

DER BELEIHUNGSWERT: FUNDAMENT DER IMMOBILIEN- KREDITVERGABE



DIE VDPRESEARCH

Geschäftsführer Reiner Lux
im Interview

Mehr dazu auf Seite 7



HYPOTHEKENAUSFALL- VERSICHERUNGEN

Über Immobilienblasen,
Eigenkapitalsicherung und Co.

Artikel auf Seite 12



DIGITALE TRANSFORMATION

Warum sie ohne soziale Innovationen
scheitern wird

Story auf Seite 15

Liebe Leserinnen und Leser,

Im Magazin „Vorsprung“ berichten wir schwerpunktmäßig von den technologischen und digitalen Transformationen der Arbeitswelt – gleichzeitig benötigen wir jedoch ebenso die persönliche Transformation, um Dinge zu verändern. Auch wenn die „digitale Transformation“ (im Übrigen als Schlagwort bzw. Modethema aktuell stark strapaziert) die soziale und kulturelle Integration der neuen Technologien meint, so muss betont werden, dass es nicht mit einem einmaligen Akzeptanz- und Anwendertraining getan sein kann. Insbesondere aufgrund der kontinuierlichen technischen Innovationen ist eine flexible Innovationskultur erforderlich; also die Schaffung einer Kultur, die Änderung und Neuerungen gerne annimmt, umsetzt und einsetzt. Immer und immer wieder – und das mit Freude.

Für Banken und Versicherungen bedeutet das einen massiven Dogmenwechsel. Eine digitale Innovation muss im Gleichgewicht mit einer sozialen Innovation stehen.

Die Arbeitswelt verändert sich massiv: eine positive Integration von technischen Neuerungen ohne die Integration des Menschen wird sowohl kurzfristig, mit der direkten Auswirkung einer Vielzahl von gescheiterten oder zu lang laufenden Projekten, als auch langfristig, mit Auswirkungen auf die Arbeitswelt, nicht funktionieren.

Aktuell spüren wir erste Auswirkungen: Banken rationalisieren, bauen Stellen ab, schließen Filialen. Wir beobachten übliche und bekannte Reaktionen; Lösungswege aus Führungsetagen, die aber nicht als Erfolgskonzepte hervorgehen, sondern eher eine destruktive Rückzugshaltung demonstrieren. Nicht jede Bank wird aufgrund der rechtzeitig ergriffenen Maßnahmen in der jetzigen Form bestehen bleiben.

Eine spannende Frage, die sich Entscheider in den Führungsetagen stellen müssen, ist: Kann meine Bank überhaupt transformieren, wenn ich mich selbst nicht transformiere?

Der schnelle Aufbau von Abteilungen, die den wohlklingenden und rettenden Namen von „Innovationen“ in sich tragen oder „Zukunftslabore“ heißen, ist dabei ein Schritt zur Erkenntnis, der jedoch an der Oberfläche bleibt. Wie bei der Sanierung von Bauvorhaben ist es mit einem äußeren Pinselputz, der schnell wieder abbröckelt, nicht getan. Wirklich wichtig ist die Integration und Wertschätzung einer motivierenden Arbeitshaltung der Mitarbeiter und Entscheider. Das kann Innovationen überhaupt erst hervorbringen.

Erfolgreiche Veränderungen benötigen eine gehörige Portion Risikoeinschätzung, Mut, Erkenntnis und Wertschätzung der Beteiligten.

Ein Umdenken und Umlernen ist der Beginn einer Transformation hin zur Innovation.

Dieses und weitere Themen erwartet Sie in diesem „Vorsprung“.

Herzliche Grüße

Natalie Gude Losada und Siegfried Fichtler




DYNAMISCH UND AUF ZACK: FLEXIBLE INNOVATIONSKULTUR DURCH DIGITALE TRANSFORMATION

Inhalt

- 3** : Lage der Finanzbranche
: **Im Dschungel der**
: **Veränderung**
- 5** : Ein Überblick
: **Beleihungswert und Belei-**
: **hungswertverordnung**
- 7** : Interview Reiner Lux
: **Fundament der Immobilien-**
: **bewertung**
- 10** : **Immobilienbewertung im**
: **Kleindarlehensbereich**
- 12** : Interview Thomas Ehrhardt
: **Versicherungskonzepte zur**
: **Eigenkapitalentlastung**
- 15** : **Der Mensch im Mittelpunkt**
: **bei technischen Neuerungen**
- 17** : **Cartoon**
: **Impressum**

AKTUELLE LAGE DER DEUTSCHEN FINANZBRANCHE – EIN ÜBERBLICK BANKEN IM DSCHUNGEL DER VERÄNDERUNG

Deutschlands Banken kämpfen sich durch schwierige Zeiten, auf die sie nicht ausreichend vorbereitet waren: Sie kämpfen mit der aktuellen Nullzinspolitik der EU, gekoppelt mit einer schleppenden Konjunktur. Gleichzeitig müssen sie die Regularien-Flut meistern, die personelle und finanzielle Ressourcen frisst. Doch damit nicht genug: Die schleppende Umsetzung der Digitalisierung fordert Banken weiterhin heraus und wachsende Fin-Tech-Konkurrenten treiben Bankern Sorgenfalten auf die Stirn. Und zu guter Letzt: Der überraschende Brexit und Banken Krisen von europäischen Mitbewerbern. Dabei könnten ein intelligentes Change-Management und ein beschleunigter Digitalisierungsprozess einer drohenden Krise entgegenwirken.

Die deutsche Bankenbranche ist marode: Veraltete Strukturen und Geschäftsmodelle, langsame Prozesse, Filialabbau sowie

zunehmender Druck von außen machen es vielen Finanzinstituten immer schwerer, am Markt zu bestehen. Tatsächlich leiden viele Banken sogar noch heute unter den Folgen der Finanzkrise – und drohen damit auf eine neue Krise zuzusteuern. „Banken müssen jetzt dringend reagieren und umdenken. Vereinzelte Insellösungen können in der jetzigen Situation nicht mehr helfen. Veränderungen, die bis in den Geschäftskern vordringen, sind jetzt notwendig – dabei geht



es vor allem um einen digitalen Umbau der Prozesse“, so Natalie Gude Losada, Geschäftsführerin von PRO-DIRECT-FINANCE. Die IT-Expertin ist davon überzeugt, dass ein intelligentes Change-Management für Banken existenziell ist. Die Anpassungsfähigkeit an zukünftige Szenarien entscheidet über den Erfolg von morgen. Bestehende Geschäftsmodelle der Finanzhäuser können kaum noch verbessert werden, sie müssen heute grundsätzlich in Frage gestellt werden.

Das Paradoxe: Der Mehrheit der Finanzinstitute ist bewusst, dass ein deutlicher Handlungsbedarf durch die fortschreitende Digitalisierung besteht, schreckt aber vor der entsprechenden Investition zurück. Das ergab eine aktuelle Umfrage der Unternehmensberatung ZEB.¹ Der Stillstand der Banken ist fatal: Neue FinTech-Konkurrenten punkten bei ihren Kunden besonders durch Ihre digitalen Lösungen und Kontaktwege, innovative Produkte sowie schnelle Reaktionszeiten – in der Regel erhalten Kunden eine Kreditusage binnen 24 Stunden. Zudem sind Kundenberater der aufstrebenden Neulinge am Finanzmarkt über flexible Kontaktwege für Kunden erreichbar. Deutsche

Banken hingegen schließen immer mehr Filialen, ohne den Kundenkontakt über andere Channels zu ersetzen. „Wichtige Themen wie Multichannel, Big Data, Blockchain und beschleunigte Prozesse lassen sich nur über eine moderne IT bewerkstelligen – dass sich die Investition in eine IT-Architektur lohnt, zeigen die Erfolgsgeschichten der aufstrebenden FinTechs zur Genüge“, so Gude Losada. Banken haben eine lange Geschäftstradition und weitreichende Genehmigungen. FinTechs haben die modernen Geschäftsstrategien und Technologien, die sich Kunden heute wünschen: Ein Weg, um in den aktuell schwierigen Zeiten am Markt zu bestehen, könnte die Kooperation mit FinTechs sein. Trotzdem zeigen sich die meisten Banken abwartend, was mögliche Kooperationen betrifft. „Banken müssen endlich aus ihrem Winterschlaf erwachen und handeln. Ansonsten wird das lange Warten und die träge Entscheidungsfindung noch Arbeitsplätze kosten“, sagt Gude Losada. Auch im Hinblick auf den Brexit, die italienische Bankkrise, Regularien und die Niedrigzinsphase müssen Banken sich jetzt besser wappnen und Altbewährtes infrage stellen, um nicht im Dschungel der Veränderung unterzugehen.

¹ [zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh](https://www.zeb.de/presse)
<https://www.zeb.de/presse>





EIN ÜBERBLICK

DER BELEIHUNGSWERT UND DIE BELEIHUNGSWERTVERORDNUNG

Während in anderen Ländern jahrelange Finanz- und Immobilienmarktkrisen tobten, blieb der deutsche Immobilienmarkt beständig wie ein Fels in der Brandung. Die Gründe dafür sind vielseitig: Zum einen scheuen deutsche Anleger das Risiko – 91 Prozent haben jetzt bei einer Umfrage im Auftrag der Postbank angegeben, dass sie vor allem Wert auf Sicherheit legen.¹ Das gilt auch für deutsche Banken: Sie agieren im internationalen Vergleich eher konservativ – die Spekulationsblase vor einigen Jahren hat das eindrucksvoll verdeutlicht. Zum anderen sind die institutionellen Rahmenbedingungen in Deutschland für die Entstehung solcher Spekulationsblasen hinderlich. Vor dem Hintergrund der aktuellen Niedrigzinsphase, der damit verbundenen sinkenden Einlagenbestände auf der Passivseite und den langfristigen Immobiliendarlehen auf der Aktivseite, werden stabile

Refinanzierungsmittel erforderlich. Auf der Aktivseite spielt innerhalb der Immobilienfinanzierung insbesondere der Beleihungswert eine wesentliche Rolle: Die Ermittlung des Beleihungswertes verschafft Banken eine sichere Einschätzung der Risiken bei der Baufinanzierungs-Kreditvergabe und ist gleichzeitig Grundlage für die Emission von Pfandbriefen.

Der Beleihungswert

Der Beleihungswert ist der Wert, den eine Bank für die Kreditsicherheit ermittelt, die beliehen werden soll. Er stellt die Bewertung der Sicherheiten der Antragsteller in der Immobilienfinanzierung dar – auf dessen Basis wird ein wesentlicher Teil der Entscheidungen hinsichtlich der Immobilienkreditvergabe der Banken getroffen. In Deutschland ist der Beleihungswert ein stabiles Element

¹ Deutsche Postbank AG

https://www.postbank.de/postbank/pr_presseinformation_2016_06_22_geldanlage_im_zinstief.html

im Auf und Ab des Marktes und eine wesentliche Sicherheit der Banken in der Vergabepolitik.

Der Beleihungswert stellt außerdem eine Voraussetzung für die Pfandbriefbildung dar, welche Banken eine solide Refinanzierungsalternative bieten kann. Die verlässliche Ermittlung des Beleihungswertes ist also nicht nur für die Risikoeinschätzung ausschlaggebend, sondern auch Grundlage dafür, dass Pfandbriefbanken Immobiliendarlehen durch die Emission von Hypothekendarlehen refinanzieren können.

Die Rolle des Gutachters, wie auch die Methodik der Beleihungswertermittlung, sind daher entscheidend – sie sind eine wichtige Säule der Qualität von Pfandbriefen, die in der heutigen Zeit der Niedrigzinspolitik immer weiter an Relevanz gewinnen. Durch die Ermittlung des Beleihungswertes kann festgestellt werden, welcher Betrag eines Hypothekarkredites für die Deckung von Pfandbriefen verwendet werden darf. Erlaubt ist ein Betrag von 60 Prozent des Beleihungswertes. Die Emission von Pfandbriefen gemäß PfandBG ist an eine Lizenz der BaFin geknüpft. Für die Lizenz sind eine Reihe von Anforderungen zu erfüllen, sowie deckungsfähige Darlehen nach den Regularien der Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV) zu produzieren.

Die Produktion deckungsfähiger Darlehen gemäß BelWertV stellt aber auch noch die weitere Möglichkeit der Nutzung der sogenannten Realkreditprivilegierung dar. So wird es Kreditinstituten erlaubt, durch Immobilien besicherte Anteile von Krediten bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen „privilegiert“ zu behandeln und mit weniger regulatorischem Eigenkapital zu unterlegen. Genau diese Voraussetzungen deckt die BelWertV ab.

Die BelWertV

Um die Beleihungswertermittlung und die Qualifikation der Gutachter auf einem einheitlichen und verlässlichen Niveau zu halten, wurde am 22. Mai 2006 die Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV) für alle Pfandbriefemittenten im Bundesgesetzblatt (BGBl I Nr.24) verkündet. Sie ist am 1. August 2006 in Kraft getreten und bestimmt seitdem

erstmalig und transparent die Anforderungen an die Qualifikation sowie die Unabhängigkeit und Methodik der Gutachter. „Bei der BelWertV geht es primär um die Sicherheit der Banken: Dank der verlässlichen Ermittlung des Beleihungswertes können Risiken besser abgeschätzt werden und es kommt nicht zu einer Überhitzung der Kreditvergabe, wie es sie in anderen Ländern gab“, erklärt Natalie Gude Losada, Geschäftsführerin von PRO-DIRECT-FINANCE.

Trotzdem scheuen viele Entscheider in deutschen Kreditinstituten noch immer die Einführung der BelWertV. „In der Branche dominieren Bedenken vor dem entstehenden Aufwand und den damit verbundenen notwendigen Umstrukturierungen der Abläufe. Hinzu kommt, dass viele Banken mit anderen Themen überfordert sind, wie zum Beispiel mit der ständigen Regularienflut in anderen Bereichen. Das alles sind zumindest Bremsen bei der Einführung der Prozesse zur Integration der BelWertV“, so

Natalie Gude Losada. „Sinnvoll ist die Einführung also nicht nur für die verbesserte Risikoeinschätzung, sondern auch in Verbindung mit der Möglichkeit vorzusorgen. Das heißt, Prozesse rechtzeitig zu etablieren und notwendige Voraussetzungen zu erfüllen. Eine Entscheidung, die Vorausdenken erfordert“, erklärt Gude Losada.

Entwicklung auf europäischer Ebene

Das Konzept des langfristig sicheren Beleihungswertes ist in nahezu allen ausländischen Märkten vor den frühen 90er Jahren noch gar nicht bekannt gewesen. Erst seit einigen Jahren wird eine Angleichung des europäischen Bankenmarktes angestrebt und somit auch nach einer einheitlichen Gestaltung der Beleihungswertermittlung gesucht. Ein erster dahingehender Erfolg ist das Zertifizierungssiegel „CIS Hyp-Zert“ mit dem Zusatz „(MLV)“ für Mortgage Lending Value, also der Beleihungswert, der im Jahr 2012 auf internationaler Ebene eingeführt wurde. Die internationale Immobilienfinanzierung steckt mitten im Entwicklungsprozess – und das deutsche Konzept spielt dabei auch weiterhin eine wichtige Rolle.





INTERVIEW MIT REINER LUX VON VDP RESEARCH DAS FUNDAMENT DER IMMO- BILIENBEWERTUNG



REINER LUX

Geschäftsführer vdp Research GmbH
Geschäftsführer HypZert GmbH

Preisschwankungen, Regionspräferenzen, Prognosen: Das Unternehmen vdp Research zeichnet alle Entwicklungen der wohnwirtschaftlichen und gewerblichen Immobilienmärkte in Deutschland auf – und gibt Banken somit eine solide Grundlage für die Immobilienbewertung, Finanzierungsentscheidungen und Risikoeinschätzungen bei der Vergabe von Immobilienkrediten an die Hand. Wir haben Reiner Lux getroffen, um mit ihm über die Arbeit der vdpResearch und die weitere Entwicklung am Markt zu sprechen.

Reiner Lux ist seit 2008 Geschäftsführer der vdp Research GmbH. Nach seinem Studium der Bankbetriebs-, Finanzierungs- und Steuerlehre in Köln arbeitete er drei Jahre bei der Bayerischen Landesbank in München, später in einer technischen Unternehmensberatung als kaufmännischer Leiter. Seit 1996 ist er außerdem Geschäftsführer bei der HypZert GmbH, der führenden nationalen Organisation für Gutachter in der Immobilienbewertung.

GUTEN TAG HERR LUX! WER IST VDPR UND WELCHE AUFGABEN ÜBERNIMMT DAS UNTERNEHMEN?

Die vdp Research GmbH ist die Immobilienmarktforschungsgesellschaft des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken e.V. Wie der Name schon verrät, ist unsere Aufgabe die Beobachtung, Erforschung und Auswertung des deutschen Immobilienmarktes. Kern unserer Arbeit ist die Unterstützung von Finanzinstituten bei der Immobilienbewertung. Für die Markt- und Beleihungswertermittlung stellen wir zentrale Bewertungsparameter bereit. Außerdem führen wir eine Transaktionsdatenbank, in der wir Daten

zu Immobilienpreisen, -verkäufen und Preisentwicklungen in Deutschland sammeln und auswerten. Momentan verwalten wir mehr als drei Millionen Transaktionsdaten, jährlich kommen rund 300.000 neue Datensätze hinzu. Diese Daten dienen u.a. für die Überwachung von Immobilienwerten nach Artikel 208 der Capital Requirements Regulation (CRR). Demnach sind Banken verpflichtet, die Werte von Wohnimmobilien zu überwachen, wenn diese als Kreditsicherheit fungieren.

WAS SIND DIE BESONDERHEITEN UND SPEZIALITÄTEN, INSBESONDERE HINSICHTLICH EINES IMMER STÄRKER UMKÄMPFTEN MARKTES DER GEODATENANBIETER? WARUM VDPR?

Das Besondere an unserer Transaktionsdatenbank ist, dass unsere Datenbank „echte“ Transaktionen mit „echten“ Preisen listet, die uns Banken aus ihren Finanzierungsfällen übermitteln. Andere Anbieter arbeiten mit Angebotsdaten. Aus den Angebotsdaten ist jedoch nicht nachvollziehbar, zu welchem Preis die Immobilie tatsächlich verkauft wurde. Deshalb kann die vdpResearch immer mehr Banken für sich gewinnen. Seit dem Beitritt des Bundesverbandes der Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR) in die vdpResearch liefern mehr als 500 Volksbanken in unsere Transaktionsdatenbank ein. Zudem ist die Transaktionsdatenbank mit Datenschutzbeauftragten abgestimmt und somit das Vorgehen rechtlich abgesichert, was aus unserer Sicht in dieser Form einmalig in Deutschland ist.

WAS IST DIE HYPZERT? IN WELCHEM ZUSAMMENHANG STEHEN DIE AUFGABEN DER VDPR ZU HYPZERT UND WELCHE SYNERGIEN GIBT ES?

HypZert ist eine führende, nationale Organisation, die Gutachter in der Immobilienbewertung und Immobilienanalyse qualifiziert und zertifiziert. Diese Zertifizierung ist in Deutschland hoch angesehen – sie schafft Transparenz und Einheitlichkeit bei der Immobilienbewertung. Synergien mit der vdpR ergeben sich, indem wir HypZert-Gutachtern, die Immobilien vor Ort bewerten, die wesentlichen Bewertungsparameter für die Bewertung zur Verfügung stellen, sofern sie auch Daten in die Transaktionsdatenbank einliefern; was einen Teil des Datenschutzkonzeptes darstellt.

DIE HYPZERT BILDET AUSSCHLIESSLICH GUTACHTER AUS, WIESO IST SO EINE QUALIFIZIERUNG SO WICHTIG?

Die HypZert-Qualifizierung ist sehr wichtig, um die Immobilienbewertung transparent und einheitlich zu gestalten. Gutachter müssen eine anspruchsvolle, fünfeinhalbstündige Prüfung ablegen, bei der sie selber zwei Gutachten erstellen müssen sowie ein fehlerhaftes Gutachten auf Plausibilität hin überprüfen und sich einem Frageteil mit rund 15 Fragen unterziehen. Das resultiert übrigens aus dem Schneider-Fall von 1994 / 95, wo ein Projektentwickler in großem Stil Banken hintergangen hat,

indem er eigene Gutachten u.a. mit nicht vorhandenen Flächen einreichte. Der Fehler der Banken war, dass sie diese ungeprüft zu den Akten gelegt haben. Heute sind

Banken verpflichtet, Gutachten von Dritten zu überprüfen – oft eben durch HypZert-Gutachter. Die Zertifizierung gilt nur für fünf Jahre, danach ist eine Re-Zertifizierung erforderlich – damit hat man auf die rasanten Veränderungen der letzten Jahre reagiert, unter anderem auf das Pfandbriefgesetz. Es ist wichtig, in der Weiterbildung am Ball zu bleiben, damit die Kompetenz zur Gutachtererstellung nicht verloren geht.

HERR LUX, BERUFSBEDINGT REISEN SIE SEHR VIEL, KRIEGEN VIEL VON ANDEREN IMMOBILIENMÄRKTEN MIT. DEUTSCHLAND HAT EINEN RECHT STABILEN IMMOBILIENMARKT DURCH DAS SYSTEM DER HYPZERT, GIBT ES ETWAS VERGLEICHBARES AUCH IM AUSLAND?

England hat die Chartered Surveyors und Amerika das Appraisal Institute. Also, es gibt vergleichbare Programme im Ausland, die allerdings nicht von den Banken betrieben werden,

sondern eher von der freien Wirtschaft. Wir haben in Deutschland die Besonderheit, dass wir unsere Gutachter insbesondere auch auf die Beleihungswertermittlung spezialisieren und in diesem Bereich die Kompetenzen herstellen. Und wenn wir über die Stabilität des deutschen Immobilienmarktes sprechen, dann spielt sicherlich auch das Thema Beleihungswert eine besonders wichtige Rolle. Der Beleihungswert ist ein nachhaltiger Wert, wo hingegen in den USA beispielsweise eine Finanzierung auf Basis des Marktwertes erfolgt. D.h. wenn die Immobilienpreise in die Höhe gehen, dann steigt auch das Kreditvolumen – das ist in Deutschland in dieser Form so nicht möglich.

”

**SEIT DEM BEITRITT
DES BUNDESVERBAN-
DES DER VOLKSBAN-
KEN UND RAIFFEISEN-
BANKEN E.V. (BVR) IN
DIE VDP RESEARCH
LIEFERN MEHR ALS
500 VOLKSBANKEN IN
UNSERE TRANSAKTI-
ONSDATENBANK EIN.**

“

IST DER BELEIHUNGSWERT DESHALB SO ERFOLGREICH?

Stand heute ist, dass nur wenige Länder einen Beleihungswert kennen – auf europäischer Ebene gibt es jedoch Bestrebungen, einen Beleihungswert einzuführen und diesen möglicherweise auch verpflichtend zu machen. Von der EBA, der European Banking Authority, gab es da auch schon mal einen ersten Entwurf zum Thema Mortgage Lending Value, der aber nicht veröffentlicht worden ist. Vor 2018 ist auch nicht zu erwarten, dass ein neuer Entwurf zum Mortgage Lending Value veröffentlicht wird. Das zeigt eindeutig, dass man sich in vielen Ländern Gedanken macht, ob es etwas anderes als einen Marktwert gibt, etwas Nachhaltiges, wie den Beleihungswert oder auch den „Long Term Sustainable Value“. Das sind auch Gedanken, die wir in den USA verfolgen. Dort gibt es erste Überlegungen, ob neben dem Marktwert auch andere, langfristige Werte im Rahmen der Kreditvergabe herangezogen werden sollen.

WIE UNTERSTÜTZT DIE VDPR DIE BANKEN IN DER BEWERTUNG? WIE HÄNGT DAS ZUSAMMEN?

Zum einen erfolgt eine Unterstützung durch das Monitoring und unsere Preisindizes, wodurch Banken einen schnellen Überblick über Preisentwicklung erhalten können. Zum anderen bieten wir ihnen die wertbestimmenden Bewertungsdaten und eine Software mit den Transaktionsdaten.

WELCHE ROLLE SPIELT DIE DIGITALISIERUNG IM ZUSAMMENHANG MIT DER BELEIHUNGSWERTERMITTLUNG?

Allein durch das Thema Software wird anders an die Bewertung herangegangen als es noch vor fünf oder zehn Jahren der Fall war – da hat man oft noch mit Excel und Word Dokumente zusammengebastelt. Das geschieht heute alles automatisiert in der Software. Im zweiten Schritt werden relevante Karten, wie Liegenschaftskarten und Stadtpläne auf Knopfdruck mit in den Prozess eingespielt. Mithilfe von Kooperationspartnern können wir auch Grundbuchauszüge heranziehen. Zurzeit versuchen wir das Thema Besichtigung zu optimieren: Wir haben eine Besichtigungs-App mitentwickelt, die, wenn die Besichtigung abgeschlossen ist, die Informationen direkt in den Prozess implementiert. Das sind beispielhafte Ansätze zum Thema Di-

gitalisierung. Insgesamt sollen Prozesse deutlich schlanker und effizienter gestaltet werden.

PROZESSE VERSCHLANKEN, EFFIZIENTER MACHEN: DAS IST JA AUCH DAS KERNGESCHÄFT VON PRO-DIRECT-FINANCE. WIE STEHEN SIE MIT DEM UNTERNEHMEN IN VERBINDUNG, WELCHE MÖGLICHKEITEN DER ZUSAMMENARBEIT GIBT ES DA?

Wir haben viele gemeinsame Kunden mit P-D-F und liefern u.a. Bewertungsparameter für die Immobilienbewertung in der Software MONTO. Außerdem stehen wir im regelmäßigen Austausch, inwieweit wir unsere Dienstleistungspalette erweitern können. Zum Beispiel, sobald das Thema mit der Besichtigungs-App lauffähig ist, könnte das Produkt auch mit P-D-F in Zusammenspiel stehen.

WIE SCHÄTZEN SIE DIE WEITERE ENTWICKLUNG IN DER IMMOBILIENBEWERTUNG EIN, WAS FÜR NEUE CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN GIBT ES?

Die Herausforderungen bestehen darin, dass die Immobilienmärkte zyklischer geworden sind als in der Vergangenheit. Früher kannten Märkte oft nur den Weg nach oben, heute treten durchaus auch Schwankungen auf. Man muss sich einfach nur vorstellen, dass die EZB die Zinsen wieder anzieht. Dann kann es schon wieder dazu kommen, dass das Kapital in andere Asset-Klassen reinfließt – der Immobilienmarkt somit gedämpft wird. Insofern ist es wichtig, Informationen über die einzelnen Asset-Klassen in den Märkten und in der Region zu haben und diese letztendlich auch mit Prognosesystemen zu verbinden. Es stellt sich die Frage, wie sich die Immobilienmärkte unter bestimmten Szenarien entwickeln können. Die vdpResearch bietet Prognosen für fünf Jahre an, wir arbeiten aber momentan an einer Verlängerung des Prognosezeitraums auf zehn bis zwölf Jahre. Eine andere Herausforderung ist der Niedrigzins und der Margenverfall der Finanzinstitute, also der enorm steigende Kostendruck bei den Banken. Hier überlegen wir, wie wir unsere Kunden, die im Rahmen der Prozessoptimierung Kostendruck haben, unterstützen können. Das ist meines Erachtens nach auch die größte Herausforderung in den nächsten Jahren.

VIELEN DANK FÜR DEN EINBLICK, HERR LUX!





DIE IMMOBILIENBEWERTUNG IM KLEINDARLEHENSBEREICH

Der Immobilienmarkt in Deutschland floriert – gleichzeitig steigt bei Banken die Anzahl der Vergabe von Immobilienkrediten. Einen großen Teil der Finanzierungen machen Kleindarlehen für wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien aus. Um den Aufwand der Banken für die Beleihungswertermittlung der Immobilien-Objekte effizienter zu gestalten, wurde in der BelWertV eine Kleindarlehensgrenze von 400.000 Euro festgelegt – für diese Kleindarlehen gelten seitdem Vereinfachungen des Wertermittlungsprozesses. Ein großer Vorteil der Regelung: Auf Grundlage der Kleindarlehensgrenze kann unter Beachtung von weiteren Kriterien auf ein Gutachten verzichtet werden und die Beleihungswertermittlung digital in den Kreditvergabeprozess integriert werden.

Die aktuelle Niedrigzinsphase lockt viele Menschen in Deutschland zum Immobilienkauf – für Banken bedeutet das, dass ein Großteil ihres Finanzierungsvolumens Immobilienkredite im Kleindarlehensbereich, also Kredite unter 400.000 Euro, ausmachen. Im Jahr 2014 gab es im Bereich

der Wohnimmobilienfinanzierung ein Neugeschäftsvolumen von rund 177 Mrd. Euro¹: Zwei Drittel davon sind Finanzierungen von wohnwirtschaftlich genutzten Eigenheimen, deren Darlehensbetrag 400.000 Euro nicht übersteigt.

Die Kleindarlehensgrenze wurde in der Beleihungswertermittlungsverordnung festgelegt und dient der Vereinfachung der Wertermittlung von Immobilien. Zur Einschätzung des Risikos, das Banken bei der Kreditvergabe eingehen, muss der Beleihungswert jeder Immobilie im Prozess der Kreditvergabe ermittelt werden. Im Darlehensbereich über 400.000 Euro setzen Banken unabhängige Gutachter ein, die für die Beleihungswertermittlung nach BelWertV zertifiziert sind. Müssten Banken den Wert der Immobilie bei einem Kleindarlehen hingegen in vollem Umfang ermitteln, würde der Aufwand ins Unermessliche wachsen. Erleichternd wurde in der BelWertV festgelegt, dass im Bereich der Kleindarlehen nicht der volle Umfang an Gutachten erstellt werden muss, sondern nur eine vereinfachte Beleihungswertermittlung erfolgen kann. Diese sieht vor, dass die Besichtigung der Immobilie auch durch einen unabhängigen, sachkundigen Dritten erfolgen kann, der kein eigenes Interesse am Ergebnis der

¹ Rohmert-Medien

<http://www.rohmert-medien.de/immobilienbrief/immobilienbewertung-im-kleindarlehensbereich-%C2%A7-24-belwertv,141216.html>

Wertermittlung hat. Das kann beispielsweise ein geschulter Bankmitarbeiter sein, der nicht mit der Kreditvergabe beschäftigt ist. Zudem muss eine Immobilie, die jünger als zehn Jahre ist, nicht zwingend innen besichtigt werden.

Die Beleihungswertermittlung geschieht, neben der Besichtigung, in der Regel über ein standardisiertes und an die BelWertV angepasstes Formular, das der Bank Auskunft über Merkmale der Immobilie gibt. Das Berliner IT-Unternehmen PRO-DIRECT-FINANCE hat die Objektbesichtigung im Kleindarlehensbereich digitalisiert und in den Kreditprozess rechtegesteuert integriert.

Das notwendige Bewertungsverfahren kann automatisch erkannt und unter Beachtung aller Kriterien nach BelWertV im Kreditprozess hinterlegt werden. Darüber hinaus erkennt das System bei Kleindarlehen die Faktoren, die zur Erleichterung der Wertermittlung führen. In dem digitalen Prozess des Bewertungsverfahrens werden inländisch wohnwirtschaftlich genutzte Objekte, der gewerbliche Mietanteil, auf dem Objekt abgesicherte Darlehensbeiträge inklusive aller Vorbelastungen sowie die maßgebliche Prüfung der Höhe der Grundschuld identifiziert.

Unter gleichen Methoden, wie oberhalb der Kleindarlehensgrenze, werden die erleichterten Bedingungen durchgeführt. Unabhängige Besichtigungsaufträge, aber auch Gutachteraufträge für Finanzierungen, die über der Kleindarlehensgrenze liegen, können ausgelöst und zügig über den digitalen Weg zugefügt werden. Parameter entscheiden über die Stufen der not-

„DAS SYSTEM ERKENNT, WELCHE PERSONEN AN DEM KREDITVERGABEPROZESS BETEILIGT WAREN UND ROUTET DIE BEWERTUNG ZU DEM QUALIFIZIERTEN MITARBEITER, DER NICHT AN DER FINANZIERUNG BETEILIGT IST.“

wendig werdenden Innen- und Außenbesichtigungen oder der Beauftragung von Gutachten. „Die Bewertungsschritte der zu beleihenden Immobilie können rechtegesteuert von einer Person, die von der Kreditvergabe separiert ist, auf Basis aller vorliegenden Unterlagen digital durchgeführt werden. Das System erkennt, welche Personen an dem Kreditvergabeprozess beteiligt waren und routet die Bewertung zu dem qualifizierten Mitarbeiter, der nicht an der Finanzierung beteiligt ist. Nach §7 Abs. 1 Satz 2 BelWertV darf die Person kein eigenes Interesse am Ergebnis der Wertermittlung haben: Es findet also eine Funktions-trennung statt. Es erfolgt eine integrierte Verarbeitung auf Basis von Geodatenanbietern, wie zum Beispiel die der Firma vdpR, auf Kaufpreisen basierend“, erklärt Natalie Gude Losada, Geschäftsführerin von PRO-DIRECT-FINANCE. Nach eingegebenen Grunddaten der Immobilie, Adressprüfungen, Detailparametern, Zustand, durchgeführten Maßnahmen und Ausstattung berechnet sich der vorgeschlagene Beleihungswert. Alle Kriterien werden nachhaltig dokumentiert und mit Kennzeichnungen für die Revision versehen. „Faktoren, die der Sicherheit der Bank dienen, halten den gesamten Bearbeitungsprozess im Fluss und gewährleisten ohne lange Liegezeiten, die Kreditbearbeitung und Genehmigung durchzuführen. Alle Schritte werden immer und jederzeit nachvollziehbar dokumentiert. Das ist ein wichtiger Faktor für notwendige Nachweise und Regularien“, so Gude Losada.



THOMAS EHRHARDT VON AMTRUST
INTERNATIONAL IM INTERVIEW

VERSICHERUNGSKON- ZEPTEN ZUR EIGENKAPI- TALENTLASTUNG UND ERTRAGSSTEIGERUNG



THOMAS EHRHARDT
Hauptbevollmächtigter & Country Manager
AmTrust International, Niederlassung Deutschland

Kreditausfallversicherungen: Sie sollen Kreditgeber absichern und insbesondere im Bereich der Immobilienfinanzierung Darlehensnehmern den Hauswerb ermöglichen, den der Gesetzgeber durch die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) zusätzlich erschwert hat. In Zeiten des Margendrucks ist das eine Chance für Banken, neue Kunden und Marktsegmente zu gewinnen und gleichzeitig die Bilanzen zu schonen. Wir haben den Hauptbevollmächtigten von AmTrust International Mortgage und Special Risks, einem der führenden Anbieter von Versicherungskonzepten für Ausfall- und Spezialrisiken, getroffen und mit ihm über die Eigenkapitalanforderungen in der Finanzbranche gesprochen.

Über den Interviewpartner: Thomas Ehrhardt, Hauptbevollmächtigter & Country Manager in Deutschland, verantwortet das strategische und operative Management bei AmTrust International, Mortgage und Special Risks (Niederlassung Deutschland) sowie die Erweiterung der Geschäftsfelder und den Ausbau der Geschäftsbeziehungen. Zuvor arbeitete Thomas Ehrhardt bei der Sparkasse und Hoist Immobilien. AmTrust International, Mortgage and Special Risks hat sich in Großbritannien und Europa auf Versicherungskonzepte für Ausfall- und Spezialrisiken fokussiert. Beide Produktlinien

bieten unter anderem auch Vorteile im Bereich des Rechnungswesens (IFRS 9/IAS 39).

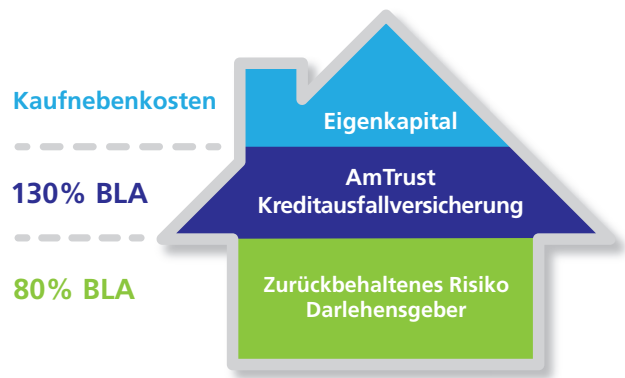
DIE FUNKTIONSWEISEN

1. KREDITAUSFALLVERSICHERUNG:

Diese bietet Kreditgebern einen Versicherungsschutz gegen den Ausfall für einen definierten Darlehensteil, d.h. oberhalb eines bestimmten Beleihungsauslaufes (= BLA). Hierdurch können Finanzinstitute höhere Immobilienfinanzierungen vergeben, ohne dabei ein zusätzliches Risiko für die eigene Bilanz zu generieren. Auf der anderen Seite haben die Darlehensnehmer die Möglichkeit, auch ohne oder nur mit geringem Eigenkapital eine Immobilienfinanzierung zu erhalten.

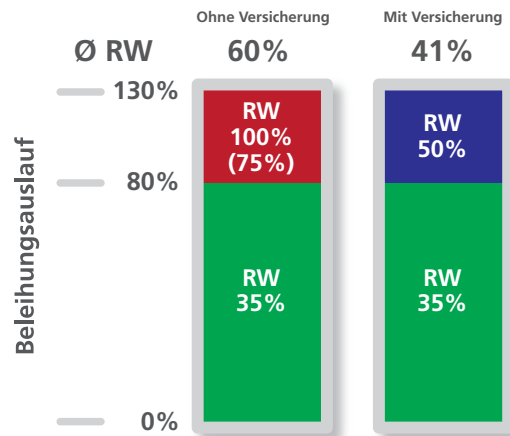
2. SPEZIALRISIKENVERSICHERUNG:

Diese unterstützt die Finanzinstitute bei der Eigenkapitalentlastung, insbesondere durch die Reduzierung der Risikogewichte. In Bezug auf den Risikostandardansatz (KSA) ist durch das Rating des Versicherers eine erhebliche Eigenkapitalentlastung erzielbar. Dabei kann dieses Versicherungskonzept sowohl im Bereich von Portfolien als auch im allgemeinen Neugeschäft angewandt werden und ist ebenfalls ein effektives Instrument im (erweiterten) IRB-Ansatz. Zudem können jegliche Kreditrisiken durch ein individuelles Versicherungskonzept versichert werden.



AKTUELLE RISIKOGEWICHTE (RWS)

Beispiel 130% Beleihungsauslauf



Reduzierung der Risikogewichte um 19%

INTERVIEW

GUTEN TAG HERR EHRHARDT! WARUM BRAUCHEN WIR IN DEUTSCHLAND EINE KREDITAUSFALLVERSICHERUNG? WER NUTZT SIE? UND BESTEHT NICHT DIE GEFAHR, DADURCH EINE IMMOBILIENBLASE AUFZUPUMPEN?

In Deutschland haben wir eine Wohneigentumsquote, die weit unter dem europäischen Durchschnitt liegt. Die Menschen bei uns denken erst mit einem Alter von etwa 35 Jahren daran, eine Wohnimmobilie zu kaufen – anders als in anderen Ländern. Das liegt daran, dass junge Menschen in der Regel kein oder nicht genügend Eigenkapital aufbringen können. Eine Kreditausfallversicherung kann das ändern. Wir unterstützen Banken dabei, das Risiko einer Kreditvergabe ohne oder mit wenig Eigenkapital zu senken. Das ist die eine Seite. Die andere Seite ist, dass Banken stark reguliert sind und eine sehr konservative Kreditvergabestrategie verfolgen – gleichzeitig besteht Druck auf die Margen. Wir bieten

Banken ein Produkt an, mit dem sie die Margen steigern und Stückzahlen erhöhen können.

Dann zur Immobilienblase: Die eigentliche Frage ist doch, woher eine Immobilienblase kommt. Sie entsteht ja nicht, weil sich mehr Normalbürger Wohneigentum kaufen. Immobilienblasen haben gewisse Dynamiken, die oft Investoren verursachen und die auf dem deutschen Markt so noch nicht vorhanden sind. Man muss auch deutlich sagen: Im Schnitt ist die Entwicklung der Wohnimmobilienpreise in Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Ländern äußerst konservativ, so dass wir von einer Immobilienblase noch weit entfernt sind. Die Kreditvergaben sind zwar gestiegen, aber im moderaten Maße.

SEIT EINIGEN MONATEN GEHÖRT DIE KREDITAUSFALLVERSICHERUNG VON GENWORTH ZU AMTRUST. WAS SIND DIE VORTEILE?

Ein großer Vorteil ist, dass die Expertise von Genworth

weiterhin im deutschen Geschäft vorhanden ist. Es hat keine Änderungen der lokalen Betreuung gegeben. Ein weiterer Vorteil ist die Diversifikation im Produktportfolio von AmTrust International. Wir verfügen nun neben der Kreditausfallversicherung auch über Spezialversicherungen, die das Eigenkapital von Finanzinstituten entlasten.

AMTRUST BIETET NEBEN DER KREDITAUSFALLVERSICHERUNG AUCH SPECIAL RISKS: WAS IST DAMIT GEMEINT?

Special Risk betrifft die Frage, wie Finanzinstitute ihr Eigenkapital entlasten. Wir sichern beispielsweise Kreditrisiken ab und gehen dabei auf die individuellen Anforderungen des Kunden ein: Wie ist er aufgestellt und nach welchem internen Modell des Risikoansatzes arbeitet er? Wir schauen uns an, ob es ein sogenannter IRB-Kreditgeber (Interner Risikomodell-Ansatz) oder ein KSA-Kreditgeber (Kreditstandardansatz) ist, um Risiken zu identifizieren und zu separieren, um diese zu optimieren. Mithilfe unserer Versicherungskonzepte für Spezialrisiken sichern wir unter anderem ausgewählte Tranchen ab, reduzieren damit die Risk-Weighted-Assets (RWA) im Portfolio des Kunden, sei es im besicherten oder unbesicherten Kreditgeschäft. Wir arbeiten auf Basis bewährter Methoden Hand in Hand mit dem Kunden und erarbeiten individuelle Konzepte.

GLAUBEN SIE, DASS DER BEDARF NACH EIGENKAPITALENTLASTUNG ZUNEHMEN WIRD?

Aufgrund der anstehenden regulatorischen Änderungen werden weitere Anforderungen im Bereich der privaten und gewerblichen Kreditvergaben kommen. Speziell im Bereich der Risikoaktiva gibt es neue Herangehensweisen und Anforderungen, die zu einer stärkeren Nachfrage von Produkten zur Eigenkapitalentlastung führen werden. Dabei muss aber auch klargestellt werden, dass Deutschlands Banken immer noch eine konservative Struktur haben und viele Möglichkeiten der Eigenkapitalentlastung noch nicht nutzen. Unsere Aufgabe ist es, diese Möglichkeiten bekannt zu machen und sie in den deutschen Markt einzuführen. Im Ausland sind solche Konstrukte schon seit Jahren gang und gäbe. Wobei natürlich beachtet werden muss, dass wir am deutschen Markt einige Besonderheiten haben. Als Versicherer muss man die ganze Thematik verstehen, um die individuelle Situation zu lösen.

IST DIE VERSICHERUNG VON KREDITRISIKEN FÜR UNTERNEHMEN AUS ALLEN BRANCHEN GEEIGNET? KÖNNEN SIE BEISPIELE NENNEN?

Ja, natürlich. Was wir machen, ist Risiken im Portfolio zu versichern, um Eigenkapital zu entlasten. Das geht in allen Branchen: Wenn zum Beispiel die Kunden eines Unternehmens Massen an Bonuspunkten angehäuft haben oder Rückstellungen für Altersteilzeitkonten vorhanden sind, können wir diese absichern und damit die Bilanz optimieren.

WIE GEHEN SIE MIT DEM ZUNEHMENDEN DRUCK AUF DIE MARGEN IN DER VERSICHERUNGSBRANCHE ALLGEMEIN UM?

Insgesamt spüren wir den Margendruck, teilweise durch die niedrigen Kreditzinsen oder Refinanzierungskosten. Aber für uns wirkt sich der Margendruck bei den Kreditausfallversicherungen in einem geringeren Maße aus, da diese auf Langzeitrisiken mit einem Zeitraum von bis zu 20 Jahren kalkuliert ist. Dabei steigern unsere Kunden mit Hilfe der Kreditausfallversicherung ihre Margen: Durch den geringen Eigenkapitalanteil bei der Immobilienfinanzierung erhöhen sich die Darlehenszinsen nur leicht. Nach Auslauf des Versicherungsschutzes profitiert allein der Kreditgeber von den zuvor vereinbarten höheren Zinssätzen. Hinzu kommt, dass der Konkurrenzdruck bei uns noch nicht so stark vorhanden ist. Eine objektive und solide Risikoeinschätzungen können IT Systeme vornehmen, welche die Risiken korrekt und in Echtzeit bewerten können – Software-Lösungen wie MONTO von PRO-DIRECT-FINANCE sind eine sehr gute Unterstützung in diesem Bereich und erlauben präzise Risikoeinschätzungen für Finanzinstitute und deren Partner. Eine Vielzahl an Parametern und Prüfkriterien in der Fallbewertung, die weit auch von Standardfällen abweichen können, ermöglicht ein breites Spektrum der schnellen Einschätzung und Klassifizierung.

VIELEN DANK FÜR DAS INTERVIEW, HERR EHRHARDT! WIR SIND GESPANNT, WIE SICH DER MARKT DER KREDITAUSFALLVERSICHERUNGEN ENTWICKELN WIRD UND WERDEN DAS GESCHEHEN WEITERHIN BEOBACHTEN.



DER MENSCH IM MITTELPUNKT: TECHNISCHE NEUERUNGEN SIND NUR GEMEINSAM MIT SOZIALEN IN- NOVATIONEN MÖGLICH

Ein Blick hinter die Kulissen: Hinter jedem Produkt, jedem Service und jedem Geschäftsprozess stehen bei PRO-DIRECT-FINANCE Menschen, die sich Tag für Tag engagieren und sich damit für den Erfolg des Unternehmens einsetzen. Menschen, die gerne zur Arbeit gehen, die sich am Arbeitsplatz verwirklichen können und sich in die neuen Welten der Digitalisierung einbringen – sie tragen maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens bei. Bei dem Berliner Unternehmen hat es sich bewährt, dass technologische und soziale Innovationen Hand in Hand einhergehen.

Integration, Kommunikation, Offenheit – das sind grundsätzliche Aspekte der Unternehmensphilosophie bei PRO-DIRECT-FINANCE. Im Fokus steht, das Potenzial der Mitarbeiter zu fördern und gezielt einzusetzen: Jeder macht im Ideal, was er besonders gut kann und wird je nach Fähigkeiten und Fertigkeiten eingesetzt, um sich auch beruflich verwirklichen zu können. „Das ist nicht immer so einfach, wie es

klingen mag. Denn dazu gehören Veränderungen, die insbesondere in der Arbeitswelt durch die Digitalisierung geprägt sind. Diese führen schnell dazu, dass sich Tätigkeitsbereiche der Mitarbeiter ändern, da viele Prozesse durch technische Neuerungen in der Form nicht mehr benötigt werden. Hier ist es besonders wichtig, den Veränderungsprozess positiv zu betrachten. Wir sehen das im Unternehmen so, dass jede Veränderung ein wunderbarer Grund ist, Neues lernen zu können und an sich zu arbeiten. Dafür können die Kollegen die notwendigen Weiterbildungen wahrnehmen, Seminare besuchen oder auch ein berufsbegleitendes Studium durchführen“,

erklärt Natalie Gude Losada, Geschäftsführerin von PRO-DIRECT-FINANCE.

Integrative Workshops, bewusste Kommunikation und gemeinsames Erleben: Gerade erst haben die Mitarbeiter der IT-Firma eine zweitägige Team-Kultur-Expedition in einem Naturreservat in Niedersachsen erlebt. Die Expedition startete mit unkonventionellen Impulsen: In einer ruhigen, fast meditativen Atmosphäre wurden die Teilnehmer mit Fragen konfrontiert, die einfach scheinen, es aber in sich haben. Zum Beispiel:



Wer hat mich in der letzten Zeit inspiriert?

- Wen habe ich inspiriert?
- Wem bin ich dankbar?
- Wann war ich das letzte Mal richtig glücklich?
- Hätte ich mich gerne selbst als Freund?
- Was hat mein Leben verändert?
- Auf welchen Luxus könnte ich verzichten?

Das eigene Verhalten kritisch hinterfragen: Bei PRO-DIRECT-FINANCE wird besonders viel Wert auf ein gut funktionierendes Team und einen wertschätzenden Umgang miteinander gelegt. Hierfür gab es bei der Team-Experience Input der etwas anderen Art: Eine Wing Tsun-Demonstration mit einem Großmeister der chinesischen Kampfkunst hat deutlich gemacht, was Manager und Mitarbeiter von der asiatischen Kunst der Selbstverteidigung lernen können. Aber sind die Prinzipien auch auf die Bewältigung von Situationen im wirtschaftlichen Kontext geeignet? Die Prinzipien der Kampfkunst helfen dabei, im Alltag und in der Arbeitswelt auch schwierige Situationen zu bewältigen. Der Wing Tsun-Lehrer bei der Team-Experience, Dai-Sifu Reimers, hat das auf eindrucksvolle Art klar gemacht. „Dai-Sifu“ heißt im Übrigen so viel wie „väterlicher Lehrer“. Er hat sein Wissen bereits an Elite-Polizeinheiten wie das FBI, das SEK oder die GSG9 weitergegeben.

„Entspannt Cocktails trinken, das machen wir gern auch mal zwischendurch im Sommer, zum Beispiel im Beach Mitte. Diese besonderen Tage wollten wir jedoch nutzen, um Zeit für Gemeinsames zu haben und um unser Team zu stärken. Wir wollen neue Impulse aufnehmen, uns noch mehr kennen lernen, unsere Wahrnehmung stärken und offen für Neues sein. Außerdem wollten wir Danke an die Teams sagen, für die gelungene Umsetzung der Projekte zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie“, berichtet Gude Losada.

DIGITALISIERUNG MUSS AUCH ALS SOZIALE INNOVATION VERSTANDEN WERDEN

Offen für Neues, für die Bedürfnisse der Verbraucher sein: Das ist ein Kernaspekt, den der Markt auch von P-D-F-

Kunden fordert. „Die Mitarbeiter unserer Kunden werden überwiegend mit computergestützten Anwendungen konfrontiert – oft wird hier allerdings aus Zeit und Kapazitätsgründen darauf verzichtet, die eigentlichen Akteure in den Digitalisierungsprozess mit einzubeziehen“, erklärt Siegfried Fichtler, ebenfalls Geschäftsführer bei P-D-F. „Nur mit sozialer Integration als Bestandteil der notwendigen Digitalisierung kann eine Innovation erfolgreich in den Markt eingeführt werden.“

Bei dem Teambuilding-Event der PRO-DIRECT-FINANCE haben Mitarbeiter in einem gemeinschaftlichen Naturkunstwerk ihre Bindung zum Unternehmen ausgedrückt.

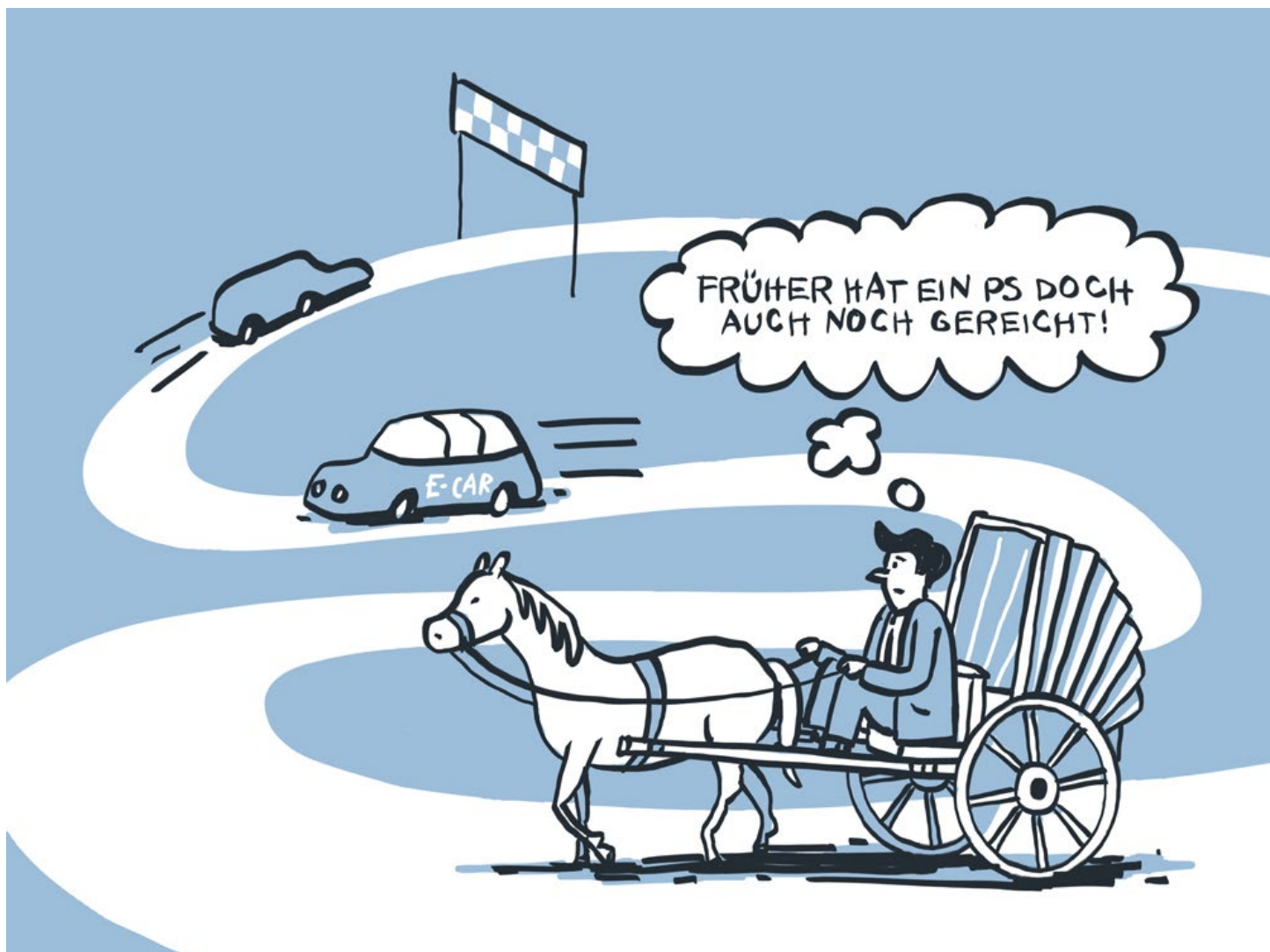


TECHNOLOGISCHE INNOVATIONEN WIE AKTUELL IM RAHMEN DER DIGITALISIERUNG MÜSSEN ALS ZWILLINGS-SCHWESTER SOZIALE INNOVATIONEN HABEN – SONST WERDEN SIE SCHEITERN!

Dafür müssen Mitarbeiter von Anfang an mit einbezogen werden, denn die technische Entwicklung der Arbeitswelt geht nicht am Menschen vorbei. Je eher über die notwendigen Veränderungen gesprochen wird und die Mitarbeiter in Lösungsmöglichkeiten einbezogen werden, desto besser gelingt die Einführung, das Bestehen und der gemeinsame Erfolg. „Wir bieten unseren Kunden an, Ihre Mitarbeiter intensiv in die Entstehung der Individualisierung der Software einzubinden – in einer angenehmen Atmosphäre. Unsere Erfahrung zeigt ganz deutlich, dass so neue Arbeitsprozesse und Systeme besser von den Mitarbeitern angenommen werden – und so zu weit größerem Erfolg des Kunden führen“, erklärt Fichtler.

Gut funktionierende Teams wirken sich immer auch auf die Kommunikation nach außen aus. Interne Einigkeit, soziale Innovationen und ein Wir-Gefühl, das über die Unternehmensgrenzen hinausgeht: Menschen, die hinter einem Unternehmen stehen, sind die wichtigsten Faktoren, die sich auf den Erfolg des Unternehmens niederschlagen.

INNOVATIONSKRAFT IM FINANZWESEN



IMPRESSUM

VORSPRUNG

Das Online-Magazin der
PRO-DIRECT-FINANCE
Ausgabe September 2016

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 Kütke, Markus Köller (www.die-lounge.com)

Gestaltung

Fritz Fischer (www.die-lounge.com)

Kontakt

magazin@pro-direct-finance.de

Bildnachweis alle Fotos

© PRO-DIRECT-FINANCE und © istockphoto.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, ausschließlich Online.

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.