



OUTSOURCING VON KREDITPORTFOLIEN UND KREDITPROZESSEN: WAS MACHT EIGENTLICH EIN KREDITSERVICER?

Loans | Non Performing Loans | Structured Finance Products | Real Estate



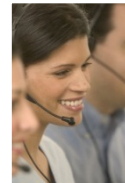
Marktführer für das Servicing von Immobilienkrediten für Dritte in Deutschland

Marktführer für das Servicing von Erbbaurechten für Dritte in Deutschland

– Service für die gesamte Kredit-Wertschöpfungskette aus einer Hand –



100
**Spezialisten (Kredit, Inkasso,
Immobilien, Portfolio,
Finance, Accounting)**



**Standorte in:
Frankfurt, Eschborn, Essen,
Bochum und Hamburg**



250.000
Hypothekenfinanzierungen
im Servicing seit 1999



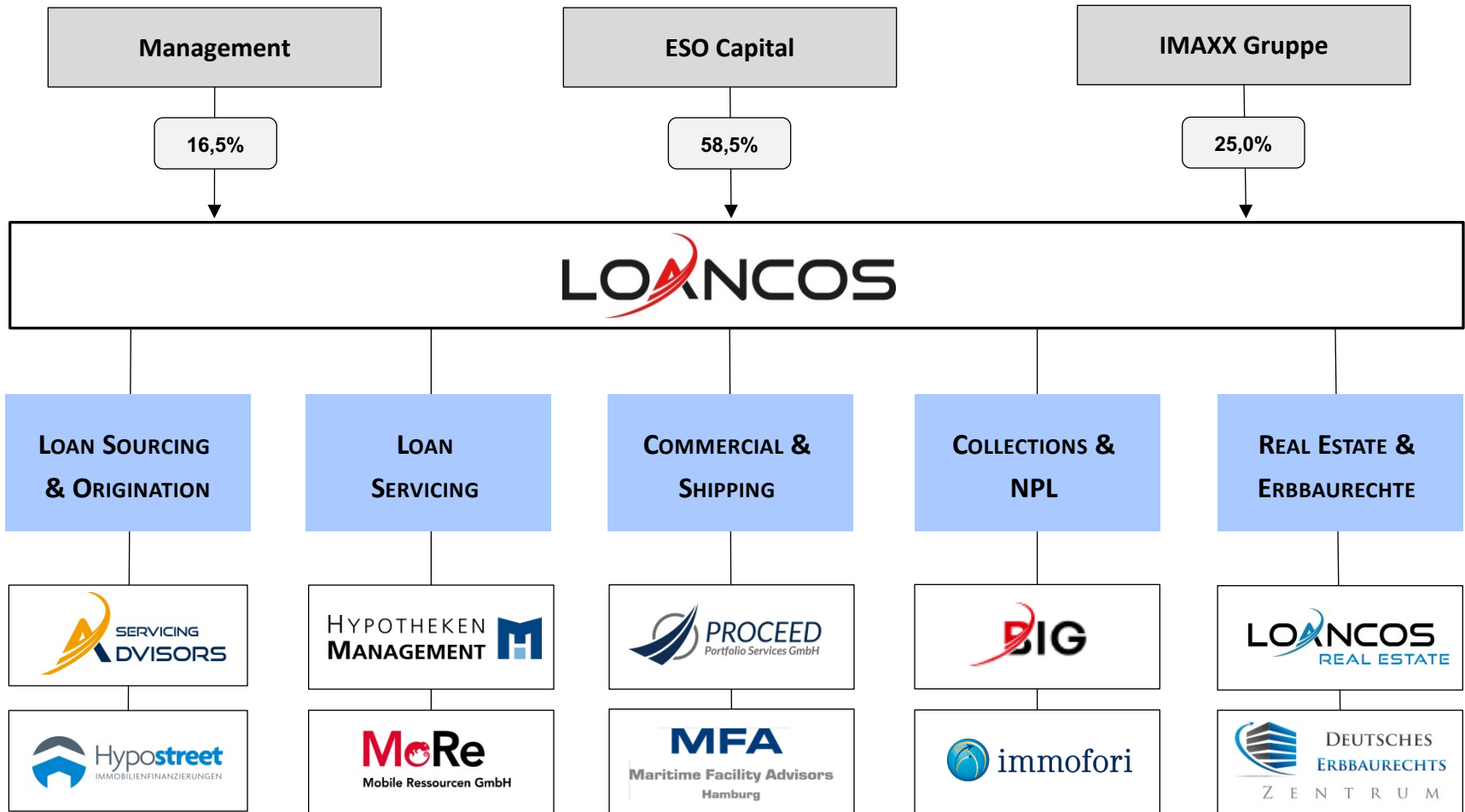
130
Portfolien
im Servicing



> 20 Mrd. EUR
Forderungen
im Servicing seit 1999



40.000
Immobilien
vermarktet seit 2005





2005 Ausgründung als JV von Eurohypo (ab 2007 Commerzbank), Citigroup und GMAC für NPL Servicing [**Immobilienkredite**]



2005 Outsourcing-Plattform der DG Hyp für NPL Servicing [**Immobilienkredite**]
2012 Integration in die Gruppe



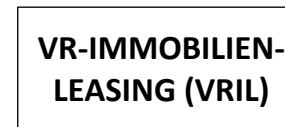
2016 Übernahme Proceed Portfolio Services von GFKL mittlerw. Lowell [**Gewerbeimmobilienkredite**]



2016 Übernahme Hypotheken Management von Bausparkasse Schwäbisch-Hall [**Immobilienkredite**]



2018 Übernahme BIG Berliner Inkasso von Subito [**Konsumentenkredite**]



2019 Übernahme VRIL von DZ-Bank Gruppe [**600 Mio. Leasingfinanzierungen**]

LOANCOS Gruppe

REFERENZENZEN



Situation der deutschen Kreditwirtschaft

ZWISCHEN DEN STÜHLEN



Erträge brechen weg

- Anhaltende Niedrigzinsphase
- Umsatzwachstum schwierig
- Provisionsertrag kann wegfallenden Zinsertrag nicht kompensieren



Operative Kosten sind immer noch da

- Produktionskosten viel zu hoch
- Hohe Fertigungstiefe durch eigene Kreditbearbeitung (Statusdenken)
- Keine konsequente Digitalisierung



Banken benötigen mehr Flexibilität, aber es fehlt vielfach die Bereitschaft „neue“ Wege zu gehen



Lösungsansätze



Neugeschäft -> Mehr Umsatz & Wachstum, günstiger

- Vertrieb:** Zugang zu Neugeschäftskanälen (Interhyp, Europace etc.)
- Marktfolgefunktion:** Umfassende und effiziente Underwriting-Möglichkeiten, vollständig regulatorisch compliant, inkl. Mahnwesen und Abwicklung
- Bestandsführung:** Führen Nebenbuch (Einzelkonten), Versorgung Hauptbuch
- Portfoliomanagement:** Analyse & Reporting, Meldewesen

Bestandsportfolien (Strategisch und Nicht-strategisch) -> Günstig & geräuschlos

- Umfassende Servicing Ressourcen, vollständig regulatorisch compliant
- Langfristig, nachhaltig, skalierbar

- ➔ **Effizienz in Abläufen durch Automatisierung und Standardisierung**
- ➔ **Einfache + kostengünstige IT-Anbindung**
- ➔ **LOANCOS ist ein kostengünstiger Enabler für mehr Neugeschäft und für das Halten von Bestandsportfolien**



Enabler für das Halten von Bestandsportfolien

Enabler für das Halten von Bestandsportfolien

TYPISCHE SITUATIONEN UND ANFORDERUNGEN



Typische Situationen

- Nicht-Strategisch / Non-Core (Performing und NPL)
- Eigenkapitalfresser und Zeitfresser aller Art
- Hoher eigener Ressourceneinsatz (Personal & IT-System)

Anforderungen

- Beibehaltung der Bestände bzw. Run-Off hat wertschonend und reputationswährend in regulatorischer Compliance zu erfolgen
- Kernfunktionen sind sicherzustellen (definierte Service Levels)

➔ Kosten runter

➔ Qualität und Effizienz hoch

Use Case: Was tun mit Alt-Bestandspportfolien?



SITUATION: LEGACY/RUN-OFF KREDITPORTFOLIO

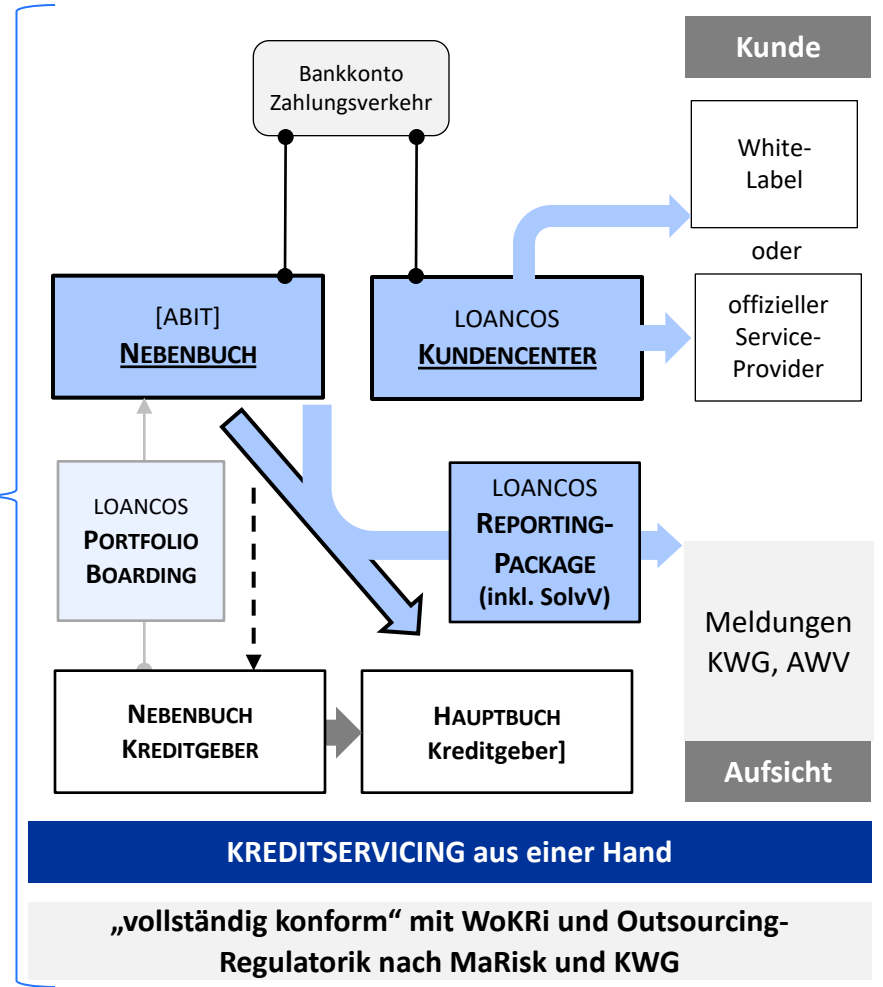
- ALTER BESTAND
- 20 TSD. IMMOBILIENKREDITE
- ORDENTLICHE VERZINSUNG
- KEIN NEUGESCHÄFT

LÖSUNG: KREDITSERVICING DURCH LOANCOS

- PORTFOLIOÜBERNAHME Q4/2018

EINSPARUNG	VORHER	NACHHER
SAP CML-MANDANT	1	0
MITARBEITERKAPAZITÄTEN	10	0,5
GEMEINKOSTEN	1	0
MANAGEMENTKOSTEN	1	0

→ **EINSPARPOTENZIAL**





Enabler für das Neugeschäft

Enabler für das Neugeschäft

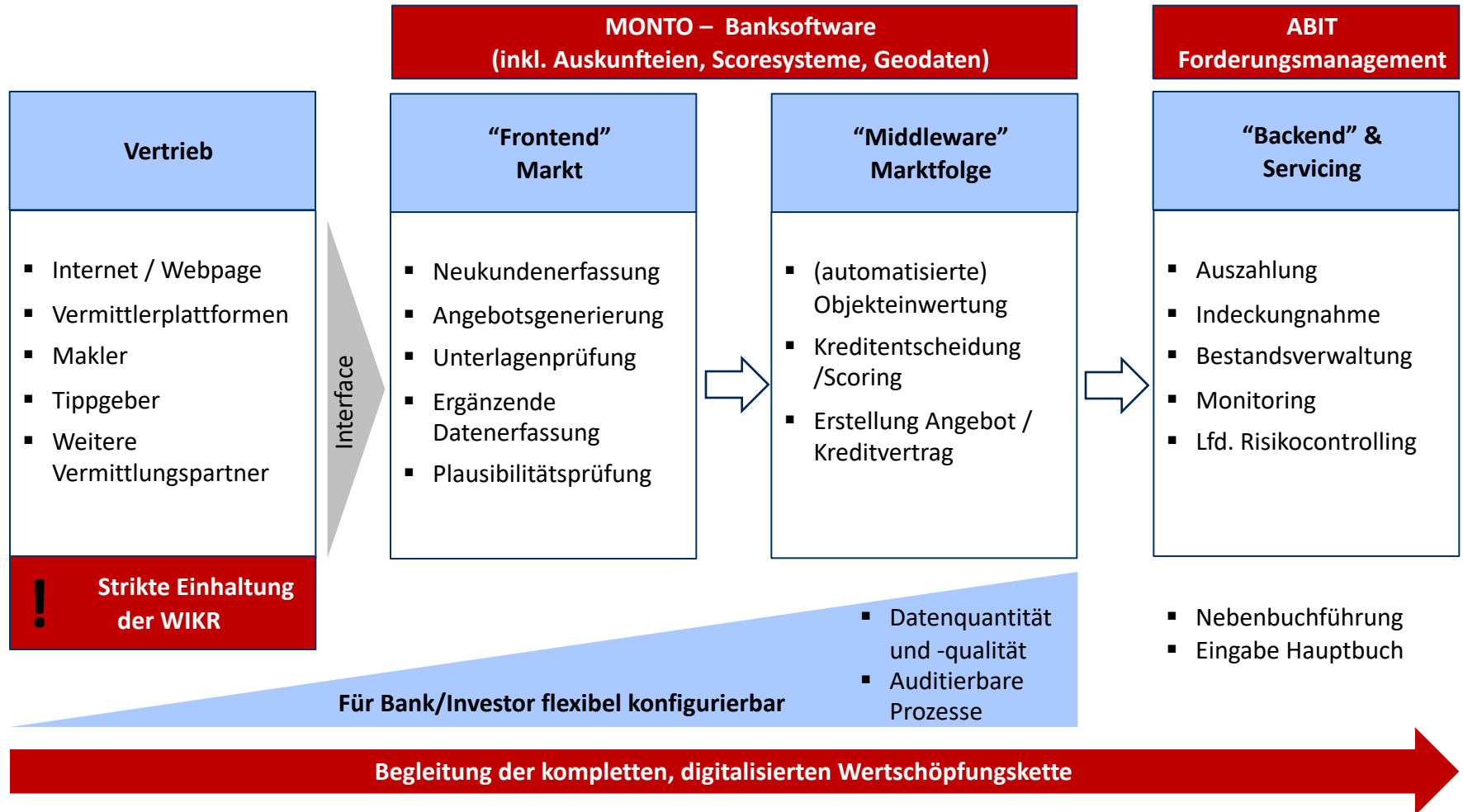
TRENDS IN DER KREDITBEARBEITUNG



- Mit Standardprodukten lassen sich komplexe Prozesse und Systeme vereinfachen
- In einem wettbewerbsintensiven Markt ist eine schnelle Kreditvergabe entscheidend für das Wachstum im Neugeschäft
- Es gilt, die richtige Mischung aus Standard- und Individualgeschäft zu finden
- Standardgeschäft lässt sich effizient auslagern oder sogar schrankfertig & strukturiert zuführen
- Standardkredite lassen sich anders formatieren und an Institutionelle Investoren weiterreichen

Use Case: Schnelle Kreditvergabe als Erfolgsfaktor

SERVICE LEVEL: ZIEL < 24 STUNDEN FÜR DARLEHENSBEWILLIGUNG

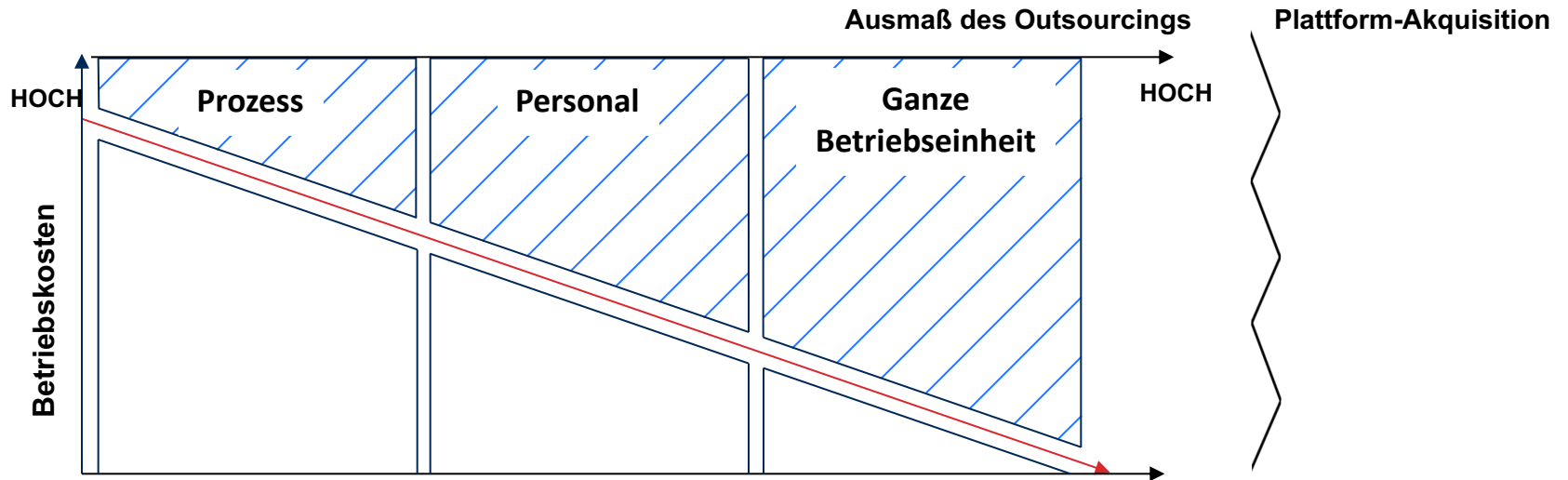




Mögliche Betriebsmodelle

Der LOANCOS Track Record ...

...deckt die gesamte Bandbreite vom Outsourcing Prozess bis zum Erwerb ganzer Plattformen ab



- Kreditbearbeitung
- Kreditüberwachung
- Reporting

- Kapazität

- Transfer der Betriebseinheit (613a BGB)
- Gesellschaftsvertrag
- Arbeitsrechtliche Angelegenheiten

Mergers & Acquisitions

**LOANCOS
Track Record**

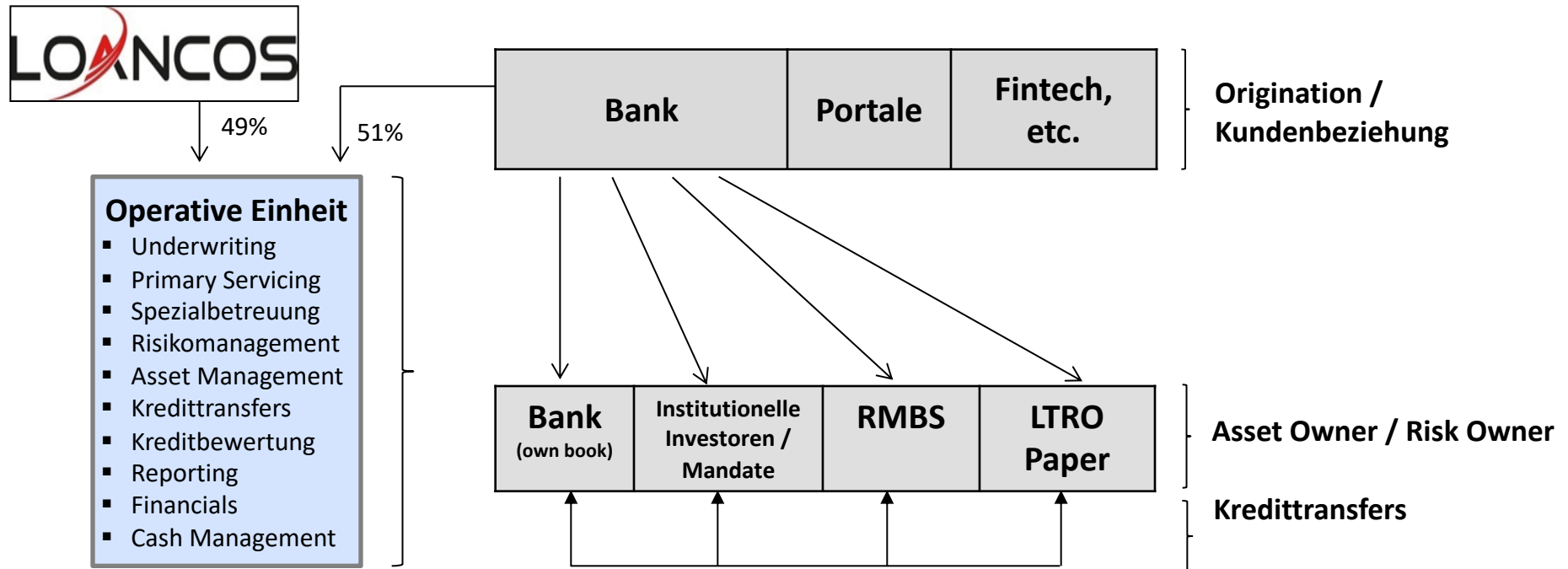


Management Buy-Out



VR-IMMOBILIEN-LEASING





- Hochstandardisiertes Processing (Fast Track)
- Lfd. Risikoübertragung (Forward Flow) an Investoren



- **Neugeschäft**
 - > Mehr Umsatz & Wachstum zuführen
 - > Schnelligkeit und Anpassungsfähigkeit
 - > Kostengünstige und skalierbare Produktion
- **Nicht strategische / Run-down Portfolios**
 - > Günstig & geräuschlos bearbeiten
 - > Abschneiden alter Zöpfe

➔ LOANCOS ist ein kostengünstiger Enabler für mehr Neugeschäft und für das Halten von Bestandsportfolios



Dr. Clifford Tjiok

CCO & Managing Director

Tel.: +49 69 80 80 65 – 44 48

Mobil: +49 160 9721 6859

clifford.tjiok@loancos.com

LOANCOS GmbH, Eschersheimer Landstraße 50-54, D-60322 Frankfurt am Main

www.loancos.com