

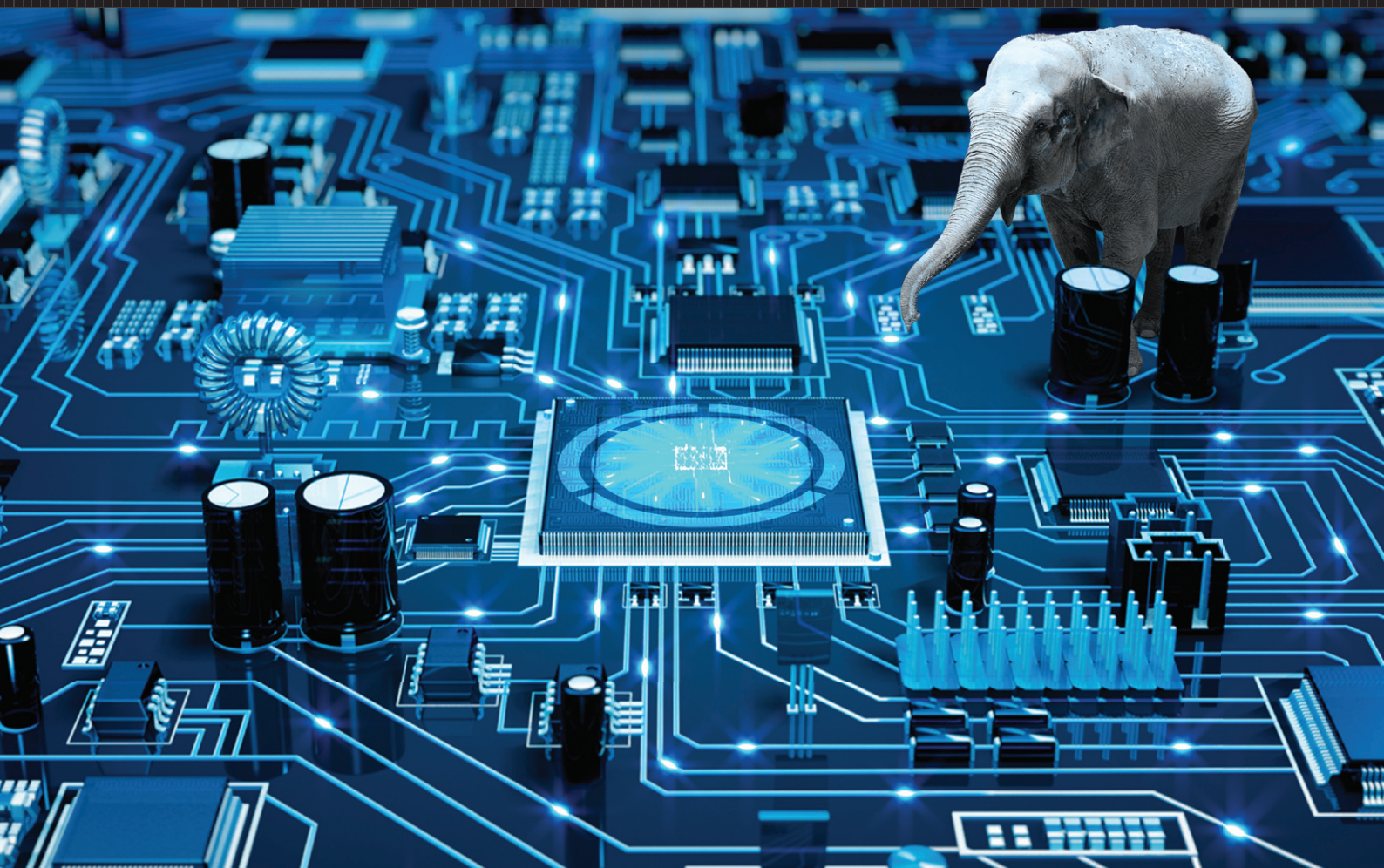
VORSPRUNG

Das Magazin der PRO-DIRECT-FINANCE . Ausgabe Januar 2017



PRO-DIRECT-FINANCE

DIGITALISIERUNG : DIE ZUKUNFT IST JETZT



DER BELEIHUNGSWERT

Der Experte Wolfgang Crimmann
im Interview

Story auf Seite 3



DIE KREDITBERATUNG

Herausforderungen und Perspektiven

Artikel auf Seite 10



FASCAN

Künstliche Intelligenz für Banken

Mehr dazu auf Seite 13



Liebe Leserinnen und Leser,

Inhalt

wie leben wir in der Zukunft? Eine weit verbreitete Vorstellung ist, dass uns Roboter mit künstlicher Intelligenz künftig viele unserer beruflichen und privaten Aufgaben abnehmen werden.

Wissenschaftler der Stanford University haben jetzt eine neue Studie vorgelegt, die den Einfluss künstlicher Intelligenz auf unser Leben untersucht und ein Bild des Alltags im Jahr 2030 zeichnet.¹ Demnach wird künstliche Intelligenz ganz selbstverständlich in allen möglichen Bereichen des beruflichen Alltags zunehmend eingesetzt.

Es ist klar, dass auch die Banken- und Versicherungsbranche mithilfe von künstlicher Intelligenz arbeiten wird. Algorithmen, die automatische Entscheidungen treffen, selbstlernende Software und das Internet der Dinge sind in viele Branchen bereits etabliert. Doch wie sieht es mit Vorurteilen aus, wie etwa die Befürchtung, dass künstliche Intelligenz zu Massen-Arbeitslosigkeit führen könne? Die Experten von der Stanford University geben Entwarnung und sagen eher eine Entlastung von Mitarbeitern voraus. Vielmehr entstünden dadurch neue Berufsbilder, die jedoch andere Anforderungsprofile haben als die heutigen Tätigkeiten.

Auch wir beschäftigen uns sehr intensiv mit den Themen der künstlichen Intelligenz und ihren Auswirkungen. Das Ergebnis ist die Entwicklung von faScan. Mithilfe von Machine learning-Methoden erkennt und versteht das System digitalisierte Unterlagen und ordnet sie automatisiert zu. faScan schafft Ressourcen und verändert die Kompetenzen von Finanzinstituten. Lesen Sie mehr zu diesem Thema in unserer neuen Ausgabe.

Außerdem sprechen wir mit Wolfgang Crimmann, Co-Autor von „Der Beleihungswert“, über die Perspektiven und die Bedeutung des Beleihungswertes in Deutschland. Weitere Themen sind die Kreditberatung und die Kreditwürdigkeitsprüfung.

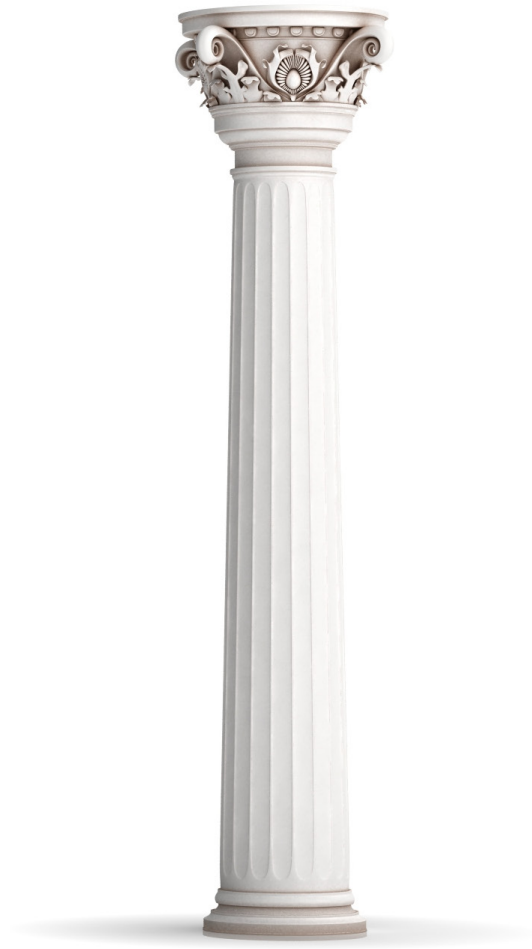
Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen der neuen Ausgabe von „Vorsprung“ und freuen uns auf anregende Gespräche!

Herzliche Grüße,

Natalie Gude Losada und Siegfried Fichtler

- 3** Interview Wolfgang Crimmann
Beleihungswert in Deutschland
- 7** Kreditprocessing
Objektbewertung mit MONTÖ
- 8** Auswirkungen der WIKR
Kreditwürdigkeitsprüfung in Deutschland
- 10** Omnichannel, Big Data und Co.
Beratung im Kreditvergabeprozess
- 13** Künstliche Intelligenz
Dokumentenverarbeitung mit faScan
- 16** Cartoon
Impressum

¹ Stanford University, Stanford, California 94305.
<https://ai100.stanford.edu/2016-report>



INTERVIEW MIT WOLFGANG CRIMMANN

DER BELEIHUNGSWERT IN DEUTSCHLAND

Bereits im letzten Magazin haben wir schwerpunktmäßig über ihn berichtet: der Beleihungswert in Deutschland, Fels in der (Immobilien-)Brandung. Jetzt haben wir den Experten für die Bewertung von Immobiliensicherheiten in Deutschland getroffen: Wolfgang Crimmann. Anlässlich der neuen Ausgabe des Buches „Der Beleihungswert“ hat er uns einige Fragen zum Thema beantwortet.

HERR CRIMMANN, SIE SIND DER EXPERTE, WENN ES UM DEN BELEIHUNGSWERT GEHT UND BEOBACHTEN DESSEN ENTWICKLUNG SCHON SEHR LANGE. WELCHE BEDEUTUNG HAT DER BELEIHUNGSWERT IN DEUTSCHLAND?

Die erste Fassung des Hypothekendarstellungsgesetzes vom 13. Juli 1899 enthielt bereits in § 12 Vorschriften zu einem nachhaltigen Wert, dem sogenannten „Verkaufswert“. Der Beleihungswert besitzt eine lange Tradition in Deutschland. Zusammen mit der herkömmlichen Langfristfinanzierung hat er nachweislich einen wesentlichen Beitrag zu relativ stabilen Immobilien- und Finanzierungsmärkten geleistet.

WARUM IST DAS KONZEPT DES BELEIHUNGSWERTES EIN SO GROSSER ERFOLG UND WIE WIRD ER SICH WEITER ENTWICKELN?

Der Beleihungswert ist eng mit der Emission von Pfandbriefen verbunden. Er wird in der Fortführung des § 12 Hypothekendarstellungsgesetz nun in § 16 des Pfandbriefgesetzes (PfandBG) beschrieben. Ebenfalls ist in § 16 PfandBG die Anforderung enthalten, durch Rechtsverordnung Einzelheiten der Methodik

WARUM IST DAS KONZEPT DES BELEIHUNGSWERTES EIN SO

GROSSER ERFOLG UND WIE WIRD ER SICH WEITER ENTWICKELN?

Der Beleihungswert ist eng mit der Emission von Pfandbriefen verbunden. Er wird in der Fortführung des § 12 Hypothekendarlehenbankgesetz nun in § 16 des Pfandbriefgesetzes (PfandBG) beschrieben. Ebenfalls ist in § 16 PfandBG die Anforderung enthalten, durch Rechtsverordnung Einzelheiten der Methodik

und Form der Beleihungswertermittlung sowie die Mindestanforderungen an die Qualifikation des Gutachters zu bestimmen. Die Umsetzung dieser Anforderung erfolgte im Rahmen der sogenannten Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV), die nunmehr seit mehr als 10 Jahren in Kraft ist.

Der Beleihungswert ist als ein nachhaltiger Wert konzipiert, der erfahrungsgemäß unabhängig von vorübergehenden, etwa konjunkturell bedingten Wertschwankungen am maßgeblichen Grundstücksmarkt und unter Ausschaltung von spekulativen Elementen während der gesamten Dauer der Beleihung bei einer Veräußerung voraussichtlich erzielt werden kann.

Ein nachhaltiger Wert dient dem Schutz des Pfandbriefgläubigers ebenso wie dem Schutz des Gläubigers eines Finanzierungsinstitutes. Schließlich dient ein im Ergebnis nachhaltiger Wert auch den Interessen des Darlehensnehmers. Dieser sollte vor allem in schwierigen Zeiten durch Verkauf der Immobilie in der Lage sein, das ausstehende Darlehen

zurückzahlen zu können.

Das Konzept eines nachhaltigen Wertes für Beleihungszwecke hat auch im Europäischen Raum und sogar darüber hinaus Anerkennung und Beachtung gefunden. Nicht zuletzt wurde in die Europäische Verordnung zur Bemessung der Eigenmittelunterlegung, der sogenannten Capital Requirements Regulation (CRR), der Beleihungswert neben dem Marktwert fest verankert.

Eigentlich sollte bereits Ende 2014 ein technischer Regulierungsstandard (RTS) im Entwurf vorliegen, der die strengen Kriterien für die Bemessung des Beleihungswertes präzisiert. Wann dieser Standard kommt und inwieweit er die BelWertV ersetzt bzw. diese anzupassen wäre, ist derzeit ungewiss. Im Gegensatz zu anderen Europäischen Staaten besitzt Deutschland mit der BelWertV eine Verordnung, die die Methodik der Beleihungswertermittlung regelt. Diese bildet für die Institute bereits heute eine sichere Handlungsgrundlage, die es ermöglicht, den Neuerungen auf europäischer Ebene gelassen entgegenzusehen.



Diplom-Kaufmann (FH) Wolfgang Crimmann beschäftigt sich seit 1990 intensiv mit dem Thema Bewertung von Immobiliensicherheiten. Seit rund 20 Jahren veröffentlicht er als Autor und Co-Autor zahlreiche Werke zum Thema Beleihungswert: Erst im Oktober 2016 erschien die 4. Auflage von „Der Beleihungswert“ als Band 55 der vdp Schriftenreihe.

Crimmann weist über 30 Jahre Berufserfahrung in Führungspositionen bei Banken auf. Unter anderem war er Vorstand einer Genossenschaftsbank und Bereichsleiter in einer großen Pfandbriefbank. Heute ist er Geschäftsführer der Firma I&C Immobilienanalyse und Consulting Beteiligungsgesellschaft mbH. Außerdem war er lange Jahre zertifizierter Immobiliengutachter für finanzwirtschaftliche Zwecke. 2012 erhielt er von der HypZert das Ehrenzertifikat CIS HypZert (h.c.).

WELCHE BEDEUTUNG MESSEN SIE DER BELWERTV IM AKTUELLEN MARKTUMFELD ZU? UND WO WIRD ES HINGEHEN AUS IHRER SICHT?

Das aktuelle Marktumfeld ist maßgebend durch die Niedrigzinspolitik der EZB geprägt. Anlagerisiken werden nicht mehr durch adäquate Risikoprämien honoriert. Dies spiegelt sich auch im Immobilienmarkt wider. Preise für Immobilien sind bis in B- und jüngst auch in C-Lagen durch relativ hohe Vervielfältiger gekennzeichnet, die wiederum die Folge von niedrigen Zinsen oder gar Nullzinsen anderer, konkurrierender Anlageformen sind.

Natürlich stellt sich die Frage, was passieren mag, wenn die Niedrigzinspolitik beendet wird. In den USA scheint dies zumindest in kleinen Schritten Realität zu werden. In Zeiten hoher, vielleicht sogar zu hoher Immobilienpreise ist es daher nicht von der Hand zu weisen, dass aus Risikosicht die Differenz zwischen Marktwerten und Beleihungswerten größer sein sollte, als in Zeiten absolut niedriger Immobilienpreise.

Die Vorschriften der BelWertV zielen nicht auf einen exakten Stichtagswert, sondern auf einen möglichst sicheren, nachhaltigen Wert, der auch der Risikobegrenzung dient. Dieser Wert ist durch die BelWertV von aufsichtsrechtlichen Vorgaben geprägt und damit regelbasiert. Ihre Ausprägung finden diese Vorgaben in Form von Bandbreiten, Höchst- und Untergrenzen, methodischen Vorgaben, Sicherheitsabschlägen und der Berücksichtigung möglicher Risiken, wie z. B. das Modernisierungsrisiko. Die

sen, dass aus Risikosicht die Differenz zwischen Marktwerten und Beleihungswerten größer sein sollte, als in Zeiten absolut niedriger Immobilienpreise.

WWW.PRO-DIRECT-FINANCE.DE · MAGAZIN JAN. 2017

Die Vorschriften der BelWertV zielen nicht auf einen exakten Stichtagswert, sondern auf einen möglichst sicheren, nachhaltigen Wert, der auch der Risikobegrenzung dient. Dieser Wert ist durch die BelWertV von aufsichtsrechtlichen Vorgaben geprägt und damit regelbasiert. Ihre Ausprägung finden diese Vorgaben in Form von Bandbreiten, Höchst- und Untergrenzen, methodischen Vorgaben, Sicherheitsabschlägen und der Berücksichtigung möglicher Risiken, wie z. B. das Modernisierungsrisiko.

Die Berücksichtigung dieses Risikos dient der Absicherung des nachhaltigen Mietausgangsniveaus und damit der nachhaltigen Ertragsfähigkeit für die geschätzte Restnutzungsdauer (RND) der baulichen Anlagen.

Neben der vorsichtig einzuschätzenden RND, für die Bandbreiten in der BelWertV vorgegeben wurden, dem Modernisierungsrisiko und einer nachhaltigen Miete ist der Kapitalisierungszins ein wichtiger Bewertungsparameter. Er dient der Berücksichtigung des jeweiligen Ertrags- und Verkaufsrisikos eines Beleihungsobjektes. Je höher das Risiko, umso höher ist der Kapitalisierungszins in Ansatz zu bringen. Hierfür sind von der Aufsicht Untergrenzen in Höhe von 5 Prozent für wohnwirtschaftliche und 6 Prozent für gewerbliche Nutzung in der BelWertV vorgeschrieben.

Diese Untergrenzen sind, vor allem in Ballungsräumen, weit entfernt vom heutigen aktuellen Marktgeschehen. Nicht zuletzt verursachen diese Untergrenzen etwa bei Renditeobjekten mit wohnwirtschaftlicher Nutzung einen großen Abstand zwischen Markt- und Beleihungswert.

Mit diesem aufgezeigten aufsichtlich geprägten „Parametermix“ wird ein Großteil der aktuellen Preissteigerungen in der Beleihungswertermittlung nicht nachvollzogen. Das führt natürlich auf der einen Seite zu Ungemach, auf der anderen Seite wird damit auch deutlich, wie weit sich die derzeitige Wertentwicklung von den bisherigen Erfahrungswerten, die die aufsichtlichen Regeln der BelWertV reflektieren, entfernt hat. Unterm Strich wird damit jedoch einem vorsichtigen Wertansatz für Beleihungszwecke Rechnung getragen.

Wo die derzeitige, überwiegend durch die Niedrigzinspolitik geprägte Entwicklung tatsächlich hinführt, ist schwer vorauszusagen. An Erfahrungen aus der Vergangenheit mangelt es diesbezüglich. Vorsicht ist daher kein schlechter Ratgeber.

”

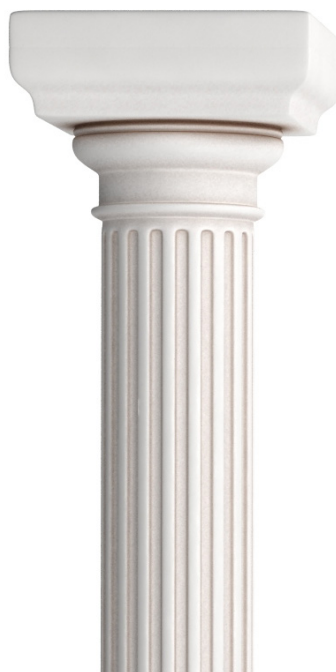
IN ZEITEN HOHER,
VIELLEICHT SOGAR ZU
HOHER IMMOBILIEN-
PREISE IST ES NICHT
VON DER HAND ZU
WEISEN, DASS AUS
RISIKOSICHT DIE
DIFFERENZ ZWISCHEN
MARKTWERTEN UND
BELEIHUNGSWERTEN
GRÖßER SEIN SOLLTE,
ALS IN ZEITEN
ABSOLUT NIEDRIGER
IMMOBILIENPREISE.

“

VIELE BANKEN SCHRECKEN VOR EINER UMSTELLUNG AUF DIE BELWERTV NOCH ZURÜCK. WIESO? BZW. WARUM GEHEN VIELE BANKEN NOCH SEHR ZAGHAFT MIT DEM THEMA UM?

Für Zwecke der Eigenmittelunterlegung nach CRR kann nach der Solvabilitätsverordnung (SolV) nach wie vor zwischen zwei unterschiedlichen Werten gewählt werden. Das ist nach § 22 SolV der Wert nach BelWertV und ein anders zu ermittelnder nachhaltig erzielbarer Wert, der den Anforderungen des § 16 Absatz 2 Satz 1 bis 3 des Pfandbriefgesetzes genügt. Die Anwendung des letztgenannten Wertes fällt nach § 38 SolV allerdings weg, sobald der bereits für den Beleihungswert erwähnte technische Regulierungsstandard (RTS) nach CRR anzuwenden ist.

Warum Banken mit dieser Thematik zögerlich umgehen, entspringt vor allem dem Missverständnis, dass der sog. andere Wert gegenüber der BelWertV Vorteile hinsichtlich der Funktionstrennung, der Unabhängigkeit und auch der Besichtigung biete. Das ist jedoch leider nicht der Fall. Die BelWertV ist im Ergebnis eine Zusammenfassung der früheren Rundschreiben



2 Satz 1 bis 3 des Pfandbriefgesetzes genügt. Die Anwendung des letztgenannten Wertes fällt nach § 38 SolvV allerdings weg, sobald der bereits für den Beleihungswert erwähnte technische Regulierungsstandard (RTS) nach CRR anzuwenden ist.

Warum Banken mit dieser Thematik zögerlich umgehen, entspringt vor allem dem Missverständnis, dass der sog. andere Wert gegenüber der BelWertV Vorteile hinsichtlich der Funktionstrennung, der Unabhängigkeit und auch der Besichtigung bietet. Das ist jedoch leider nicht der Fall. Die BelWertV ist im Ergebnis eine Zusammenfassung der früheren Rundschreiben und Auslegungen zur Anwendung des § 12 Hypothekendarlehenbankgesetzes. Solange die BelWertV in einem Institut keine Anwendung findet, gelten die vor der BelWertV gültigen Regelungen, die wie erwähnt in der BelWertV zusammengefasst wurden.

Darüber hinaus heißt es in einem Protokoll des Arbeitskreises Bankenaufsicht zur damaligen SolvV aus der Sitzung vom 19.3.2009 u. a. sinngemäß: ... ein anderer Wert muss eine mindestens so konservative Bewertung sicherstellen wie der Beleihungswert...

Gerne stehen wir den Banken bei dieser Fragestellung aber auch zur Pfandbriefrefinanzierung mit Rat und Tat zur Seite.

GIBT ES AUS IHRER SICHT AKTUELL EINE STÄRKERE TENDENZ ZUR PFANDBRIEFBANK?

Insgesamt führt die erwähnte Niedrigzinspolitik beim Anleger nicht zu der Bereitschaft, vorhandene Einlagen mit langen Laufzeiten zu binden. Auf der anderen Seite suchen Immobilienkäufer in der Regel nach langfristigen Finanzierungen mit möglichst langen Zinsbindungen, um das niedrige Zinsniveau so lange wie möglich nutzen zu können.

Die Kundeneinlagen der Banken sind von sehr kurzfristigen Laufzeiten geprägt, während die grundpfandrechtl. besicherten Darlehen auf der anderen Seite sehr lange Zinsbindungen und Laufzeiten aufweisen.

Diese Lücke zwischen kurz und lang gilt es mittelfristig zu reduzieren. Hierzu ist die Emission von Pfandbriefen ein geeignetes Mittel. Institutionelle Investoren müssen ihre liquiden Mittel auch in lange Laufzeiten binden. Für sie gilt der Pfandbrief als geeignete, sichere Anlage. Neue Emittenten sind im Kapitalmarkt auch wegen der Streuung des Risikos daher willkommen.

SIND AUS IHRER SICHT GEODATENANBIETER EINE GUTE UND NACHHALTIGE ERGÄNZUNG ZUM EIGENTLICHEN GUTACHTER?

Geodatenanbieter ersetzen nicht den Gutachter, sie

unterstützen ihn bei seiner Arbeit. Der Gutachter muss eigenverantwortlich und kritisch mit den ihm zugewiesenen Daten umgehen und zeichnet letztlich für das Ergebnis des Gutachtens verantwortlich. Die BelWertV schreibt unter § 1 „Anwendungsbereich“ vor, dass bei der Erhebung der für die Wertermittlung erforderlichen Daten die Vorschriften der BelWertV anzuwenden sind.

WAS IST NEU AN DER 4. AUFLAGE VON „DER BELEIHUNGSWERT IN DEUTSCHLAND“?

Hierzu kann ich an dieser Stelle nur einen punktuellen Überblick geben: Es wurden insgesamt zahlreiche Überarbeitungen, Ergänzungen und Klarstellungen vorgenommen.

Unter anderem wurden unter dem Thema „Wertbegriffe“ die Definitionen zu Beleihungswert und Marktwert aus der europäischen Verordnung, der CRR, ergänzt. Außerdem waren umfangreichere Ergänzungen und

Änderungen beim Thema „Gutachten und Gutachter“ erforderlich. Der Unterschied zwischen Markt- und Beleihungswert etwa wurde noch detaillierter hinsichtlich der unterschiedlichen Behandlung geldwerter Rechte herausgestellt. Es erfolgte darüber hinaus eine klarere Abgrenzung zwischen dem Wert der Sicherheit und dem Wert der Immobilie.

Im gleichen Kapitel wurde ein Vorschlag zur Ermittlung von „unsichtbaren Belastungen“ wie Grundsteuer, Anliegerkosten und Ansprüche aus laufenden Beiträgen zu Lasten des gemeinschaftlichen Eigentums unterbreitet. Dieser Vorschlag erfolgte auch mit Blick auf die neuen Vorschriften, die aus der Wohnimmobilienkreditrichtlinie stammen.

Beim Kapitel über die Ermittlung nachhaltiger Mieten wurden kurze Ausführungen zur Kappungsgrenze,

Mietpreisbremse und zu Auswirkungen auf die Beleihungswertermittlung eingefügt.

Schließlich wurden Anpassungen zur Behandlung von Umsatzsteuer im Rahmen der Beleihungswertermittlung erforderlich, die sich auf den speziellen Fall der Umsatzsteueroption beziehen.

Im Kapitel 9 ergaben die Ausführungen zu Marktpassungen bei der Ermittlung des Sachwertes Anpassungsbedarf, der sich aus der aktuellen aufsichtlichen Behandlung dieses Themas ergeben hatte.

VIELEN DANK FÜR DEN AUSFÜHRLICHEN EINBLICK, HERR CRIMMANN!

”
INSGESAMT
FÜHRT DIE
NIEDRIGZINS-
POLITIK BEIM
ANLEGER NICHT
ZU DER BEREIT-
SCHAFT, VORHAN-
DENE EINLAGEN
MIT LANGEN
LAUFZEITEN ZU
BINDEN
“



SICHERHEITEN SICHER BEWERTEN

Die Facts zur Objektbewertung mit MONTO von PRO-DIRECT-FINANCE

-  **BelWertV konforme Bewertung**
-  **Abbildung der Bewertung für Pfandbriefbanken**
-  **Wertermittlung auf Basis Anschaffungs- und Herstellungskosten (AHK), Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren, Vergleichswertverfahren**

Grundfunktionen rechtegesteuert für Markt und Marktfolge

-  automatisierte Bewertung mit Adressvalidierung aller Beleihungsobjekte auf Knopfdruck mit Geodatenverarbeitung vdp Research GmbH, F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH, GSD Geographic Systems DataService AG (Schnittstellen)
-  Erzeugung umfangreicher Wertermittlungsprotokolle
-  revisionssichere Übersteuerbarkeit der automatisierten Objektbewertungen
-  automatisierte Ermittlung von Blankoanteilen
-  differenzierte Sicherheitenzuordnung und kriterien-gesteuerte automatisierte Berücksichtigung bei der Beleihungsauslaufberechnung
-  realitätsgetreue Abbildung des Grundbuchauszuges inkl. Belastungen in Abteilung II und III gewährt eine korrekte automatisierte Engagementsprüfung
-  revisionssichere differenzierte Vergabe von Zugriffsrechten, z. B. für die Freigabe/Festsetzung des Beleihungswertes

Immobilien sicher bewerten durch ObuLiX (= Objekt- und Lageindex)

Objekt- und Lageindex sind regionsspezifische Faktoren, welche in die Wertermittlung und Kreditentscheidung einfließen können.

-  Daten auf Postleitzahlebene (bis auf Orts- und Straßenebene) werden als Steuerungsparameter zur Verfügung gestellt und damit eine an die jeweilige Region angepasste, automatisierte Wertermittlung ermöglicht
-  Parameter für risikoadjustiertes Pricing
-  Die NHK-Methode, cbm- oder qm-Methode wird durch die Parameter regionalisiert ebenso wie Mieten, Kapitalisierungsfaktoren, Marktanpassungs- und/oder Sicherheitsabschläge und vieles weitere.

Objektanpassung

Die Objektanpassung dient der Modifizierung der Wertermittlung für jedes Beleihungsobjekt und ermöglicht manuelle Anpassungen zu den Themen, „anzusetzende Vorlast Abt. II“, „anzusetzende Vorlast Abt. III“ und „anzusetzender BLW“ inkl. Rechenhilfen für den anzusetzenden Beleihungswert. Alle aktivierten Objektanpassungen werden historisiert und personalisiert.

Manuelle Wertermittlung

BelWertV-konforme Erfassungsdialoge für den Sach-, Ertrags- und Vergleichswert, die prozessabhängig eingeblendet werden können. Diese Dialoge ermöglichen dem Nutzer eine detaillierte manuelle Wertermittlung. Externen Dritten, wie z. B. dem Gutachter, werden rechte- und rollengesteuert ein gesicherter Zugriff gewährt, um in Abhängigkeit der Finanzierungs-konstellation Wertbestätigungen direkt erfassbar zu machen.

Sparen Sie kostbare Prozesszeiten.

Haben Sie noch Fragen? Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen zur Objektbewertung mit MONTO!

PRO-DIRECT-FINANCE GmbH

Karl-Marx-Allee 90 A - 10243 Berlin

Tel: +49(0)30.530 28 09 - 0 • Fax: +49(0)30.530 28 09 - 790

Mail: info@pro-direct-finance.de • www.pro-direct-finance.de



Auswirkungen der
Wohnimmobilienkreditrichtlinie

DIE KREDITWÜRDIGKEITSPRÜFUNG IN DEUTSCHLAND

Wer in Deutschland einen Immobilienkredit beantragt, kommt an ihr nicht vorbei: Die Kreditwürdigkeitsprüfung. Seit dem Inkrafttreten der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie hat sie sich maßgeblich verändert, ist strenger geworden. Ziele der Richtlinie sind ein erhöhter Verbraucherschutz und eine verantwortungsvollere Kreditvergabe – doch wo Licht ist, ist auch Schatten.

Die Kreditwürdigkeitsprüfung ist die Analyse und Beurteilung der wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnisse eines potenziellen Kreditnehmers. Banken und Finanzinstitute schätzen mit der Prüfung das mit einer Kreditvergabe verbundene Risiko ab. Mit anderen Worten: Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass es dem Kreditnehmer gelingt, den Kredit mit allen Zins- und Tilgungszahlungen zum vorgesehenen Termin vollständig zurückzuzahlen? Das Ergebnis der Prüfung entscheidet maßgeblich über die Kreditvergabe. Ein einheitliches

Verfahren zur Bonitätsermittlung gibt es nicht – Kreditinstitute können daher bei der Einschätzung der Bonität frei agieren und auf ihre eigenen Verfahren zur Kreditwürdigkeitsprüfung zurückgreifen. Einzig das Bundesdatenschutzgesetz und die Regelungen der Bundesländer enthalten Vorschriften zur Handhabung der personenbezogenen Daten.

Vor dem 21. März 2016 wirkten sich Eigenkapital und Immobiliensicherheiten des potenziellen Kreditnehmers noch positiv auf die Entscheidung aus, doch mit dem Start der Wohnimmobilienkreditrichtlinie hat sich die Situation deutlich verändert – mit positiven wie auch negativen Folgen für den Verbraucher und die Banken.

Heute gelten verschärfte Regelungen bei der Vergabe von Krediten. Im Vordergrund stehen nicht mehr die Sicherheiten des Antragstellers, sondern dessen Fähigkeit zur Rückzahlung des Darlehens. Auf den ersten Blick ist das sinnvoll und schützt Darlehensnehmer vor der finanziellen



Schiefelage, doch für einen Antragsteller mit geringerem Einkommen, zum Beispiel ältere Personen oder junge Familien, die jedoch über Eigenkapital verfügen, ist die neue Regelung von Nachteil. In Baden-Württemberg, Hessen und Bayern gibt es sogar bereits eine Gesetzesinitiative zur Änderung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, da die strengere Auslegung der Kreditwürdigkeitsprüfung zur Benachteiligungen von Familien und Rentnern führen könnte.

Ein Beispiel: Senioren, die über eine kleine Rente verfügen, aber eine Sicherheit in Form einer Immobilie vorweisen, haben eine geringe Chance für eine Kredit-Zusage. Denn die Wohnimmobilienkreditrichtlinie sieht nicht vor, dass die Sicherheit einen gewichtigen Einfluss auf die Kreditentscheidung

ausübt, sondern schätzt lediglich ab, ob der Kunde den Kredit innerhalb der angenommenen Lebenserwartung zurückzahlen kann. Laut der neuen Richtlinie müssen Banken sicherstellen, dass keine „erheblichen Zweifel“ an der Rückzahlung bestehen. „Was jedoch darunter zu verstehen ist, hat der Gesetzgeber nicht genauer definiert. Unbestimmte Rechtsbegriffe führen zu einer großen Verunsicherung bei Kreditinstituten und zwingen sie restriktiver vorzugehen. Das ist eine äußerst kritische Situation, hinsichtlich der aktuell steigenden Nachfrage nach Immobilienkrediten“, so Sandra Proft, Projektleiterin bei PRO-DIRECT-FINANCE.

Das Debakel: Banken können eigentlich nicht auf das florierende Geschäft mit den Immobilienkrediten verzichten – müssen aber vorsichtiger bei der Kreditentscheidung vorgehen. Denn eine Fehlentscheidung hinsichtlich der Kreditwürdigkeit birgt nicht nur ein rechtliches Risiko, sondern erlaubt Darlehensnehmern auch fristlos zu kündigen. Ein neuer „Kreditwürdigkeitsjoker“ droht. „Hinsichtlich der Kreditwürdigkeitsprüfung sollte der Gesetzgeber Anpassungen vornehmen, um Banken nicht nachhaltig Schaden zuzufügen und um eine Diskriminierung bestimmter Antragstellergruppen zu vermeiden“, so das Fazit von Proft.

„
UNBESTIMMTE
RECHTSBEGRIFFE
FÜHREN ZU EINER
GROSSEN
VERUNSICHERUNG
BEI KREDITINSTITUTEN
UND ZWINGEN SIE
RESTRIKTIVER
VORZUGEHEN.
“



Wohnimmobilienkreditrichtlinie, Digitalisierung und Co.

DIE BERATUNG IM KREDITVERGABE-PROZESS UND IHRE PERSPEKTIVEN



Die Beratung im Kreditvergabeprozess: ein wesentlicher Beitrag der Bank für die Entscheidung des Endkunden. Hier wird die Weiche gestellt und der Weg aufgezeigt, in welche Richtung es gehen wird, die Zukunft thematisiert, Wünsche und Ziele besprochen und Türen geöffnet. Mit der Wohnimmobilienkreditrichtlinie haben sich die Regelungen und Ansprüche für die Beratung verschärft. Unter anderem wurde dem Verbraucher mehr Sicherheit durch die bankinternen Pflichten bei der Beratung zugesprochen und die Berater zu einer strikten Dokumentation verpflichtet. Die Digitalisierung übt maßgeblich Einfluss darauf, den vielfältigen Kommunikationswegen und unterschiedlichen Geschäftsmodellen gerecht zu werden – ebenso auf die Beratung. Die Herausforderung dabei besteht darin, im Dschungel der vielen Möglichkeiten eine individuelle Lösung für den Verbraucher zu finden, die gesetzlichen Ansprüche zu erfüllen und den Verbraucher dabei serviceorientiert, gut und schnell seinen Bedürfnissen entsprechend zu beraten. Wir haben die aktuelle Kreditberatung im Bereich der Immobilienkredite unter die Lupe genommen und werfen einen Blick auf die neuen Perspektiven.

Die Kreditberatung: Sie zielt darauf ab, das für den Kunden am besten geeignete Modell eines Immobilienkredits zu finden und ihn bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen. Denn eine Baufinanzierung ist keine nebensächliche Entscheidung, die mal hier, jetzt und heute getroffen wird, sondern eine weitreichende und langfristige Entscheidung fürs Leben. Für Verbraucher stellt die Beratung

also einen der bedeutsamsten Schritte im Immobilien-Kaufprozess dar – aber auch für die Bank ist die Beratung die wichtigste Schnittstelle zum Kunden. Die Informationen, die aus der Beratung generiert wurden, sind essenziell um das Kreditrisiko abschätzen zu können.

Der Start der Wohnimmobilienkreditrichtlinie im März 2016 forderte von Banken eine Neukoordination der Beratung. Sie stehen vor der Herausforderung, die Komplexität des Beratungsgesprächs mit der Digitalisierung sämtlicher Bereiche in Einklang zu bringen. Denn es gibt konkrete Anforderungen an das Beratungsgespräch: Die komplette Beratung muss strengstens festgehalten werden. Alle Ergebnisse sollen vom Kreditberater genauestens dokumentiert und unaufgefordert an den Kunden



ausgehändigt werden, so sieht es die Wohnimmobilienkreditrichtlinie vor.

„Die neue Richtlinie hat die Banken vor einige Herausforderungen gestellt: Insbesondere der Abschnitt über die Beratung ist teilweise sehr unpräzise beschrieben und führt zu großer Verunsicherung bei Finanzinstituten. Fehler bei der Beratung können der Bank teuer zu stehen kommen“, so Natalie Gude Losada, Geschäftsführerin von PRO-DIRECT-FINANCE. Leicht kann im Gespräch mit den Darlehensnehmern und dem Umfang der vielen Themen, die besprochen werden, etwas vergessen werden, nicht jede Checkliste kann alle vorkommenden Lebenssituationen der Darlehensnehmer abdecken und vor allem gibt es zumeist nicht nur ein Gespräch mit dem Kunden. Da findet ein Gespräch statt, ein Telefonat mit neuen Informationen oder Änderungen, ein weiteres Telefonat aufgrund nachgereichter Unterlagen, die eine etwas andere Situation darstellen und schon ist es nicht mehr nur ein einziges Beratungsgespräch. Das alles muss nachgehalten und dokumentiert werden sowie bedarfsgerecht für den Kunden sein. „Wie man sieht, ist es notwendig, eine ausführliche und individuell abgestimmte Beratung zu gewährleisten und alles genau zu dokumentieren. Das funktioniert aber nur, in dem sich der Berater sehr viel Zeit für den Kunden nimmt und flexibel erreichbar ist. Das passt bei vielen Banken mit einer veralteten Struktur und Aufstellung nicht in die bestehenden Kapazitäten, Prozesse und Wettbewerbsfähigkeit“, so Gude Losada.

Perspektiven der Beratung

Mehr Zeit, Flexibilität und Erreichbarkeit – eine klassische Beratung beschränkt auf die Filiale kann diese neuen Anforderungen auch im bestehenden Wett-

bewerb so nicht abdecken. Vor allem das veränderte Kundenverhalten stellt Banken vor zusätzliche Herausforderungen, auf neue Pfade für die Beratung aufzubauen – das Stichwort lautet Omnikanal. Aus anderen Branchen sind Verbraucher es bereits gewohnt, dass ihnen in einem 24 / 7 Kanal Fragen zum Produkt beantwortet werden. Warum sollte das bei der Baufinanzierung anders sein? „Banken müssen Kunden künftig dort abholen, wo sie Beratungsbedarf haben. Sie müssen Kanäle anbieten, auf denen der Kunde auch erreichbar ist. Auch wenn es eine der wichtigsten Entscheidungen ist, sollte es egal sein, ob der Kunde zu Hause auf der Couch oder unterwegs ist. Das Ziel, und damit ist das gute und passende Beratungsergebnis gemeint, sollte letztendlich das Wichtigste sein. Und woran sollte es da scheitern? Alle Möglichkeiten der Kanäle stehen auch der Bank zur Verfügung“, erklärt Gude Losada. „Daten, die sich in den vielen Kontaktpunkten auf den unterschiedlichen Kanälen mit dem Kunden ergeben, müssen nachgehalten, jederzeit aufrufbar und zusammengeführt werden. Der Zugriff für die optimale Betreuung des Kunden durch Berater muss ermöglicht werden. Es muss für den Kunden weiter gehen, auch wenn ein Berater krank, im Urlaub oder aber schon im Feierabend ist. Es muss nahtlos auf den Informationen aufgesetzt werden können und auch dafür sollte es egal sein, ob der Berater in der Filiale, unterwegs oder beim Kunden ist.“ Eine lückenlose Beratungs-, Kontakt- und Informationserfassung innerhalb des Prozesses hilft, zu dokumentieren und einen bestmöglichen Service zu gewährleisten. Eine solche zusammenfassend begleitende Beratungslösung mit Dokumentationen oder Protokollen ist dann das optimale Ergebnis um zeitlich fließend, wettbewerbsfähig und



unter Beachtung der gesetzlichen Vorgaben den Kunden optimal beraten zu können. Fakt ist: Bankenkunden werden ihre „Customer Journey“ künftig individuell gestalten und Berater hinzurufen, wann immer es ihnen richtig erscheint.

Die Beratungsgesellschaft Bain & Company hat in der aktuellen Studie „Loyalität im Privatkundengeschäft: Erfolgsmodell Omnikanal“ die Erfolgchancen der kanalübergreifenden Kommunikationswege erst kürzlich

bestätigt: Je mehr Kommunikationswege die Kunden nutzen können, desto zufriedener und – vor allem – loyaler sind sie. So das eindeutige Fazit der Studie.

„Dabei wird es für die Bank natürlich wichtig sein, diese Kanäle nicht nur nach außen zu dem Kunden anzubieten, sondern diese Daten, Erkenntnisse auch in die Verarbeitung der Bankprozesse einzuspielen. Das ist eine größere Herausforderung, da alte Banksysteme nicht für diese Informationen und Verarbeitung aus Online-Kanälen ausgelegt sind“, so Gude Losada.

DIE NEUE RICHTLINIE HAT BANKEN VOR EINIGE HERAUSFORDERUNGEN GESTELLT: INSBESONDERE DIE BERATUNG IST TEILWEISE SEHR UNPRÄZISE BESCHRIEBEN UND FÜHRT ZU GROSSER VERUNSICHERUNG

Big Data-Perspektiven:

Jeden Wunsch aus den Daten herauslesen

Dank Big Data-Technologien entwickelt sich die Baufinanzierungs-Beratung zunehmend kundenzentrierter und serviceorientierter. Diese Daten machen es möglich, hochpräzise Kundenlebenszyklen mit Präferenz-Prognosen zu erstellen – Banken werden damit in die Lage versetzt, zum richtigen Zeitpunkt auf die individuellen Umstände des Kunden einzugehen. „Big Data-Analysen haben ein sehr großes Potenzial und können den Service von Banken grundlegend verbessern. Berater gelangen dank der genauen Kundendaten zu einem viel tieferen Verständnis ihres Gegenübers und der Lebenssituation und können

bestens vorbereitet in das Gespräch gehen. Sie beraten persönlicher und die Gespräche sind individuell auf den Kunden zugeschnitten“, erklärt Gude Losada. Aber Big Data-Technologien und prediktive Applikationen können noch viel mehr: Sie können sogar herausfinden, mit welchen Angeboten ein Kunde auch wirklich langfristig zufrieden ist. Bankberater sind dadurch in der Lage, Kunden zu ihrem eigenen Wohlbefinden zu lenken. Unzufriedenheit, Kosten für Storno- und Gerichtsverfahren etc. werden dank Big Data somit minimiert.

Die persönliche Beratung wird auch in Zukunft einen hohen Stellenwert bei Kunden haben. Für viele Verbraucher stellt sie den wichtigsten sichtbaren Schritt im Kreditprozess dar. Eine hohe Beratungskompetenz auf den Kanälen wird immer noch einen Wettbewerbsvorteil ausmachen. Hier sind Innovations- und Veränderungsfähigkeit der Banken gefragt, denn um sich vom Mitbewerber in puncto Beratung abzuheben, muss eine Bank eine klare Vision verfolgen und klare Perspektiven definieren. Außerdem sollte sie einer positiven Kultur der Verbesserung gegenüber aufgeschlossen sein.



faScan

facettenreich. intelligent.

Senkrechte Schrift ist schlechter und zeitaufwändiger zu lesen als waagerechte Schrift. Für die intelligente Software faScan ist die Anordnung der Schrift jedoch egal: faScan liest und erkennt alles in einem Dokument. Die „Künstliche Intelligenz“ revolutioniert das Dokumentenmanagement in der Baufinanzierung.

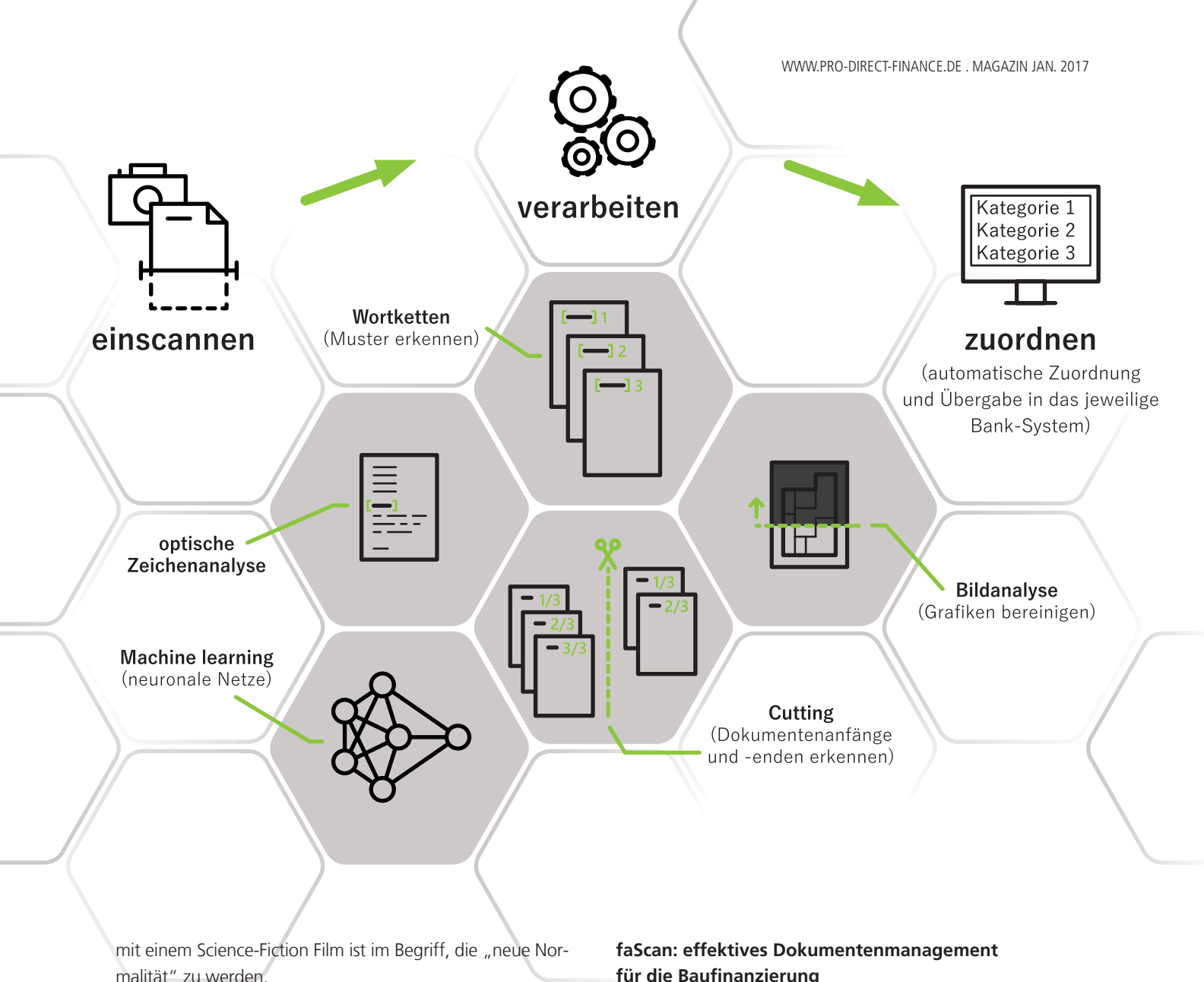
FASCAN: „KÜNSTLICHE INTELLIGENZ“ REVOLUTIONIERT DAS DOKUMENTENMANAGEMENT

Das Stillsitzen in der Bankenbranche ist längst vorbei. Die Dynamik der Digitalisierung hält den Finanzsektor auf Trab – und das nicht zu knapp. Die Anforderungen, die sich daraus für den Dienstleistungsbereich der Banken ergeben, sind erheblich: Der Banken-Servicebereich befindet sich in einer digitalen Transformation, die unentwegt voranschreitet. Dabei sind Begriffe wie „Künstliche Intelligenz“ und „Machine learning“ längst keine Zukunftsvisionen mehr. Viel mehr sind sie auf dem Weg in den Alltagsgebrauch – und nun auch in der Bankenwelt. Das zeigt jetzt das neue Forschungsprojekt des Technologie-Unternehmens PRO-DIRECT-FINANCE: faScan. Die Systemlösung ermöglicht eine voll automatisierte Erkennung und Zuordnung von digitalisierten Unterlagen für die Baufinanzierung. Damit erleichtert faScan den Bearbeitungsablauf von Kreditanträgen enorm und schafft Ressourcen für den Menschen und seine Qualifikation. Zum Beispiel für eine bessere zwischenmenschliche und intensive Beratung, für mehr Service und vor allem für eine schnellere Bearbeitung. So sieht die Zukunft aus.

Die Studie „Financial Services Technology 2020 and Beyond: Embracing Disruption“¹ von PwC benennt die zehn relevantesten technologiebetriebenen Faktoren, die bis in das Jahr 2020 immensen Einfluss auf den Wettbewerb in der Financial-Services-Branche nehmen werden. Die Namen der Trends erinnern an eine technologisierte Welt aus einem Science-Fiction Film: FinTechs, Sharing Economy, Blockchain, Customer Intelligence, Robotik, Cloud und Cyber-Sicherheit. Und die Assoziation

¹ PwC

<http://www.pwc.com/gx/en/financial-services/assets/pdf/technology2020-and-beyond.pdf>



mit einem Science-Fiction Film ist im Begriff, die „neue Normalität“ zu werden.

faScan: effektives Dokumentenmanagement für die Baufinanzierung

Akzeptanz der Digitalisierung als Voraussetzung für Erfolg

Die Studie deutet bereits an: Wer im Wettbewerb mithalten möchte, muss mit innovativen Veränderungen gehen, denn sie gehören zum lebensnotwendigen Tagesgeschäft dazu. Das weiß auch Prof. Dr. Stephan Jansen, Wirtschaftswissenschaftler von der Karlsruhochschule in Karlsruhe. Seiner Meinung nach sind technologische Innovationen alleine nur die halbe Miete zum Erfolg – es gehe darüber hinaus vor allem um die Kunst, diese zur richtigen Zeit auf die richtige Art und Weise auf dem Markt vorzustellen. Denn das Ziel ist laut Jansen eindeutig: Toleranz für neue Lösungen schaffen. „Wir brauchen einen new deal: eine neue Akzeptanz von Financial Services“. Dieser „new deal“ verlangt von Finanzinstituten die Aneignung einer Denkweise aus Kundensicht sowie das Erlernen einer offenen, transparenten und nachhaltigen Handlung.

Sind Finanzinstitute bereit, sich den digitalen Innovationen anzupassen, profitieren sie langfristig davon. Für die Baufinanzierungsbranche gibt es jetzt eine zukunftsweisende Technologie, mit der sich Banken einen großen Nutzen verschaffen können: faScan. Das neue Produkt des Berliner IT-Unternehmens PRO-DIRECT-FINANCE ist eine intelligente und selbstlernende Systemlösung, die das Erkennen, Verstehen und Zuordnen digitalisierter Dokumente automatisiert: Ein Vorgang, der bislang den Einsatz von qualifizierten Fachkräften erfordert und bei komplexeren Fällen zwischen 30 und 60 Minuten beträgt, wird nun erheblich beschleunigt und von einer Künstlichen Intelligenz erledigt.

faScan liest die digitalisierten Antragsdokumente aus, verbessert die grafische Qualität, erkennt um welche Dokumente es sich handelt, sortiert und kategorisiert sie. Über ein nutzerfreundliches Dokumentenmanagementsystem kann der User die schon erfolgte Zuordnung prüfen und manuell jederzeit eingreifen. Alle Informationen werden vollautomatisch in die digitale Akte des jeweiligen Bank-Systems übernommen. Das kann beispielsweise das Kreditprozes-

singsystem MONTO von PRO-DIRECT-FINANCE sein. Hier werden die Unterlagen auf Konsistenz überprüft und bilden eine solide, hochqualitative Grundlage für gute und vor allem schnelle und wettbewerbsfähige Kreditentscheidungen durch das Kreditinstitut. Aber auch andere Software-Infrastrukturen werden von faScan unterstützt und können angebunden werden. Für Banken bedeutet das ab sofort, dass die Zeiten des lästigen, händischen Eingebens von Daten ins System und übermäßiger Papierberge ein Ende haben. Auch Fehler oder Unklarheiten bei digitalisierten Dokumenten werden direkt durch faScan erkannt und markiert. Die so gewonnene Zeit kann an anderen Stellen effektiv genutzt werden – und wird in einigen Geschäftsbereichen von Banken auch dringend gebraucht.

Das Produkt eines intensiven Forschungsprojektes

„Die Idee und Entwicklung von faScan entstand aus einem Gedanken Ende 2014 am Scharmützelsee“, erzählt Siegfried Fichtler, Projektleiter von faScan. „Regelmäßig trifft sich unser ganzes Team an Orten in der Natur mit viel Licht und Luft, ganz bewusst nicht im Berliner Quartier, um Ideen und Vorstellungen mutig und frei fließen zu lassen. So entstand auch das Forschungsprojekt faScan, bei dem am Anfang überhaupt nicht klar war, ob dieses Projekt eine Fiction bleiben wird. Wir haben junge, innovative Menschen zusammen gebracht, mit dem Ziel, das Dokumentenmanagement in der Baufinanzierung auf ein neues Level zu heben.“

Künstliche Intelligenz wird mittlerweile in vielen Lebensbereichen eingesetzt – Suchmaschinen, Navigationsgeräte, Mode und Werbung. faScan stellt einen entscheidenden Schritt auf dem Weg in die Digitalisierung der Banken und Finanzwelt dar. Bankinstitute müssen sich zukünftig für diese entscheidenden Schritte sensibilisieren, denn die „neue Normalität“ steht vor der Tür.

faScan ist Zukunft. Und die ist jetzt.

Weitere Informationen

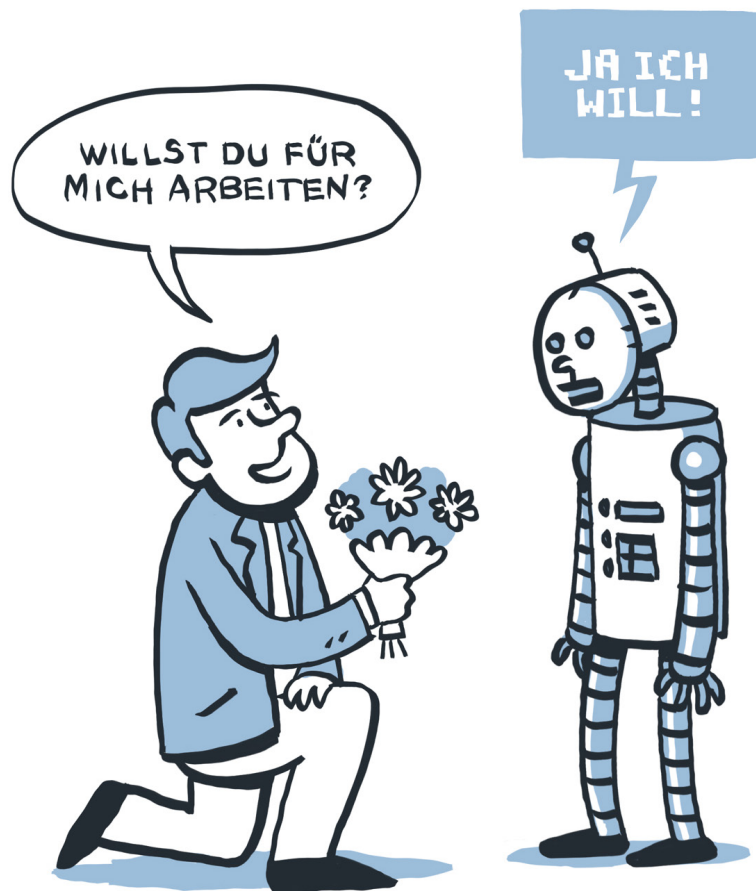
» www.faScan.de

Vorteile von faScan

- ⬢ vollautomatisierte Erkennung und Zuordnung der Dokumente
- ⬢ Bedienung per Standard-Webbrowser mit 24/7 Verfügbarkeit weltweit
- ⬢ automatische Indexierung
- ⬢ automatische Datenübergabe ins gekoppelte Bank-System
- ⬢ Kontrollanzeigen für manuelle Korrekturen



NEUE LIEBE?



**DIE ZUKUNFT DER BANKEN
WIRD ROMANTISCH.**

IMPRESSUM

VORSPRUNG

Das Online-Magazin der
PRO-DIRECT-FINANCE
Ausgabe Januar 2017

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

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, © die-lounge.com 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. Leserbriefes 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 online. Druckexemplare können kostenpflichtig bestellt werden.

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.