Deutschland GmbH & Co KG und der VR Kreditwerk Hamburg-Schwäbisch Hall AG vier Dienstleister am Markt, die sich auf Processing- und IT-Dienstleistungen für private Immobilienfinanzierungen spezialisiert haben.

Aareal Bank-Tochter mit neuem Mandant für das Hypotheken-Management

Pressemitteilung der Aareal Bank AG, 20.02.2002

Die Hypotheken-Management GmbH, eine 100prozentige Tochter der Immobilienbank Aareal (früher DePfa Bank), hat die EuropeLoan Bank als neuen Kunden gewonnen. Sie übernimmt für die europäische Bank, die sich auf die Darlehensvergabe an Privatkunden über Internet spezialisiert hat, ab sofort die Kreditbearbeitung von Baufinanzierungen, die Bestandsverwaltung von Hypotheken-Darlehen sowie Immobilienbewertungen. „Viele Immobilienfinanzierer kranken an einem übergroßen Verwaltungs- und Personalapparat. Um diese Fixkosten so gering wie möglich zu halten, haben wir uns für das Outsourcing des Hypotheken-Processings und der Immobilienbewertung entschieden,“ so Matthias Dous, Geschäftsführer der EuropeLoan Bank Deutschland. Dous erklärt weiter: „Durch diese Entlastung können wir unseren Kunden wiederum günstigere Kreditkonditionen bieten. Optimierte Bearbeitungsläufe und Credit Scorings, die unsere Kunden- und Objektbonitäten automatisch bewerten, ermöglichen uns außerdem schnelle und qualifizierte Kreditentscheidungen.“

Der Markt für Baufinanzierungskredite im Privatkundengeschäft ist derzeit geprägt von geringen Margen und einem stagnierenden Kreditgeschäft nach dem rückläufigen Neugeschäft der Boom-Jahre 1998 und 1999. Hinzu kommen erhöhte Kreditrisiken sowie explodierende IT- und Back-Office-Kosten. „Dies zwingt Anbieter von Immobilienfinanzierungen für Privatkunden zum Umdenken. Wir gehen davon aus, daß auch traditionelle Banken in Zukunft stärker outsourcen. Sie können sich administrative und kostenintensive Arbeitsprozesse künftig nicht mehr leisten,“ so Joergen Louw-Pedersen, Geschäftsführer der Aareal Bank-Tochter. Als spezialisierter Dienstleister mit modernster IT ermögliche die Hypotheken-Management ihren Kunden - Banken und Anbietern von Immobilienfinanzierungen - Kosteneinsparungen von 30 bis 50 Prozent. Die Hypotheken-Management wurde 1999 gegründet und war der erste Hypotheken-Process-Manager am deutschen Markt. Heute ist die Aareal Bank-Tochter eine der größten Prozessoren in Deutschland und beschäftigt 50 Mitarbeiter. Kunden sind Banken, insbesondere Immobilienbanken, Lebensversicherungen und weitere Finanzdienstleister, die Immobiliendarlehen für Privatkunden herausgeben. Das Unternehmen führt für Dritte die komplette Bearbeitung und Bestandsverwaltung von Hypotheken-Darlehen im Bereich wohnwirtschaftlicher Privatkunden mittels modernster Informations-Technologie aus. Die Kreditbearbeitung wird unter Einsatz von hochtechnologisierten Vorgangssteuerungssystemen weitestgehend automatisch durchgeführt. Dies beinhaltet auch Bonitäts-Scoring- und Objektwertermittlung-Tools. Ebenso automatisiert erfolgen die Kreditbestandsverwaltung, der zugehörige Zahlungsverkehr sowie das Reporting. Dabei werden die Kredite elektronisch geführt und sind an mehreren Standorten sofort abrufbar. Das Reporting gegenüber Mandanten und Aufsichtsbehörden erfüllt sowohl die Anforderungen für traditionelle Refinanzierungsformen wie Pfandbriefe, als auch die für moderne Verbriefungsvarianten, wie handelbare Portfolios und Mortgage Backed Securities.

Markt für Hypothekenverwalter entsteht

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 23.09.2001

Bisher erst drei Anbieter - Hohe Investitionen erforderlich

In Deutschland formiert sich der Markt für eine neue Dienstleistung: die Verwaltung von Hypothekendarlehen für Finanzdienstleister. Dabei nehmen spezialisierte Unternehmen ihren Kunden - Banken, Versicherungen und anderen Finanzdienstleistern - den Vertrieb, die Verwaltung und das Fälligkeitsmanagement von Immobilienfinanzierungen ab. Auf diesem Markt sind gegenwärtig vor allem drei Anbieter positioniert: die Prompter AG ..., die Hypotheken-Management mit Sitz in Mannheim, die der Wiesbadener Aareal Bank AG gehört; und Stater

Als Ausgründungen von Instituten, die selbst Hypothekenbanken oder große Baufinanzierer sind..., können alle drei auf Bestände ihrer Muttergesellschaften zurückgreifen. Dadurch können sie schon vom Start weg die kritische Masse überwinden, die ein Institut an Darlehen im Bestand haben muß, damit sich die hohen Aufwendungen amortisieren können, die die neuen Anbieter für Informationstechnologie aufbringen. Diese Investitionen sind erforderlich, damit die Abläufe bei der Hypothekenverwaltung weitgehend papierlos vollzogen werden können.

Natürlich müssen bestimmte Dokumente, wie etwa eine Grundschuld, in Papierform beim Unternehmen vorliegen. Die Zahl dieser Dokumente wird aber auf das gesetzlich vorgeschriebene Mindestmaß beschränkt. Darüber hinaus werden auch diese Dokumente eingescannt und können so am Bildschirm bearbeitet werden. Insgesamt ermöglichen die Automatisierung und die Spezialisierung auf das Hypothekengeschäft Kostensenkungen von bis zu 50 Prozent, wie es in Branchenkreisen heißt. Damit sich die Investitionen in die Informationstechnik amortisieren können, bedürfte es eines durchschnittlichen jährlichen Bestandes von etwa 350 000 Darlehen. Das ist nicht wenig - zum Vergleich: Die Bayerische Hypo- und Vereinsbank, die zweitgrößte Privatbank in Deutschland, hat etwa 700 000 private Darlehensverträge in ihrem Bestand und kommt damit nach eigenen Angaben auf einen Marktanteil von 6,2 Prozent.

Das Geschäft der Hypothekenverwalter beschränkt sich auf die private Baufinanzierung, da Finanzierungen beim gewerblichen Bau noch nicht standardisierbar sind. Dies ist aber eine Voraussetzung dafür, daß Finanzdienstleister ihr Hypothekengeschäft auslagern können, weil die Entscheidung über Darlehensanträge nach dem Kreditwesengesetz (KWG) letztlich beim auslagernden Institut verbleiben muß. Dies ist dann gewährleistet, wenn der Hypothekenverwalter über Darlehensanträge nach Kriterien des Auftraggebers maschinell entscheidet, anhand eines sogenannten Scoring-Verfahrens. Dafür aber müssen die Entscheidungskriterien standardisierbar sein.

Die drei Unternehmen sind erst seit kurzem am Markt aktiv: Hypotheken-Management seit Anfang 2000... . Nun bemühen sie sich um neue Kunden. Ihr Angebot stoße auf großes Interesse, heißt es bei den Anbietern. ...Nach den Worten von Beate Stollenwerk, Geschäftsführerin bei Aareal Hypotheken-Management, ist ein ... Vorteil der Hypothekenverwalter, daß sie für den Kunden wesentlich länger erreichbar sind, als dies bei Banken üblich ist.

Unzufrieden zeigen sich die Unternehmen mit der rechtlichen Situation. Denn das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (BAKred) habe seine Haltung zur Auslagerung von Banktätigkeiten noch nicht abschließend klargestellt, kritisiert die

Branche. Der Passus des KWG, der die Übertragung von Dienstleistungen auf Dritte regeln soll, biete zuviel Interpretationsspielraum... . In der Tat hat das BAKred bislang lediglich einen Entwurf für ein Rundschreiben vorgelegt, in dem die Interpretation des KWG geklärt werden soll. Eine Sprecherin des Amtes sagte dieser Zeitung auf Anfrage, daß das Rundschreiben Ende dieses Jahres fertiggestellt werde, in dem die Details - unter anderem zum Scoring-Verfahren - geregelt würden. Sie versicherte, daß es "nicht restriktiv" ausfallen werde. Das Outsourcing der Hypothekenverwaltung bleibe grundsätzlich erlaubt, jedoch innerhalb bestimmter Grenzen. Die noch junge Branche wartet nun mit Spannung darauf, wie diese Grenzen letztlich gezogen werden.

Der Markt für technische Kreditabwicklung formiert sich

Financial Times Deutschland, 07.02.2001

...Der Markt für technische Kreditabwicklungen ist gerade im Begriff, sich zu formieren.

Im April 2000 hat die Wiesbadener Aareal Bank mit der Hypotheken-Management in Mannheim eine solche Spezialbank gegründet. Auch die Aareal-Tochter Hypotheken-Discount nutzt das Mannheimer Angebot, natürlich werden weitere Kunden gesucht...

Kostenreduktion in der Kreditbearbeitung

Handelsblatt, 10.01.2001

...Eine der großen Aufgaben in 2001 sei es, eine Lösung für die Kreditbearbeitung und -verwaltung zu finden. Durch eine deutliche Reduzierung der Kosten sollen diese Leistungen auch für andere Banken attraktiv werden. Das Thema wird zurzeit in der Branche intensiv diskutiert. Einige sind bereits mit eigenen Lösungen im Markt, etwa Aareal und DG Hyp. "Ich rechne damit, dass langfristig vier Abwicklungsdienstleister in der Branche die nötigen Volumina aufbringen können", sagt Heiko Glander, verantwortlich für das Business Development der Hypotheken Management GmbH, eine Aareal-Tochter. Durch effiziente Prozesse könnten die Kosten in diesem Bereich um 50% sinken.