



Wohnimmobilienkreditrichtlinie: Fluch oder Segen?



**Die „neue Welt“ der
Immobilienkreditvergabe**

Seite 3



**Das kommt auf uns zu:
Vorvertragliche Informations-
pflichten**

Seite 5



**IT-Unterstützung:
Umsetzung im Kreditproces-
singssystem MONTO**

Seite 7



Liebe Leserinnen und Leser,

es ist fünf vor zwölf: Das Inkrafttreten der Wohnimmobilienkreditrichtlinie steht unmittelbar bevor. Ob sie sich zu einem prasselnden Bürokratieregen entwickelt oder den Himmel aufklart und viel Transparenz und Weitsicht bietet, wird sich zeigen. Wie immer im Leben gilt jetzt: Wer rechtzeitig handelt, ist vorbereitet.

Fest steht, dass sich im Bereich der Immobilienfinanzierung einiges ändern wird. Kreditvermittler müssen künftig mehr Nachweise ihrer Kompetenz und Eignung vorlegen – hier wird es zu einer deutlichen Veränderung und somit zu einer Bereinigung am Markt kommen. Nicht zu unterschätzen sind die umfassenden bürokratischen und juristischen Vorschriften. Wer nicht rechtzeitig handelt, wird es schwer haben, am Markt mitzuhalten. Umso erstaunlicher ist es, dass sich bis Herbst diesen Jahres viele Kreditinstitute noch kaum mit der neuen Regelung und ihren Auswirkungen beschäftigt haben. Man wartet auf den Abschluss des Gesetzgebungsverfahrens oder zumindest auf die Umsetzungsleitfäden der Verbände.

Für uns bedeutet die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie in erster Linie: Neue maßgeschneiderte Prozesse im Fluss von Markt und Marktfolge, optimal abgestimmt auf die Herausforderung und Erfüllung aller Vorgaben. Das bedeutet beispielsweise, moderne IT in die Unternehmensabläufe zu integrieren und gleichzeitig Kreditprozesse im Kern anzupassen – also bottom-up und nicht top-down zu arbeiten. Kreditinstitute müssen jetzt aufbrechen, um die Gesamtprozesse auf die neuen Spielregeln bezüglich Beratung und Genehmigung auszurichten. Es gilt, einen einheitlichen Workflow zu schaffen.

Dafür sind wir auf einen engen, persönlichen Dialog mit unseren Kunden und Finanzexperten angewiesen. Unser Magazin soll Ihnen einen kleinen Einblick in die Wohnimmobilienkreditrichtlinie geben, Sie inspirieren und zum Austausch mit uns anregen.

Wir freuen uns auf gute Gespräche und wünschen Ihnen einen erfolgreichen Countdown,

Natalie Gude Losada und Siegfried Fichtler

Inhalt

Die neue Welt der
Immobilien-
finanzierung

Seite **3**

Wohnimmobilien-
kreditrichtlinie

Seite **4**

Vorvertragliche
Informations-
pflichten
ESIS-Merkblatt

Seite **5**

Erläuterung und Be-
ratung: Fragen und
Antworten

Seite **6**

Mehr Verantwortung
auf den Schultern der
Kreditvermittlern

Seite **7**

Cartoon

Impressum

Seite **8**

Die neue Welt der Immobilienfinanzierung: Wo bleibt der Mensch?

Umfangreiche Beratungen, viel Vorbereitungszeit und tiefe Prüfungen: Die bisherige Welt der Immobilienfinanzierung ist in Deutschland klar geregelt und untersteht festen Abläufen – grundsätzlich ist der Finanzierungsmarkt in Deutschland auf den ersten Blick intakt. Anders als in vielen europäischen Staaten, wie Spanien oder Irland, die noch immer unter den Folgen der Finanzkrise und dem verlorengegangenen Vertrauen der Verbraucher leiden. Trotzdem trifft die Regelung auch Deutschland – die nationale Umsetzung der entsprechenden EU-Richtlinien muss zum 21.03.2016 in Kraft treten.

Die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie soll den Verbraucherschutz europaweit stärken und so verlorengegangenes Vertrauen in die Baufinanzierer wieder aufbauen. Die Folgen der Umsetzung sind bisher noch nicht abzusehen. Befürchtet wird von vielen Finanzexperten, dass die Maßnahmen unter Umständen das Gegenteil von dem eigentlichen Ziel bewirken: Regularien werden umfangreicher, Restriktionen erweitert, Absicherung dominiert das Geschäft. Die mögliche Folge: Vertrauensverlust der Bankkunden und eine Papierflut, die den Verbraucher überrollt – und das in einem Dschungel aus Fachbegriffen und juristischen Vertrags- und Informationspaketen. Für den Bankkunden ist das ohne einen Juristen an der Seite kaum noch verständlich. Mehr Informationen bedeutet nicht immer mehr Transparenz. Durch vermehrte Regularien besteht die Gefahr, dass es zu weniger Immobiliengeschäften kommt, wenn Abläufe nicht automatisiert sind. Bei fehlender Transparenz und steigender Komplexität wird schnell auch mehr gestritten, geklagt und widerrufen.

Um das zu vermeiden, ist der Schlüssel eine enge persönliche Bindung zwischen dem Kreditnehmer und dem Kundenberater. Das Geschäft – insbeson-

dere die Kreditvergabe – ist immer noch ein Vorgang zwischen Menschen. Wird ohne eine gute persönliche Beziehung ein Produkt verkauft, steht der Preis im Vordergrund, Leistungsmerkmale treten in den Hintergrund. Und immer schwebt das Damokles-Schwert des Widerrufs und des derzeitig verschwindend geringen Marktzinses über den Köpfen der Kreditgeber. Das Problem: Personelle Ressourcen sind knapp, die Mitarbeiter in den Banken sind größtenteils mit dem Einhalten rechtlicher Vorgaben ausgelastet. Manche Banken brauchen heute noch mehrere Stunden, allein um die vollständigen Vertragsunterlagen zusammen zu stellen.

Intelligente, zukunftsweisende IT-Lösungen schaffen Freiräume für menschliche Interaktion. Es geht um schnelle Reaktionszeiten, hohe Verfügbarkeit, Übersicht und Flexibilität. Zunehmend wichtig dabei ist die implementierte juristische Sicherheit. Durch die notwendige umfangreiche Beratung und Prüfung in einem miteinander korrespondierenden Prozess werden Systeme, die den kompletten Ablauf des Kreditprozesses abbilden, zunehmend wichtig. Eine spezialisierte Komplettlösung schafft die Ressourcen für Berater und das Kreditinstitut, sich kompetent auf Ihre Kunden zu konzentrieren und Ihnen tatsächlich zuzuhören.

Finanzinstitute stehen mit der Wohnimmobilienkreditrichtlinie an einem Scheideweg: Sie können ihr Geschäft künftig von Dokumenten, Papieren oder Regeln bestimmen lassen. Oder sie können es richtig machen, sich auf die neue Richtlinie vorbereiten und sich künftig noch mehr auf den Menschen konzentrieren. ■

Die Stichtagsregelung

Bei Verträgen nach dem Zusageverfahren, die bis zum 18.03.2016 (letzter Bankarbeitstag vor dem 21.03.) unterschrieben bei dem Kreditinstitut eingehen, können sich Bankberater und Vermittler entspannen: Auf sie ist das alte Recht anwendbar. Dabei ist der Eingangsstempel ausschlaggebend. Bei allen eingehenden Verträgen nach diesem Zeitpunkt greift die neue Regelung. VORSICHT: Das gilt auch, wenn die zugehörigen Angebote

vorher verfasst wurden. Bei Zustandekommen des Vertrags nach neuem Recht und Angebot nach altem Recht gehen dem Vertrag fehlerhafte ESIS und Widerrufsinformationen voraus.

Tipp: **Befristen Sie die Vertragsannahme „alter“ Angebote auf den 18.03. und berücksichtigen Sie bei der letztmaligen Herausgabe die zu erwartende Rücklaufzeit. Alle ab dem 21.03.2016 abgeschlossenen Verträge müssen den kompletten**

Kreditvergabeprozess nach neuem Recht durchlaufen.

Bestehende Kreditverträge sind in der Regel von der neuen Regelung nicht betroffen. Gehen allerdings Änderungen über eine bloße Prolongation, also einer neuen Zinsvereinbarung hinaus und werden z.B. Tilgungssätze neu vereinbart, so ist dies ggf. als Vertragsänderung zu interpretieren. Und dieser geänderte „neue“ Vertrag unterliegt zwingend dem neuen Recht. ■

Wohnimmobilienkreditrichtlinie

Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie wurde im Amtsblatt der Europäischen Union am 28. Februar 2014 veröffentlicht. Sie ist bis zum 21. März 2016 von allen europäischen Mitgliedsstaaten in das nationale Recht umzusetzen. Die Richtlinie umfasst eine Vielzahl an neuen Informationspflichten und zusätzliche Beratungs-, Dokumentations- und Hinweispflichten.

Vorvertragliche Informationspflichten

Neustruktur der Vorvertraglichen Informationspflichten: Der Kreditgeber wird unter anderem dazu verpflichtet, detailliert Auskunft zu geben, welche Informationen und Nachweise für die Kreditwürdigkeitsprüfung bis zu welchem Zeitpunkt benötigt werden. Außerdem erhält der Kreditnehmer im Vorfeld eine Vertragsanbahnungsinformation, vorvertragliche Informationen zur Beratung und zur Vermittlung sowie das sogenannte Europäische standardisierte Merkblatt (ESIS). ■

Kreditwürdigkeitsprüfung

Der Prozess der Kreditwürdigkeitsprüfung wird verstärkt. Der Darlehensgeber muss künftig alle naheliegenden möglichen Änderungen der Lebensumstände mit einbeziehen. Bei Fehlern in der Kreditwürdigkeitsprüfung hat der Kreditnehmer Anspruch auf Reduzierung des Sollzinses auf das marktübliche Niveau. ■

Effektivzinsgebühren

Um eine bessere Vergleichbarkeit und Transparenz zu schaffen, enthält der effektive Jahreszins künftig alle Gebühren, die im direkten Zusammenhang mit der anstehenden Immobilienfinanzierung stehen. Dazu könnten beispielsweise die Kosten beim Grundbuchamt für die Bestellung einer Grundschuld gehören, aber auch mögliche Kontoführungsgebühren, sofern dieses Konto Basis für die Kreditvergabe ist. ■

Geltungsbereich

In den Geltungsbereich der Wohnimmobilienkreditrichtlinie fallen alle natürlichen Personen, die einen Darlehensvertrag aus überwiegend privaten Zwecken abschließen. Dazu zählt auch eine GbR, die Ihr Vermögen privat verwaltet. ■

Ausdehnung des Verbraucherschutzes

Der Verbraucherschutz und die Transparenz bei der Vergabe von Immobilienkrediten sollen deutlich erhöht und Verbraucher vor Fehlentscheidungen geschützt werden. ■

Vorfälligkeitsentschädigung

Zur besseren Transparenz soll dem Kunden in verschiedenen Beispielen aufgezeigt werden, welche Kosten bei einer vorzeitigen Kündigung des Vertragsverhältnisses entstehen. Diese Kosten werden dann in einer übersichtlichen Form im ESIS dargestellt. ■

Klassifizierung der Verbraucherdarlehensverträge

So wird künftig unterschieden: Der Allgemein-Verbraucherdarlehensvertrag fällt unter die Verbraucherkreditrichtlinie und bezieht sich auf allgemeine Darlehen mit privatem, nicht wohnwirtschaftlichem Verwendungszweck sowie auch auf nicht grundpfandrechlich besicherte Darlehen zur Modernisierung / Renovierung von Wohngebäuden. Der Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrag hingegen knüpft an die Wohnimmobilienkreditrichtlinie an und bezieht sich auf grundpfandrechlich gesicherte Darlehen sowie den Erwerb oder die Erhaltung (besitzbezogen, nicht zustandsbezogen) des Eigentums an Grundstücken oder zu errichtenden Gebäuden. ■

Kopplungsverbot

Unter einem Kopplungsgeschäft ist das Angebot eines Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrags in einem Paket gemeinsam mit anderen gesonderten Finanzprodukten oder Finanzdienstleistungen zu verstehen, bei dem der Kreditvertrag nicht separat von dem Verbraucher abgeschlossen werden kann. Soweit ein Kopplungsgeschäft unzulässig ist, sind die gekoppelten Geschäfte nichtig. Die Wirksamkeit des Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrags bleibt bestehen. Ausnahmen bilden zulässige Kopplungsgeschäfte (von Aufsichtsbehörde genehmigt), wie z.B. Produkte, die zum Erhalt des Kredits, der Sicherheit oder zur Rückzahlung dienen. ■

Kreditvermittler

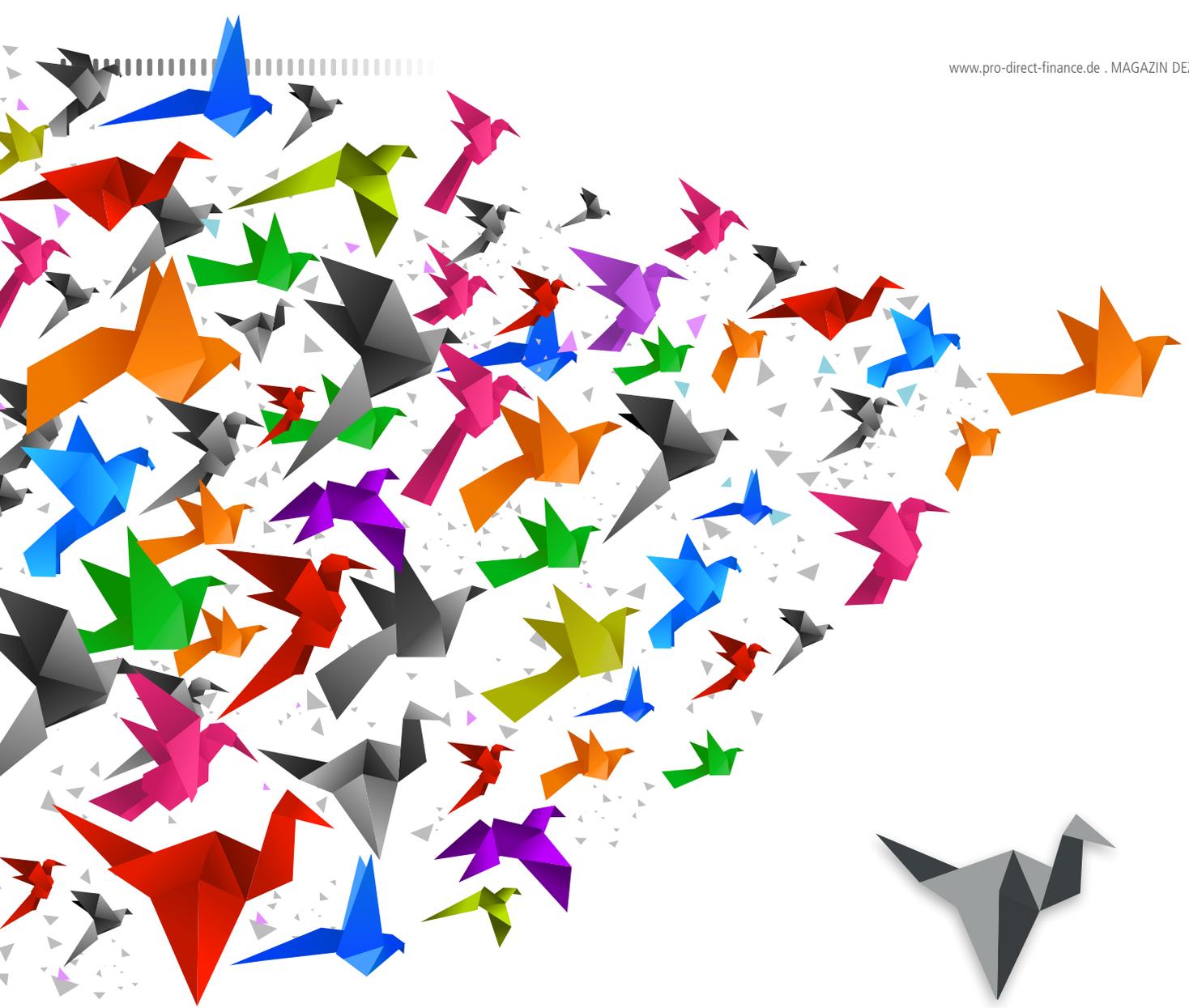
Die Anforderungen an die Vermittlerinnen und Vermittler von Immobiliendarlehen werden verschärft. Künftig werden diese verpflichtet, ihre spezifische Sachkunde nachzuweisen und bei der Beratung bestimmte Qualitätsstandards einzuhalten. Außerdem müssen sie über eine Erlaubnis gem. § 34i GewO verfügen. Ebenso wird eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung verlangt, um als Vermittler tätig sein zu dürfen. ■

Erläuterungs- und Beratungspflicht

Die Erläuterungs- und Beratungspflichten werden ähnlich ausgedehnt, wie im Wertpapierbereich und in der Anlagenberatung. Die Erläuterungspflicht bezieht sich auf die VVI und soll dem Verbraucher „Hilfe zur Selbsthilfe“ geben. Im Zentrum der Beratung steht die Empfehlung eines Kreditproduktes passend zu den individuellen Bedürfnissen und der finanziellen Situation des Antragstellers. ■

Tilgungsplan

Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie stellt neue Anforderungen an das ESIS und somit auch an den integrierten Tilgungsplan. Dieser soll einheitlich aufgebaut sein und eine bessere Transparenz für den Kunden bieten. Es werden nicht nur der Verlauf bis zum Ende der Sollzinsbindung, sondern alle Zahlungen bis zum Laufzeitende dargestellt. Auch mögliche enthaltene Gebühren sind nun auszuweisen. ■



Vorvertragliche Informationspflichten

Bloß nicht verzetteln! Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie besagt, dass Finanzinstitute den Kreditinteressenten vor Zustandekommen des Vertrages detailliert Auskunft geben müssen. Dazu gehört unter anderem, welche Informationen und Nachweise für die Prüfung der Kreditwürdigkeit benötigt werden. Zudem erhält der Kreditnehmer eine Vertragsanbahnungsinformation sowie präzise Erläuterungen rund um die Beratung und die Vermittlung – auch Provisionen müssen offengelegt werden.

Hat der Kreditgeber alle notwendigen Unterlagen zur Kreditwürdigkeitsprüfung erhalten, muss er dem Kreditnehmer unverzüglich alle vorvertraglichen Informationen in Textform übermitteln. Dafür wird vom Gesetzgeber ein standardisiertes Merkblatt (ESIS-Merkblatt) vorgegeben. ■

ESIS-Merkblatt

Schnelligkeit ist künftig Pflicht: Das sogenannte Europäische standardisierte Merkblatt muss ab dem Stichtag am 21. März 2016 unverzüglich übermittelt werden, sobald der Darlehensgeber die Informationen zur Kreditwürdigkeitsprüfung von dem Darlehensnehmer erhalten hat. Ferner muss das ESIS Merkblatt mit jedem verbindlichen Angebot ausgehändigt werden, wenn dem Darlehensnehmer zu dieser konkreten Konstellation noch kein ESIS vorliegt. Gleichzeitig muss der Darlehensgeber anbieten, auch einen Vertragsentwurf zu übermitteln.

Wichtig: Der Vertragsentwurf sollte als solcher gekennzeichnet und die Unterschriftenzeile entfernt werden. ■

Bloß nicht anecken!
Was bedeutet „unverzüglich“?
un|ver|züg|lich;

Im Rechtsinne: Laut § 121 BGB bedeutet unverzüglich ohne schuldhaftes Zögern. Der Bundesgerichtshof (BGH) sieht jedoch einen Zeitraum von zwei Wochen als Obergrenze für ein unverzügliches Handeln als angemessen (BGH mit Urteil vom 25.02.1971, Az.: VII ZR 181/69 = NJW 1971, 891).

Erläuterung und Beratung: Fragen und Antworten

Die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie soll vor allem den Verbraucher schützen. Um eine Fehlentscheidung zu vermeiden, die gegebenenfalls zu einer Verschuldung führen kann, werden die Erläuterung, Beratung und Dokumentation im Kreditprozess erweitert und verstärkt. Im dichten Dschungel der Finanzbegrifflichkeiten ist hier tatsächlich Einfachheit gefragt: Darlehensgeber und Berater sollten auf verständliche Formulierungen achten, dem Kunden einen persönlichen Ansprechpartner zuweisen und dessen Qualifikation und Rolle darstellen sowie umfassende Rückfragemöglichkeiten anbieten.

Worin unterscheiden sich Erläuterung und Beratung?

Der wesentliche Unterschied zwischen Erläuterung und Beratung liegt darin, dass eine Beratung in einer individuellen, schriftlich auf einem dauerhaften Datenträger festgehaltenen **Empfehlungsaussprache** des Beraters mündet und auf eine umfangreiche Erläuterung aufbaut. Eine Erläuterung soll dem Verbraucher Hilfe zur Selbsthilfe geben. Die Abwägung der Risiken oder der wertende Vergleich unterschiedlicher Vertragstypen ist im Gegensatz zur Beratung hiermit nicht verbunden.

Wie kann die Beratung ablaufen?

Die Beratung erfolgt entweder persönlich oder telefonisch – es sei denn, es ist der ausdrückliche Wunsch des Kunden, andere Kommunikationskanäle (z.B. E-Mail) zu nutzen. Von Beginn an ist der Darlehensgeber oder der Berater verpflichtet, die Beratung zu dokumentieren. Sie soll künftig einem zweistufigen Vorgehen folgen: 1. Analysephase, 2. Empfehlungsphase.

In der **Analysephase** werden die Informationen vom Kunden eingeholt, der Beratungsbedarf wird einge-

schätzt. Neben dem Finanzierungsbedarf und den finanziellen Verhältnissen und Risiken verschafft sich der Berater Klarheit auch über persönliche Angaben des Kunden, wie etwa die Familienplanung, Wünsche und Ziele. Dieser Aspekt der Beratung könnte sich in der Praxis durchaus schwierig gestalten: Denn häufig ändern sich Kundenwünsche, manchmal auch durch zusätzliche Informationen noch während des Beratungsprozesses. Daher ist es wichtig, den Beratungsverlauf genauestens zu dokumentieren und jeweils den letzten Kundenwunsch schriftlich festzuhalten. Außerdem müssen in der Analysephase Risiken, wie mögliche Arbeitslosigkeit und Krankheit, miteinbezogen werden. Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie zielt auf eine höhere Transparenz im Beratungs- und Erläuterungsprozess ab: Risiken und mögliche Zinsveränderungen werden bewusst und klar ausgesprochen.

Die **Empfehlungsphase** beinhaltet, auf Basis der Informationen aus der Analysephase, die Prüfung der Produkte auf Eignung. Ist das erfolgt, spricht der Berater eine Empfehlung aus. Sollte kein Produkt empfohlen werden, muss auch das schriftlich festgehalten werden.

Was muss protokolliert werden, wenn mehrere Personen im Beratungsgespräch anwesend sind und unterschiedliche Angaben machen?

Das hängt von der Situation ab:

- Ist ein Ehepaar bei der Beratung anwesend, das einen gemeinsamen Kredit beantragt, jedoch unterschiedliche Vorstellungen angibt, so wird geraten, dem Ehepaar Zeit für eine Einigung zu geben und einen neuen Termin zu vereinbaren.
- Beantragt eine GbR einen Immobilienkredit, wird empfohlen, im Zweifelsfall alle anwesenden Personen zu protokollieren. ■



Kreditvermittler künftig nur noch mit Qualifikation

In der Branche der Immobiliendarlehensvermittler ist die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie eine Erschütterung, deren Ausmaß aktuell noch nicht abgeschätzt werden kann. Der Kreditvermittler muss künftig, um weiterhin arbeiten zu können, in der Lage sein, nach der neuen Vorschrift die Erlaubnis gemäß § 34i GewO vorzuweisen.

Vermittler von Immobiliendarlehen müssen darüber hinaus eine Berufshaftpflichtversicherung bescheinigen sowie ein Zertifikat angemessener Kenntnisse und Fähigkeiten im Zusammenhang mit der Vermittlung von Kreditverträgen, welche unter die Wohnimmobilienkreditrichtlinie fallen, vorweisen.

Auch die neuen Informationspflichten im Rahmen der Kundenberatung betreffen Vermittler von Baufinanzierungs-Krediten, dazu zählen die VVI für den Darlehensvermittlungsvertrag, die vom Vermittler auszuhändigen sind, und die VVI für Beratungsleistungen, die die beratende Person aushändigt.

In dieser VVI werden auch Angaben zum Beratungsentgelt offengelegt. Außerdem, ob nur zu eigenen Produkten oder einer größeren Anzahl am Markt vorhandener Produkte beraten wird. Da die Beratung häufig auch durch den Vermittler erfolgt und nicht durch die Bank, trägt er in diesem Falle die inhaltliche Verantwortung und die Dokumentationspflicht. Unter anderem ist der Vermittler verpflichtet, seine Registernummer anzugeben, offenzulegen, für wie viele und ggf. welche Darlehensgeber er arbeitet und ob er Beratungsleistungen anbietet. Des Weiteren soll die Methode, nach der seine Vergütung berechnet wird, transparent sein. Grundsätzlich gilt für die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie: Alle Entgelte, die im Zusammenhang mit der Darlehensvermittlung stehen, sind für den Verbraucher offenzulegen. Falls die Höhe der Provision noch nicht bekannt ist, muss auch dazu ein Hinweis erfolgen. Der tatsächliche Betrag wird dann im ESIS-Merkblatt angegeben. ■

MONTO-Update: Wohnimmobilienkreditrichtlinie leicht gemacht

Mit IT-Lösungen Mitarbeiter entlasten und gleichzeitig hohe Anforderungen erfüllen: Besonders die geplanten Richtlinien und verschärften Protokollpflichten im Prozess der Immobilienfinanzierung stellen eine zusätzliche Arbeitsbelastung für Kreditberater dar und setzen sie einem bürokratischen Mehraufwand aus. Die Lösung: Mit webbasierten Softwareanwendungen die Anforderungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie im Kreditprozess implementieren. Die Software MONTO von PRO-DIRECT-FINANCE wird intensiv mit den geplanten Änderungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie angepasst und ausgestattet.

Die Neuerungen durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie werden in das internetbasierte Banksystem MONTO umfassend und komfortabel in den Workflow eingebunden. Das System mit integriertem Regelwerk, Rechenkern, Prüfungen, Immobilienbewertung unter Einbeziehung von Geodaten, automatisierter SCHUFA-Verarbeitung,



Dokumentenverwaltung, digitaler Akte und Anbindung an Backend-Systeme, ermöglicht eine ganzheitliche Abbildung der individuellen Bearbeitungsprozesse von der Antragsstellung über Prüfung und Votierung bis hin zur vollautomatischen Vertragserstellung. Künftig wird das Banksystem um ein prozessbegleitendes Beratungsmodul erweitert, in dem der Mitarbeiter die Analyse und Beratung über den gesamten Prozess, einschließlich der Kreditwürdigkeitsprüfung, dokumentieren kann. Die Anwendung unterstützt nicht nur die Dokumentation, sondern auch den Berater, um die wichtigen und wesentlichen Informationen der Beratung zu erfragen und zu verarbeiten. Die Anwendung ist bereits umgesetzt und wird,

zusammen mit weiteren Anpassungen im Rahmen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, wie z.B. der Erfassungsmöglichkeiten für ESIS-Kosten, einem integrierten Vorfälligkeitsrechner, dem neuen Tilgungsplan und der Rechenkernanpassungen, den Nutzern pünktlich zum Inkrafttreten der Wohnimmobilienfinanzierung zur Verfügung stehen. ■

Automatisierung

Schnittstellen

Dokumentenerzeugung

Regelwerk

multikanal

systemunabhängig

individuell

bewährt

digitale Akte

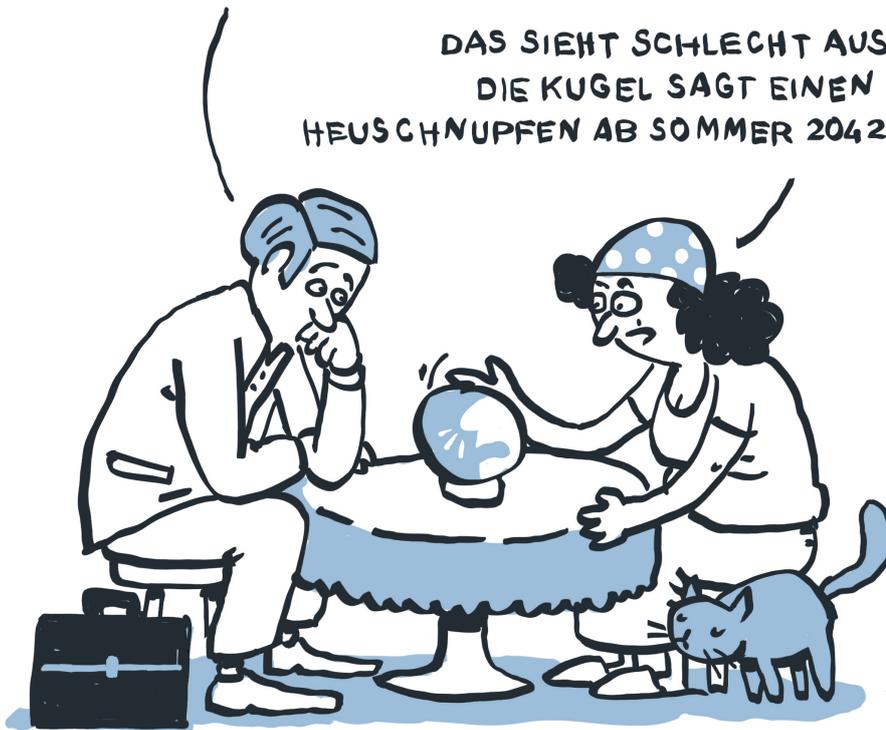
MONTO

webbasiertes Kreditprocessingsystem
für die Immobilienfinanzierung

Kreditwürdigkeitsprüfung ab März 2016

UND, IST HERR MEIER KREDITWÜRDIG?

DAS SIEHT SCHLECHT AUS.
DIE KUGEL SAGT EINEN
HEUSCHNUPFEN AB SOMMER 2042 VORAUSS!



Impressum

VORSPRUNG

Das Online-Magazin der
PRO-DIRECT-FINANCE

Ausgabe Dezember 2015

Herausgeber

PRO-DIRECT-FINANCE GmbH
Karl-Marx-Allee 90 A, D-10243 Berlin
Postfach 910208, D-12414 Berlin
info@pro-direct-finance.de
Tel.: + 49 (0) 30 530 2809-0

Verantwortlich

Natalie Gude Losada, Siegfried Fichtler, Geschäftsführung
Redaktion & Konzept . Miriam Kütke, Markus Köller,
www.die-lounge.com
Gestaltung . DESIGN by TOM / www.die-lounge.com
Kontakt . magazin@pro-direct-finance.de
Bildnachweis alle Fotos
© PRO-DIRECT-FINANCE

Bildmaterial aus anderen Quellen ist gekennzeichnet

Sämtliche Beiträge geben die Meinung des Autors wieder. Für
alle Fakten besteht das Recht auf Gegendarstellung in ange-
messenen 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, ausschließlich
Online.

Neben Produktpräsentationen und Innovationen des Unterneh-
mens PRO-DIRECT-FINANCE werden schwerpunktmäßig die
Themen Immobilienfinanzierung, Immobiliengeschäft und Kre-
ditvergabe-Prozesse behandelt.

Es sollen zudem Werte und die Unternehmensphilosophie des
Unternehmens transportiert werden.

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