

Cash. EXTRA

BAUFINANZIERUNG

In Kooperation mit: DSL Bank · ING-DiBa · PLANETHYP · Prohyp · Qualitypool



Flexibel sicher günstig

Chancen für die optimale Immobilienfinanzierung

Der Rundum-Service für BauFi-Makler.

Gemeinsam Herausforderungen meistern.

WIKR-KONFORM
DURCH  **EUROPACE**



Als **Vertriebsunterstützer für Finanzdienstleister** helfen wir Ihnen, sich auf Ihr Tagesgeschäft zu konzentrieren und neue Herausforderungen zu meistern. Sie entscheiden über den Umfang der Serviceleistungen – wir bieten die maßgeschneiderte Lösung!



Kostenloser Zugang zu EUROPACE®
Europas führender
Online-Finanzmarktplatz



ProService für BauFimakler
Schnelle Vorabprüfung,
passgenaue Angebote für Ihre Kunden



Erstklassige Einkaufskonditionen
für Baufinanzierungen,
Bausparverträge und Ratenkredite



Persönlicher Ansprechpartner
Umfassende Unterstützung in allen
Produktwelten



Hochwertige Leads
Vermittlung von Leads mit hoher
Abschlusswahrscheinlichkeit



Breites Produktangebot
Mehr als 300 Banken, Versicherungen
und Bausparkassen

Jetzt informieren unter www.qualitypool.de



Frank O. Milewski, Cash.-Chefredakteur
milewski@cash-online.de

Weichen gestellt

Das Geschäft lief in den letzten Jahren prächtig. Bis zu 20 Prozent Wachstum verzeichnete der Markt für Baufinanzierungen jährlich. Ursächlich dafür ist die seit längerer Zeit günstige Zinslage, die vielen Familien den Erwerb des Eigenheims erleichtert haben. Das dachte man zumindest bislang. Eine neue Studie des Immobiliendienstleisters Immowelt räumt allerdings mit dieser Vorstellung auf. Lediglich fünf Prozent der repräsentativ Befragten nehmen aufgrund günstiger Zinsen danach Geld in die Hand, um Immobilieneigentum zu erwerben. Der weit überwiegende Teil tut dies, um den monatlichen Mietzahlungen zu entgehen oder aus Gründen der Altersvorsorge.

Dennoch handelt eine Mehrzahl der Deutschen immer noch nach dem Motto „Besitzlosigkeit macht frei“. Deutschland ist nach wie vor ein Mieterland. Und wird es wohl auf absehbare Zeit bleiben, obwohl die Baugenehmigungen steigen. Schade eigentlich, denn so günstig wie in den vergangenen Jahren und auch auch derzeit noch, wird man wohl die Finanzierung in Zukunft nicht wieder sicherstellen können. Wie sich die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie langfristig auswirken wird, ist noch nicht abzusehen. In jedem Fall wird die Qualität in der Beratung zur Baufinanzierung weiter zunehmen. Und die Teilnehmer des nachfolgenden Roundtables sind fest entschlossen, die Richtung des Finanzierungszugs so zu bestimmen, dass noch mehr Deutsche in den Genuss von Immobilieneigentum kommen.

INHALT

Ein Haus nach Maß 4

Dank günstiger Zinsen expandiert der Markt für Baufinanzierungen seit Jahren. Was der jüngste leichte Zinsanstieg für Immobilienerwerber bedeutet

Hybride Beratung im Trend 12

Fünf Baufinanzierungs-Experten diskutieren über die Ausgestaltung und Chancen der verschiedenen Vertriebswege

IMPRESSUM

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:
Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Baufinanzierung erscheint als Beilage im Cash.Magazin 4/2017.

Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg

Vorstufe und Druck:
Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Fotos: Anne-Lena Cordts, Anna Mutter, Shutterstock.com, Schwäbisch Hall/Solarlux, Unternehmen

BAUFINANZIERUNG

Ein Haus nach Maß

Nach wie vor ist der Erwerb der eigenen vier Wände mehr als günstig. Doch es tut sich etwas an der Zinsfront.

Gebannt wie das Kaninchen vor der Schlange beobachtet die Welt, was in Donald Trumps Amerika passiert. Welche Auswirkungen wird „America First“ letztendlich auf die deutsche Wirtschaft haben, zumal sich ja auch der europäische Binnenmarkt durch das Ausscheiden Großbritanniens verändert und weitere Brandherde für Unsicherheit sorgen.

Das ambitionierte Ausgabenprogramm, das Trump angekündigt hat, dürfte dort die Zinsen steigen lassen. Zwar wirbt Bundesbank-Präsident Jens Weidmann vehement für

Nebenkosten beim Erwerb einer Immobilie

Grunderwerbsteuer	3,5 bis 6,5 Prozent des Kaufpreises
Maklerprovision bei Vermittlung über Makler	etwa 3 bis 6 Prozent des Kaufpreises zzgl. Mehrwertsteuer
Notar- und Grundbuchkosten	etwa 2 Prozent des Kaufpreises
Renovierungs- und Modernisierungskosten/ neue Einrichtung/Möbel	variabel, abhängig vom Zustand der Immobilie und eigenem Anspruch



Kehrseite der niedrigen Zinsen ist, dass die eigenen vier Wände für die Deutschen erschwinglich wie nie zuvor geworden sind. „Eine Postbank-Studie bestätigt, dass für 40 Prozent der 18- bis 34-Jährigen die eigene Immobilie immer noch die beliebteste große Anschaffung ist“, sagt Robert Annabrunner, Bereichsleiter Drittvertrieb der Postbank/DSL Bank. Hinzu komme das Thema Altersvorsorge. „Nach den deutlichen Einschnitten im Rentensystem hat die selbst genutzte Immobilie als Baustein der privaten Altersvorsorge an Bedeutung gewonnen. Ich halte eine Steigerung der Eigentumsquote auf deutlich über 50 Prozent für realistisch.“ Dass sich Wohneigentum langfristig „lohnt“, bestätigt eine Analyse von Empirica und LBS Research. Zwar überstiegen die Anfangsausgaben einer eigenen Immobilie die Mietausgaben für ein vergleichbares Objekt. Das Blatt wende sich aber bereits ab Anfang 50. Ist die Immobilie schuldenfrei, müsse der Wohneigentümer nur noch jeden sechsten Euro fürs Wohnen ausgeben, der Mieter fast jeden dritten Euro.

„Echte“ Zinswende oder nicht?

Das billige Baugeld hat manchen Eigenheimerwerb entschieden. 2016 gab es zehnjährige Darlehen im günstigsten Fall zu einem Prozent pro Jahr. Noch vor 20 Jahren zahlten Kreditnehmer dafür rund acht Prozent Zinsen, vor zehn Jahren noch sechs Prozent. Inzwischen haben sich die Konditionen etwas nach oben bewegt. In Erwartung der US-Leitzins-Erhöhung im Dezember 2016 zogen die Baufinanzierungszinsen bereits Ende Oktober leicht an und setzen seitdem einen minimalen Aufwärtstrend leicht schwankend fort, sagt Jörg Haffner, Geschäftsführer der Qualitypool GmbH. Nach Angaben der FMH-Finanzberatung liegt der Durchschnittszins für zehnjährige Immobiliendarlehen in Deutschland derzeit bei 1,33 Prozent pro Jahr und damit deutlich unter dem Schnitt der vergangenen zehn Jahre von 3,18 Prozent (FMH-Index, Stand 30. 1. 2017).

Alle diejenigen, bei denen eine Finanzierung ansteht, sind beunruhigt. Ist damit bereits eine „echte“ Zinswende eingeleitet? Es ist schwierig zu prognostizieren, ob die historischen Tiefststände von 2016 der Vergangenheit angehören, sagt Haffner. „Für die nächsten zwei Jahre gehe ich in Deutschland von eher leicht steigenden Zinsen aus. Langfristig wird das Zinsniveau aber vermutlich wieder deutlicher anziehen.“

Das lange Zinstief hat Sachwerte aller Art beflügelt. Insbesondere auf den Immobilienmärkten haben die Niedrigzinsen und fehlende sichere Anlagealternativen die Nachfrage privater wie institutioneller Käufer geradezu explodieren lassen. Und der Anstieg bei den Kaufpreisen und auch Mieten setzt sich fort. Das bestätigen alle Berichte von

die baldige Abkehr von der expansiven Geldpolitik, doch für Europa betont Mario Draghi, dass er wenig Spielraum für höhere Zinsen sieht und das Anleihekaufprogramm fortsetzen will. Europa habe noch nicht die dafür erforderliche Wirtschaftskraft erreicht. In Deutschland wächst der Unmut der Bürger, die Angst um ihr Ersparnis und ihre Altersversorgung haben, zumal die Inflationsrate deutlich ansteigt. Sie dürfte in Deutschland im Jahresmittel bei etwa 1,8 Prozent liegen, im Euroraum 1,5 Prozent, prognostiziert die HypoVereinsbank.

Maklerunternehmen und Forschungsinstituten. Jones Lang LaSalle spricht in seinem Wohnmarktbericht mit Zahlen aus dem zweiten Halbjahr 2016 von „fast dramatischen Anstiegen“. Über alle Städte hinweg liege der Anstieg der Kaufpreise auf Jahressicht mit plus zehn Prozent weiterhin über dem Mietpreisanstieg. Laut Engel & Völkers sind die aufgerufenen Preise für Eigentumswohnungen im ersten Halbjahr 2016 im Vorjahresvergleich durchschnittlich um rund 8,6 Prozent gestiegen.

Auch der zum 41. Mal vorgelegte Bulwien-Gesa-Immobilienindex, den auch die Bundesbank für ihre Berichterstattung verwendet, steht auf Boom: Für Gesamtdeutschland übertrifft er mit plus 5,5 Prozent das Vorjahresergebnis (4,8 Prozent) deutlich. Ähnlich der F+B-Wohn-Index-Deutschland. Im 4. Quartal 2016 legte dieser im Vergleich zum Vorjahresquartal um 5,2 Prozent zu.



Mario Draghi, Chef der EZB, sieht kurz- und mittelfristig keinen Spielraum für höhere Zinsen.

Das Baugewerbe meldet gut gefüllte Auftragsbücher. Für 2015 zieht das Statistische Bundesamt aber eine ernüchternd niedrige Neubaubilanz: 247.724 Wohnungen in Deutschland seien neu gebaut worden, 260.000 waren erwartet worden. Die Wohnungsbau-Allianz, der 30 Verbände der Planer, der Bau- sowie der Wohnungswirtschaft angehören, sieht einen aktuellen Bedarf von mindestens 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr. Steigende Grundstückspreise und Baukosten, auch infolge höherer energetischer Vorschriften, verhindern gerade den dringend benötigten preiswerten Wohnungsbau in den Ballungszentren.

Dabei zeigen jüngste demografische Prognosen, dass der Bedarf durch Zuwanderung aus dem Ausland, aber auch aus ländlichen oder wirtschaftsschwachen Regionen deutlich höher ausfällt, als lange angenommen. In Letzteren entwickeln sich die Preise mäßig oder fallen sogar. Robert Annabrunner sieht hier eine Chance für Kaufwillige: „Wenn

man bereit ist, ins Umland oder in benachbarte Landkreise auszuweichen, finden auch Durchschnittsverdiener bei der derzeitigen Zinssituation fast überall in Deutschland finanzierbare Immobilien.“ Das bestätigte auch die Postbank-Studie „Wohnatlas 2016“.

Immobilien als Altersvorsorge

Interessant ist, was mit den Preisen für Objekte passiert, sollten die Zinsen nachhaltig steigen. Empirica lehnt sich schon einmal weit aus dem Fenster mit der Prognose, dass bei einem Zinsanstieg die Wohnungspreise in den sieben Top-Städten um 27 Prozent fallen könnten, um so viel seien die Preise von Eigentumswohnungen mittlerweile gegenüber den Mieten überbewertet. Für alle untersuchten Städte beziffert Empirica das Rückschlagpotenzial mit 18 Prozent.

Bianca de Bruijn-van der Gaag, stellvertretende Leiterin im Vertrieb Immobilienfinanzierung der ING-DiBa, relativiert: In vielen ländlichen Regionen beeinflusse der Zins in der Tat weiter den Objektpreis. In den fragten Ballungszentren und deren Speckgürtel sei aber der Markt der Treiber. „Immobilien bleiben auf jeden Fall eine gute Altersvorsorge. Wir raten aber, trotz der niedrigen Zinsen auf keinen Fall übereilt zu reagieren, sondern gerade jetzt Themen wie Lageanalyse und Verkehrswert große Beachtung zu schenken.“

Hat die aufkommende Zinsunsicherheit die Nachfrage nach Baukrediten beeinflusst? Jörg Haffner: „Zinsanstiege wie beispielsweise der von Ende 2016 führen immer zu einem Nachfrage-Anstieg nach Baukrediten. Insgesamt war die Nachfrage im ganzen Jahr hoch. Endkunden wissen, dass die Zinsen trotz einiger Schwankungen im historischen Vergleich nach wie vor niedrig sind und stürzen sich nicht ‚kopflös‘ in den Immobilienerwerb. Und wie hat sich EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) ausgewirkt? Kurz vor Inkrafttreten der WIKR am 21. 3. 2016 gab es einen Endspurt, so Haffner. Es wurde noch viel Geschäft in die Bücher genommen, das nach der bisherigen Regelung bearbeitet wurde, im April gab es dann einen kleinen Einbruch. „In unserer täglichen Arbeit stellen wir inzwischen keine signifikanten Probleme bei der Vergabe von Baufinanzierungen mehr fest.“ Das geplante Finanzstabilitätsgesetz, das im Fall einer Immobilienblase die Vergabe von Baudarlehen streng regelt, werde einen wesentlich größeren Eingriff in die Marktmechanismen darstellen, befürchtet Haffner.

Baufinanzierer versuchen derzeit, ihre Kunden für die Gefahren eines zukünftigen Zinsanstiegs zu sensibilisieren. „Wir nehmen das in unseren Angeboten sehr ernst und liefern Kunden Beispiele, wie sich verschiedene Zinsentwicklungen für sie auswirken würden“, erklärt Marcus Rex,

Jörg Haffner, Geschäftsführer Qualitypool GmbH

Nach der WIKR ist vor der WIKR

Das „Buzz Word“ der Bau-Branche war 2016 ganz klar die Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR). Wie sieht es nun ein Jahr später aus?

Ab dem 21. 3. 2017 dürfen nur noch Immobiliendarlehensvermittler mit einer Erlaubnis nach §34i GewO Baufinanzierungen vermitteln. Gelegenheitsvermittler und nicht spezialisierte Makler ohne §34i-Erlaubnis haben die Branche verlassen oder agieren als Tipgeber. Spezialisierte Maklerpools sind als Gewinner der WIKR hervorgegangen.

Wir haben bei Qualitypool die WIKR-Anforderungen in den Beratungsprozess integriert und können unseren Vertriebspartnern eine schlanke Lösung mit Beratungsdokumentation und juristisch einwandfreien Checklisten anbieten. Sie erhalten zudem Unterstützung mittels Backoffice und Plattformlösung. So konnten wir 2016 einen Zuwachs an neu angebondenen Maklern verzeichnen.

WIKR: Umverteilung statt Einbruch

Die strengeren Auflagen zur Darlehensvergabe haben gekoppelt mit einer konservativen Formulierung der EU-Richtlinie im deutschen Recht dazu geführt, dass einige Banken ihre Anforderungen an Kreditnehmer verschärften. In Summe stellen wir jedoch keinen Einbruch im Finanzierungsgeschäft fest, sondern vielmehr eine Umverteilung: Der Anteil junger Familien am Transaktionsvolumen,



Jörg Haffner, Qualitypool

das über die Finanzierungsplattform EUROPACE vermittelt wird, nahm nach der WIKR zu. Ab 40 Jahren dreht dies, bei Mitte 50- bis Mitte 60-Jährigen stieg die Stornoquote deutlich. Allerdings schließen Ältere seltener eine Baufinanzierung ab.

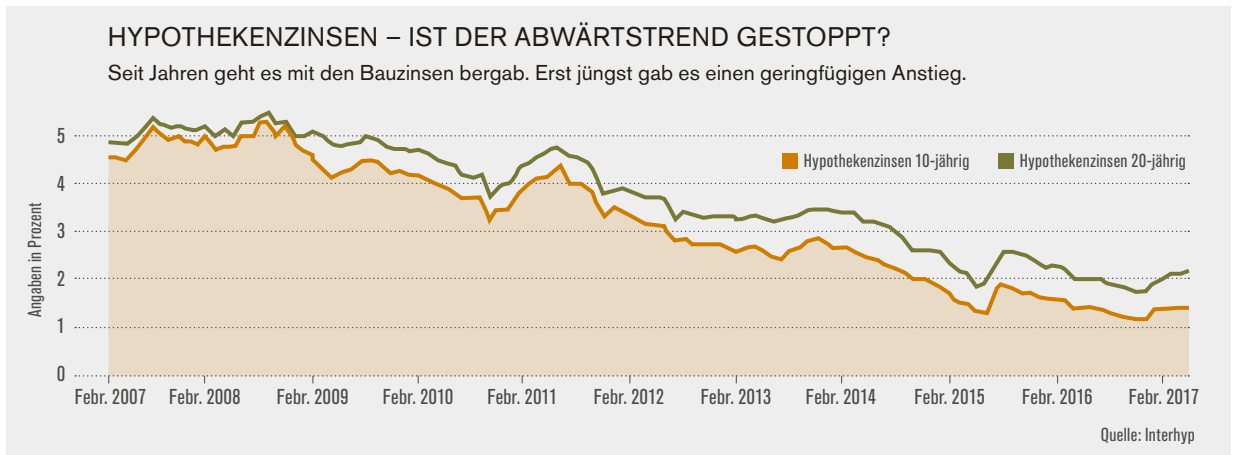
Unseren Vertriebspartnern gelingt es in der Regel – sofern die Rahmendaten stimmen – ein passendes Darlehen für ihre Kunden zu finden, da sie auf rund 350 Banken, Versicherungen und Finanzvertriebe zurückgreifen können. Das spiegelt sich auch in unserem Vermittlungsvolumen wider: 2016 wuchs es über 20 Prozent gegen den Markt.

Neue Herausforderungen am Horizont

Neben der Regulatorik (WIKR-Nachbesserung, Finanzstabilitätsgesetz) ist die Branche mit weiteren Herausforderungen konfrontiert. Auf Grund fehlenden Angebots an Wohnraum von ca. 70.000 Einheiten (Bedarf p.a. liegt bei ca. 350.000 Einheiten gegenüber ca. 280.000 fertiggestellten Einheiten in 2016) liegt ein Marktpotenzial von 15 bis 20 Mrd. Euro an Finanzierungen brach.

In diesem kompetitiven Markt ist es für Berater entscheidend, ihren Kunden schnellstmöglich ein Finanzierungsangebot zu unterbreiten. Daher forcieren wir im herrschenden Verdrängungswettbewerb die Digitalisierung der Abläufe. Um uns stärker mit unseren Vertriebspartnern zu vernetzen, nutzen wir seit Kurzem als erster Finanzdienstleister WhatsApp. Wir setzen darauf, durch Service und Beratungsqualität zu punkten und für unsere Partner auch in schwierigen Fällen eine Lösung zu finden.

Ein möglicher Umsatztreiber für unsere Vertriebspartner ist der Bezug und die Bearbeitung hochwertiger Leads mit hoher Abschlusswahrscheinlichkeit, die über Qualitypool vermittelt und abgewickelt werden. Darüber hinaus gilt es bereits jetzt, sich auf die Zeit steigender Baufinanzierungszinsen einzustellen. Daher vernetzen wir unsere Bereiche Finanzierung sowie Versicherung & Vorsorge stärker. So heben wir Synergien und können das Thema Cross Selling vorantreiben.



Geschäftsführer PlanetHome Group und verantwortlich für den Geschäftsbereich Finanzierungsvermittlung. „Wir empfehlen bei den derzeit niedrigen Zinsen eine Tilgung von mindestens drei Prozent“, sagt Bianca de Bruijn-van der Gaag. „Nur so sind unsere Kunden auf einen zukünftigen Zinsanstieg oder höhere Belastungen zum Beispiel durch steigende Lebenshaltungs- oder Betriebskosten optimal aufgestellt. Bei einer Annuität von fünf bis sechs Prozent (z. B. zwei Prozent Zinsen, drei Prozent Tilgung) dürfte ein Darlehen in weniger als 30 Jahren zurückgezahlt sein.“

Ein noch niedriges Zinsniveau mit wahrscheinlichen Anstiegen in naher Zukunft – auf dieser Grundlage stellt sich die Frage nach der richtigen Zinsbindung. Neben fünf- und zehnjährigen Festschreibungen, den Klassikern, gibt es heute auch 15-, 20- oder 30-Jährige Laufzeiten. Ähnlich flexibel wie bei der Laufzeit geht es bei den Möglichkeiten zur Tilgung zu. Tilgungssatzwechsel und Sondertilgungsoptionen gehören weitgehend zum Standardangebot. „Wer einen geringen finanziellen Spielraum hat, sollte eine niedrige Tilgung mit einer langen Zinsbindung kombinieren. Junge Familien haben so eine hohe Planungssicherheit und können über Jahre mit einer festen Rate kalkulieren. Der Nachteil könnte eine zu lange Gesamtlaufzeit sein“, sagt Marcus Rex.

Was bei einer Zinswende zu tun ist

„Um zu vermeiden, dass günstige Immobilienkredite zu historisch langen Tilgungszeiten führen, sollte die anfängliche Kredittilgung mindestens zwei Prozent, besser noch höher liegen“, empfiehlt dagegen Robert Annabrunner. Bei einem Zins von zwei Prozent sei ein Darlehen bei nur einem Prozent anfänglicher Tilgung erst nach 55 Jahren voll getilgt. Bei langen Tilgungszeiten müssten auch Reserven für Instandhaltungen bedacht werden. Gerade für die große

Gruppe der heute 30 bis 40-Jährigen müsse deshalb ein Konzept erarbeitet werden, damit sie möglichst mit Beginn des Ruhestands schuldenfrei seien.

„Die Niedrigzinsphase erfordert besondere Strategien bei der Immobilienfinanzierung, das haben auch die meisten Kunden erkannt“, sagt Annabrunner. „Zunächst sollten sich Käufer grundsätzlich die Zinsen möglichst lange sichern. Wird zudem parallel ein oft sogar staatlich geförderter Bausparvertrag angespart, kann zumindest für einen Teil des Restdarlehens die Phase hoher Sicherheit zu einem günstigen Preis noch verlängert werden. Für mich gehört auch die Information über die Wohn-Riester-Förderung zu jeder guten Baufinanzierungsberatung.“

Dass die meisten Kunden solide und sicherheitsbewusst finanzieren, bestätigt Dirk Günther, Geschäftsführer Prohyp GmbH: „Die niedrigen Zinsen und gestiegenen Immobilienpreise führen nicht zu riskanteren Finanzierungen.“ So ist die durchschnittliche anfängliche Tilgungshöhe der im Jahr 2016 über die Interhyp-Gruppe vermittelten Erstfinanzierungen noch einmal gestiegen und liegt jetzt nahe drei Prozent. „Das kommt unserer Empfehlung nahe“, sagt Günther. „Angesichts des Niedrigzinsniveaus raten wir, mit mindestens drei Prozent zu tilgen und so direkt in einen schnellen Schuldenabbau zu investieren.“

Der niedrige Zins und „weglaufende“ Immobilienpreise veranlassen aber manche Kunden, mit wenig oder ganz ohne Eigenkapital eine Immobilie kaufen zu wollen. „Die Angebote gibt es, sie werden von Haushalten mit guten und sicheren Einkommen nachgefragt und bedient“, weiß Max Herbst von der FMH Finanzberatung. „Als Minimum sollten aber immer die Kaufnebenkosten durch das Eigenkapital abgedeckt werden“, ergänzt Marcus Rex. Die traditionelle Empfehlung bezüglich des Eigenkapitals lautet „mindestens 20 Prozent“. „Daran halten sich die meisten Kreditneh-

Begeistern Sie Ihre Kunden – als Vertriebspartner der ING-DiBa

Werden Sie jetzt unser Baufinanzierungspartner

- › Schneller Zugriff auf Angebote von über 400 Banken
- › Partnerportal mit zeitsparenden Services
- › Regionaler Key-Account-Manager als direkter Ansprechpartner

partner.ing-diba.de

ING  **DiBa**

Die Bank und Du

Welche Kredite gibt es und welcher passt zu mir?

So vielfältig die Motivationen für den Immobilienerwerb, so variantenreich sind auch die Möglichkeiten der Finanzierung. Aber welche Darlehensform eignet sich am besten für mich?

Welcher Kredit für wen?	Singles, Akadem., 20-30 Jahre, kaum Eigenkapital, hohes bzw. amsteigendes Gehalt	Familien, Käufer 30-45 Jahre, kaum/kein Eigenkapital, hohes Gehalt	Junge Familien, 30-45 Jahre, kaum/kein Eigenkapital, niedriges bis mittleres Gehalt	Generation 50+, Eigenkapital, schuldenfrei bis Rente	Selbstständige/ Freiberufler wie Ärzte, Anwälte etc. hohes volatiles Einkommen
Annuitätendarlehen	++	++	++	+	+
Volltilgerdarlehen	+	+	o	++	++
Forward-Darlehen	++	++	++	+	++
Variable Darlehen	o	o	o	+	++
Bauspardarlehen	++	++	++	o	+
KfW	++	++	++	+	+

++ = Im Normalfall sehr geeignet + = geeignet, Alternativen sollten jedoch geprüft werden o = selten geeignet, im Einzelfall zu prüfen

mer, daran hat sich bei uns in Deutschland die letzten Jahrzehnte wenig verändert, ob die Anlagezinsen hoch oder niedrig waren. Banken honorieren das geringere Risiko mit günstigen Zinsen. Zudem sollte man zusätzlich immer rund drei Nettomonatsgehälter Rücklagen für unvorhersehbare Ausgaben haben“, sagt Rex. „Wo möglich, sollte derzeit der Eigenkapitalanteil bei 20 bis 40 Prozent liegen. Denn je höher der Eigenkapitalanteil, desto geringer die Zins- und Zinseszinsbelastung sowie das Zinsänderungsrisiko“, lautet die Empfehlung von Dirk Günther.

Eine wachsende Anzahl von Finanzierungskunden interessiert sich für ein Volltilgerdarlehen. Dabei wird die gesamte Kreditsumme während der Zinsbindung getilgt – die Tilgungsrate wird hier an die gewünschte Laufzeit angepasst. „Gerade für junge Familien sind Volltilgerdarlehen sinnvoll“, sagt Rex. Wer sich höhere Tilgungsraten leisten könne, solle sich dafür entscheiden. Hier stehe das Thema Sicherheit durch eine Zinsfestschreibung bis zum Ende der gesamten Laufzeit im Vordergrund. „Die bei Volltilgerdarlehen in der Regel höheren Tilgungssätze werden von den Banken aufgrund der besseren Kalkulierbarkeit generell mit attraktiveren Zinssätzen belohnt“, erklärt Dirk Günther. Und das derzeitige Niedrigzinsumfeld mache diese Darlehen zusätzlich interessant: Darlehensnehmer profitieren von einem weiteren Zinsrabatt. „So verwundert es nicht, dass ihre Beliebtheit in den vergangenen Jahren sukzessive zugenommen hat. Ihr Anteil bei von der Interhyp-Gruppe vermittelten Baufinanzierungen lag 2016 bei 14 Prozent. Insbesondere Anschlussfinanzierer möchten ihre Restschuld auf einmal abtragen.“

Deutlich unattraktiver sind dagegen Darlehen mit variablen Zinssätzen geworden. „Sie bieten keinen Zinsvorteil

mehr, dafür allerdings maximale Flexibilität, weil sie jederzeit ohne Vorfälligkeitsentschädigung gekündigt werden können“, sagt Marcus Rex. Bauzwischenfinanzierungen werden immer noch benötigt, wenn der Erlös des alten Hauses für das neue Objekt eingesetzt werden soll und die bisherige Immobilie noch nicht verkauft ist. Hier kamen früher fast immer Darlehen mit variablen Zinsen zum Einsatz. „Weil der Zeitraum für Zinseinnahmen kurz und Bearbeitungsgebühren nun untersagt sind, bieten nur wenige Banken reine Zwischenfinanzierungen an“, weiß Max Herbst. Wer eine Zwischenfinanzierung benötige, sei in den meisten Fällen auf die Hausbank angewiesen oder die neue finanzierende Bank übernehme auch diesen weniger lukrativen Finanzierungsteil.

Absolute Konjunktur haben dagegen Forward-Darlehen. „Für Anschlussfinanzierungen und Forward-Darlehen sind Zinsanstiege immer entscheidende Impulsgeber“, weiß Jörg Haffner. Laut „Dr. Klein Trendindikator Baufinanzierung“ stieg der Anteil der Forward-Darlehen von 14,62 im November auf 15,87 Prozent zum Jahresende. Die meisten Anbieter reservieren die Konditionen dafür bis zu drei Jahre im Voraus, einige sogar bis zu fünf Jahre vor Ablauf des Altkredits. Die (moderaten) Kosten dafür orientieren sich an der Vorlaufzeit. Bei geringerem Forward-Zeitraum bis zur Anschlussfinanzierung könne es auch sinnvoll sein, ein klassisches Annuitätendarlehen bei einem Anbieter zu wählen, der einen gewissen Zeitraum bereitstellungszinsfrei anbiete. „Hier muss man beide Varianten gegenüberstellen“, empfiehlt Marcus Rex.

Thomas Hein, Leiter Partnervertrieb der ING-DiBa

Neue Chancen für die Baufinanzierung

Die ING-DiBa setzt seit Jahren verstärkt auf die Digitalisierung, wenn es um Kunden- und Vertriebservices geht. Gerade erst hat die erfolgreiche Direktbank das Vertriebspartnerportal mit neuen digitalen Funktionen für das Tagesgeschäft ausgestattet, schon folgt im April das nächste Digitalisierungs-Update.

die unsere Partner verstärkt in ihre Beratung stecken.

Kurze Wege, schneller Kundenservice

Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal der ING-DiBa Baufinanzierung ist die schnelle Abwicklung. Damit wir unsere Finanzierungszusa-

werden künftig ihre Untervermittler selbst online anlegen können, es gibt neue Direkt-Einstiegsmöglichkeiten für die Antragsfassung und auch die Vertretungsregelung lässt sich sofort eingeben – ohne Anfrage bei uns.

Mehr Beratungsqualität

Auch wenn das Partnerportal das zentrale Bindeglied zwischen Bank und Partner ist: Bei der Digitalisierung denkt die ING-DiBa weiter. Mit Qualifying haben wir exklusiv für Vertriebspartner ein modulares Weiterbildungsprogramm initiiert. Auch mit dem neuen Angebot von Webinaren für Portalnutzer präsentieren wir unseren Partnern direkt an ihrem PC einen digitalen Service, den sie ganz individuell für die Optimierung ihrer Beratung und damit für eine noch erfolgreichere Finanzierung nutzen können. Ein weiteres neues Online-Angebot für die Vertriebspartner: Die Liveberatung via Telefon und PC, die im Direktvertrieb der Bank bereits erfolgreich eingesetzt wird.

Digitale Effizienz

Auch für die ING-DiBa gilt: Die Digitalisierung wird uns in den nächsten Jahren in Bewegung halten. Welche Entwicklungen haben Potenzial? Wo sehen wir für unsere Partner Chancen? Und wie sieht die Baufinanzierung von morgen aus? Wir werden flexibel auf die Anforderungen der Zukunft reagieren und unseren Partnern und Kunden auch weiterhin beweisen, dass die digitale Effizienz im Partnervertrieb allen Beteiligten sehr viel Spaß machen kann.



Thomas Hein, ING-DiBa

Ein Blick auf das zentrale Arbeitstool für die Vertriebspartner der ING-DiBa Baufinanzierung zeigt: Von der zentralen Antragsfassung über ein Tool zur Prolongation direkt im Portal bis hin zur Online-Objektbewertung für die Vorabprüfung der Finanzierung inklusive Flurkartenabruf – die Digitalisierungsinitiative der ING-DiBa hat das Leben der Partner in vielen Bereichen einfacher gemacht. Auch bei der Beratungsdokumentation erhalten unsere Partner im Portal digitale Unterstützung: Rund 90 % aller Daten werden direkt aus dem Antrag gezogen. Das spart Zeit,

ge innerhalb von 3 Tagen halten können, nehmen wir das Portal und die angebotenen Prozesse auf der Suche nach besseren Lösungen immer wieder unter die Lupe.

Ein Beispiel dafür: Statt wie früher per Fax, treffen die Anträge und Formulare heute überwiegend per digitalem Upload in der Immobilienfinanzierung ein – und zwar direkt dort, wo sie auch weiterbearbeitet werden. Das hat uns in der Antragsbearbeitung wieder einen Schritt schneller als die Konkurrenz gemacht. Mit dem Update im April gibt es dann weitere praktische Neuheiten: Unsere Partner

ROUNDTABLE

Hybride Beratung im Trend

Das Baufinanzierungsgeschäft läuft nicht zuletzt aufgrund niedriger Zinsen seit Jahren auf Hochtouren. Ob diese Entwicklung anhält, wie sich der Markt und die Vertriebswege verändern, diskutierte Cash. mit fünf renommierten Finanzierungsexperten.



Die Teilnehmer (von links)

Marcus Rex, Geschäftsführer PlanetHyp und PlanetHome

Dirk Günther, Geschäftsführer Prohyp

Robert Annabrunner, Bereichsleiter
Drittvertrieb DSL Bank

Thomas Hein, Leiter Partnervertrieb ING-DiBa

Jörg Haffner, Geschäftsführer Qualitypool

Die Fed wird aller Voraussicht nach in diesem Jahr noch mehrfach an der Zinsschraube drehen. Kommt die EZB dadurch in Zugzwang? Welche Auswirkungen erwarten Sie auf das Baufinanzierungsgeschäft hierzulande?

Günther: Eine niedrige Arbeitslosenquote, ein solides Wirtschaftswachstum, eine anziehende Inflation: In den USA sehen wir zurzeit eine Reihe von Daten, die Wachstum indizieren. Donald Trumps Investitionsprogramm könnte für zusätzliche Impulse sorgen und die US-Noten-

bank Fed zum Handeln veranlassen. Dennoch glaube ich nicht, dass diese Entwicklungen einen unmittelbaren Einfluss auf die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank haben werden. Zwar liegt die viel diskutierte Inflation in der Euro-Zone mittlerweile sehr nah an der Zielmarke von zwei Prozent. Die sehr unterschiedliche wirtschaftliche Lage in den einzelnen Staaten spricht allerdings dagegen, dass die EZB die geldpolitischen Maßnahmen bald merklich zurückfährt. In der Tendenz erwarten wir moderat steigende Zinsen für Immobiliendarlehen. Aber längst



nicht in den Größenordnungen, wie wir sie aus der älteren Vergangenheit kennen.

Rex: Da kann ich mich anschließen. Ich glaube aber, dass wir die Eurozone sehr separat betrachten müssen. Wir haben dieses Jahr dort spannende Themen, wie die Wahlen in Frankreich und Deutschland. Wir wissen noch nicht, wie sich der Brexit auswirken wird und ob es noch Trump-Themen gibt, die wir auch in Europa ausbaden müssen. Aufgrund der politischen Gemengelage wird es relativ

wenig Impulse geben, da niemand den Markt verunsichern will. Die Zinsen dürften also eher seitwärts moderat leicht ansteigen, ohne dass es tatsächlich zu einer Zinswende etwa im Bereich von 200 Basispunkten oder ähnlich kommen dürfte. Erst 2018 könnte sich hier etwas bewegen.

Annabrunner: Wir müssen tatsächlich Amerika im Blick behalten und abwarten, was dort passiert. Wir gehen nicht von einer konkreten Zinstrendwende aus, sondern eher von Signalen, die wir in den letzten Wochen teilweise in längeren Laufzeiten bereits sehen. Es besteht aber eher keine Gefahr, dass wir in der Zinsspirale nach oben gehen. Es wird tendenziell eine positive Seitwärtsbewegung sein, positiv im Sinne von leicht steigenden Zinsen aber nicht mehr. Schließlich hat auch die Politik kein Interesse an höheren Zinsen. Für die Baufinanzierung bedeutet das am langen Ende Ausschläge in der längeren Zinskurve. Unsere Kunden haben im Übrigen reagiert, indem sie beim gegenwärtigen Zinssatz mehr tilgen. Deshalb sind wir mittlerweile bei über drei Prozent in der Tilgung.

Hein: Wenn man sich die Staatsverschuldungen in Europa ansieht, kann es gar nicht im Sinne einzelner Länder sein, eine große Zinswende anzustreben, weil dann der Euro in Gefahr ist. Was bis Jahresende passiert, wenn die Wahlen gelaufen sind, lässt sich schlecht prognostizieren. Möglicherweise bewegt sich die EZB danach auch noch mal in eine andere Richtung. Auch wir sehen in der Baufinanzierung, dass unsere Kunden im Schnitt deutlich über drei Prozent Tilgung einbringen. Das zeigt, dass sowohl bei den Kunden als auch in der Beratung Folgendes angekommen ist: Die Tilgung ist ein wesentliches Instrument, um sicherzustellen, dass die Laufzeit des Darlehens nicht ins Unermessliche steigt, sondern bei maximal 30 Jahren ausläuft.

Haffner: Wir werden bei den Zinsen in der Tat eher eine Seitwärtsbewegung sehen und das aus folgenden Gründen: Die Prognose für das Wirtschaftswachstum im Euroraum wurde im letzten November um 0,2 Prozentpunkte herabgesetzt. Und das Konjunkturprogramm der EZB dient natürlich auch dazu, die Wirtschaft anzuschieben und Jobs zu schaffen. In Kombination mit den anstehenden Wahlen dürfte daran nicht gerüttelt werden. Die Anleiheprogramme laufen drei bis fünf Jahre. Das heißt, die EZB ist noch wesentlich länger mit diesen Themen befasst. Und auch ein Zurückfahren heißt nicht per se, dass von heute auf morgen die Geldschwemme letztlich abgestellt ist. Deshalb bin ich auch guter Hoffnung, dass wir dort eine Seitwärtsbewegung sehen.

Machen wir jetzt einmal einen Schwenk zum deutschen Baufinanzierungsmarkt. Wie hat sich das Volumen im vergangenen Jahr entwickelt und wie bewerten Sie den Markt derzeit?

Haffner: Betrachtet man den Gesamtmarkt und die Bundesbankzahlen, ist es ein leicht rückläufiger Markt, wenn auch nicht in einem signifikanten Umfang. Der Markt ist auf Jahressicht zum absoluten Rekordjahr 2015 um zehn Milliarden Euro geschrumpft. Es gab ein ganz starkes erstes Quartal 2016, zu dem auch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie beigetragen hat. Danach folgten zwei etwas schwächere Quartale, während das letzte Quartal wieder stark lief. Die Nachfrage ist nach wie vor enorm hoch, was auch die Bankpartner und wir im Vertrieb registrieren. Eher schwach ist dagegen die Verfügbarkeit von Wohnraum. Es fehlen rund 70.000 neue Wohneinheiten jedes

ist der Anteil von Prolongationen mit erfasst, der im Verhältnis etwas zugenommen hat, weil die Jahre zuvor auch gute Immobilienfinanzierungsjahre waren.

Haffner: Das ist schon Neugeschäftsvolumen, was die Bundesbank da ausweist – wenn auch mit einer gewissen Unschärfe. Was wir aber auch nicht gesehen haben ist, dass die Beleihungsausläufe proportional nach oben gehen, ganz im Gegenteil. Wir sehen bei uns einerseits einen stärkeren Eigenkapitaleinsatz, andererseits aber auch eine schnellere Rückführung. Das ist schon ein sehr gesunder Trend.

Hein: Ich kann das nur bestätigen. Wir haben mit knapp zehn Milliarden Euro ein annähernd gleiches Volumen re-



Robert Annabrunner, DSL Bank



Jörg Haffner, Qualitypool

Jahr. Das entspricht einem Potenzial an zusätzlichen Baufinanzierungen über 15 bis 20 Milliarden Euro. Die Genehmigungen laufen indes gut. In 2016 wurden 23 Prozent mehr Baugenehmigungen für Wohnraum erteilt als im Jahr zuvor. Die Finanzierungen dafür sollten also kommen. Aus diesem Grund sehen wir auch für 2017 den Markt weiterhin sehr positiv.

Rex: Vermutlich muss man die Zahlen allerdings ein bisschen relativieren. Die Bundesbankzahlen haben das Manko, dass sich die Finanzierungsgründe nicht genau herauslesen lassen. Ich glaube, dass das Neubau- und Kauffinanzierungsgeschäft, also das klassische Neugeschäft, deutlich rückläufiger war, als die von der Bundesbank veröffentlichten fünf bis sechs Prozent suggerieren. Denn es gibt zwei Faktoren, die den Gesamtmarkt beeinflussen. Einerseits betrifft das die Preissteigerungen. Die Darlehensvolumina sind höher, aber auch die Kaufpreise sind gestiegen. Und es

alisiert wie im Jahr zuvor. Damit haben wir unseren Plan in Sachen Nettowachstum vollständig erfüllt. Einen Rückgang konnten wir demnach nicht registrieren, wengleich es natürlich Verschiebungen durch Vorzieheffekte etwa vor dem 21. März gab. Übers Jahr gesehen hat sich gegenüber 2015 also kaum etwas verändert. Natürlich stellen auch wir fest, dass die Kunden mehr Eigenkapital mitbringen. Ein gutes Zeichen, das zeigt: Der Markt weiß auch mit den Niedrigzinsen und den damit verbundenen Preissteigerungen richtig umzugehen.

Günther: Das Neugeschäft privater Baufinanzierungen hat 2016 laut Bundesbank um gut vier Prozent auf 235 Milliarden Euro nachgegeben. Damit liegt es aber immer noch auf einem relativ hohen Niveau. Denn von 2014 auf 2015 war ein Anstieg von 22 Prozent zu verzeichnen – und damit in einer Größenordnung, die wir in zuvor 10 bis 15 Jahren nicht gesehen haben. Das starke Wachstum im Jahr 2015 war sehr

Dirk Günther, Geschäftsführer Prohyp GmbH

Anschlussfinanzierung: Wie Sie Ihren Kunden beim Sparen helfen können

Der gefühlte Immobilienboom lenkt den Blick sehr stark auf die Erstfinanzierung. Doch gerade Immobilienbesitzer mit laufenden Darlehen haben jetzt die Chance, erheblich zu optimieren. Wer zum Beispiel vor knapp 10 Jahren eine Immobilie gekauft hat, finanzierte diese zu Zinssätzen von 4 Prozent und mehr. Allerdings wird dieser Kunde in aller Regel deutlich weniger für sein Objekt bezahlt haben, als die Immobilie heute wert ist.

Damit ergibt sich doppeltes Optimierungspotenzial: So ist der Beleihungsauslauf infolge der geleisteten Tilgung und des gestiegenen Immobilienwerts deutlich niedriger. Zudem bewegen sich die Zinsen nahe dem historischen Tief. Das bedeutet für eine Anschlussfinanzierung mit einer Beleihung von weniger als 50 Prozent Bestkonditionen von 1,1 Prozent für 10 Jahre! Dieses Umfeld bietet freien Vermittlern attraktive Chancen bei der Baufinanzierungsberatung. Denn die meisten Kunden sind sich des Sparpotenzials nicht bewusst.

Schneller Schuldenabbau

Um diese Optimierungschancen auszuloten, empfiehlt es sich, Kunden aktiv und frühzeitig auf ihre anstehende Finanzierungsverlängerung anzusprechen. Hat der Kunde den Prolongationsbrief der Bank erst einmal in den Händen, wird seine Bereitschaft, sich mit dem Thema zu beschäftigen, nicht



Dirk Günther, Geschäftsführer Prohyp GmbH

steigen. Denn auf den ersten Blick wird die Bank im aktuellen Umfeld einen niedrigeren Zins und eine niedrigere Rate anbieten. Der Hintergrund: In aller Regel schreiben die Banken die laufende Finanzierung einfach auf dem derzeit günstigeren Zinsniveau fort.

Mit einer professionellen Bestandsaufnahme der Gesamtsituation wird Ihr Kunde aber deutlich mehr profitieren. Machen Sie Ihren Kunden klar: Wer im aktuellen Zinumfeld nicht ausreichend tilgt, verschiebt die Schul-

denfreiheit auf den Sankt-Nimmerleins-Tag. Denn eine Finanzierung, die derzeit zu einem Zinssatz von 1,1 Prozent und einer fortgeschriebenen Tilgung von rund 1,5 Prozent prolongiert wird, hat eine Laufzeit von mehr als 50 Jahren. Es empfiehlt sich also, die bisher geleistete Rate beizubehalten und den aktuellen Zinsvorteil in eine deutlich höhere Tilgung zu investieren.

Wer bei der Anschlussfinanzierung in eine höhere Tilgung von zum Beispiel gut 4 Prozent investiert, reduziert die Darlehenslaufzeit um mehr als die Hälfte! Und im Fall eines Darlehens über 175.000 Euro erzielt man aufgrund der erheblich niedrigeren Restschuld zudem schon nach zehn Jahren eine direkte Ersparnis von mehr als 10.000 Euro.

Frühzeitige Beratung

Das Einsparpotenzial ist also enorm, wenn die Beratung zur Anschlussfinanzierung ganzheitlich angegangen wird. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit Ihren Kunden rechtzeitig – mindestens ein Jahr vor Ablauf der Zinsbindung – ein Gespräch zu führen. Schöner Nebeneffekt: Ein solcher Dialog ist der perfekte Moment für eine Bestandsaufnahme der gesamten finanziellen Situation. Ihre Kunden werden das zu schätzen wissen. Und: Bei einem solchen Sparpotenzial ergeben sich auch finanzielle Freiräume für Altersvorsorge- und Absicherungslösungen.

Fakten zum Unternehmen: Prohyp ist der führende Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister in Deutschland. Prohyp-Partner erhalten über eine Plattform Zugriff auf die Finanzierungslösungen von mehr als 400 Banken, Sparkassen und Versicherungen. Darüber hinaus bietet Prohyp seinen Partnern eine individuelle Beratung durch versierte Finanzierungsspezialisten. Prohyp ist bundesweit an sechs Standorten für seine Partner vor Ort präsent.

Kontakt: Marcel-Breuer-Straße 18 · 80807 München · **Tel.:** 0800 / 200 15 15 28 · **E-Mail:** info@prohyp.de · **Internet:** www.prohyp.de

stark durch Anschlussfinanzierungen getrieben. Es gab in diesem Bereich beinahe eine Verdopplung: Als Folge eines Zinssprungs im Mai 2015 haben viele Immobilienbesitzer ihre Anschlussfinanzierung vorgezogen. Diese Vorzieheffekte waren 2016 nicht mehr zu beobachten. Es gab eine Normalisierung auf der Anschlussfinanzierungsseite. Gleichzeitig haben wir eine robuste Kauf-Bau-Nachfrage gesehen, die stark volumengetrieben war.

Annabrunner: Wenn wir auf 2016 schauen, gab es insgesamt eine recht hohe Nachfrage, die wir erfreulicherweise gut und mit kurzen Bearbeitungszeiten bedienen konnten, auch wenn es im März Vorzieheffekte gab. Aber wenn man das gesamte Jahr 2016 nimmt, dann stellt sich für mich immer die Frage: Wie hoch ist der Anteil des Partnergeschäfts und wie positiv hat es sich entwickelt? Nach meiner Einschätzung werden niedrige Zinsen und der Bedarf an Wohnraum auch in diesem Jahr für Nachfrage sorgen. Die

gaben an uns. Unsere Erfahrung ist jedoch, dass sich der gesamte Prozess im Laufe des Jahres eingespielt hat. Auch konnten wir in Folge der WIKR keinen spürbaren Rückgang der abgeschlossenen Baufinanzierungen feststellen.

Rex: Für mich ist die Gesamtbilanz eher negativ, weil die Dynamik aus dem Vorjahr durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie aus dem Markt genommen wurde. Für uns als Vermittler war das schon eine große Herausforderung. Wenn Sie mit mehreren Banken kooperieren und jede Bank die Richtlinie unterschiedlich auslegt, müssen Ihre IT und Ihre eigenen Justiziere das erst einmal alles verkraften. Anschließend muss es noch in den Vertrieb kommuniziert werden und es muss praktikabel sein. Geräuschlos ist das nicht vonstattengegangen. Und es wird immer noch nachjustiert. Einige Banken haben festgestellt, dass sie zu wenig Geschäft bekommen und haben sich dann dazu entschlossen, die Richtlinie ein wenig großzügiger auszulagern. Der



Thomas Hein, ING-DiBa



Jörg Haffner, Qualitypool

Immobilie ist zudem auch als Kapitalanlage, zum Beispiel zur Altersvorsorge, weiterhin gefragt. 2017 wird daher aus meiner Sicht auch wieder ein Jahr mit guten Wachstumsraten in der Finanzierung.

Wie sieht eine erste Bilanz hinsichtlich der Wohnimmobilienkreditrichtlinie und ihrer Auswirkungen auf die Baufinanzierungsberatung aus? Welche Nachbesserungen würden Sie sich wünschen?

Günther: Die Darlehensgeber haben die Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie anfangs recht unterschiedlich interpretiert. Dadurch kam es zu unterschiedlichen Ausgestaltungen hinsichtlich der Erfordernisse und Vor-

Gesetzgeber will jetzt auch etwas nachjustieren, aber der Zugang gerade für jüngere und für ältere Antragsteller war letztes Jahr schon sehr erschwert. Auch hier muss dringend nachgebessert werden. Dieser Umstand hat auch in der Bevölkerung für Verunsicherung gesorgt. Also es wird schwieriger für Kredite, die von jungen Menschen beantragt werden. Ältere Menschen werden gar nicht mehr berücksichtigt. Am Ende dürften die Vermittler in einer starken Position sein, weil sie dem Kunden genau sagen können, bei welcher Bank ihre Finanzierungswünsche erfüllt werden.

Hein: Da bin ich gänzlich anderer Meinung. Schließlich muss bei der Beratung zu einem Kreditantrag die Bedien-

barkeit im Vordergrund stehen. Und in vielen Fällen, die bekannt wurden, stellt sich die Frage, inwieweit diese überhaupt finanzierbar waren. Zugegeben, es ist viel Bürokratie, die durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie ausgelöst wurde, aber die Anforderungen an eine „richtige“ Beratung selbst haben sich durch sie nicht wesentlich verändert.

Rex: So negativ will ich es auch nicht verstanden wissen. Vermutlich ist der Sachverhalt auch zu komplex, als dass es ein Schwarz oder ein Weiß geben kann. Die Dokumentation der Beratung ist durch die Richtlinie auf jeden Fall aufwendiger geworden. Wir arbeiten sehr viel mit institutionellen Partnern zusammen. Selbst dort gab es Unsicherheiten, die dazu geführt haben, dass zunächst keine Baufinanzierungs-Beratung mehr stattfinden durfte, bis alle offenen Fragen geklärt waren. Wir hatten also auf einen Schlag deutlich weniger Geschäft, weil es einfach niemanden im Hause gab, der die Lizenz hatte oder die Vereinba-

der Kreditvergabe für die jüngere Zielgruppe. Wie aus einer statistisch belastbaren Auswertung der Europace-Plattform hervorgeht, hat diese Kundengruppe sogar mehr Kredite erhalten. Bei den Älteren gibt es dagegen Probleme – und die beginnen bereits in der Altersklasse 40 bis 50 Jahre. Man muss also sehr vorsichtig sein, undifferenziert auf den Zug der Kritiker aufzuspringen. Dennoch ist der Politik ein Vorwurf zu machen: Es wird seit zwei Jahren über das Thema Wohnimmobilienkreditrichtlinie gesprochen. Erst sechs Wochen vor Inkrafttreten wird das Gesetz verabschiedet und die Juristen auf allen Seiten können endlich mit etwas arbeiten, was auch belastbar ist. Und dann wird es auch noch unterschiedlich interpretiert. Das ist für mich das eigentliche Umding.

Hein: Und das ist auch der Punkt, an dem Nachbesserungen erforderlich sind, die kürzlich auf den Weg gebracht wurden. Es gilt, die Punkte zu detaillieren und die Auslegbarkeit



Marcus Rex, PlanetHyp

Dirk Günther, Prohyp

zung, eine Finanzierungsberatung durchführen zu dürfen.

Haffner: Das ist ein interessanter Punkt. Grundsätzlich muss ich aber konstatieren, dass das Thema auf unserer Plattform sauber abgebildet ist, auch in Zusammenarbeit und im Dialog mit den Banken. Wir sehen uns auch als Gewinner der Richtlinie, weil wir natürlich Beratungsprotokoll und sonstige Vorgaben über Rechtsanwälte geprüft und mit den Banken abgestimmt haben. Die großen Plattformen profitieren davon, weil es ein enormer Aufwand für den kleinen aber auch für den mittelgroßen Vermittler ist, alles rechtlich überprüfen zu lassen. Was wir überhaupt nicht nachvollziehen können, ist das Thema Probleme bei

insoweit ein Stück zu reduzieren, dass man dann in der Beratung und in der Kreditwürdigkeitsprüfung auch wirklich auf der sicheren Seite steht. Eine Qualifizierung der Vermittler bringt uns hier allen etwas – dem Kunden, dem Vermittler und der Bank. Wir haben in Kooperation mit der Frankfurt School of Management & Finance mit Qualifying ein Weiterbildungsprogramm auf den Markt gebracht, um genau diese Qualifizierung für die Vermittler sicherzustellen. Die Richtlinie trägt also auch dazu bei, die Qualität der Beratung im Markt weiter zu erhöhen.

Annabrunner: Das ist richtig. Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie hat aus meiner Sicht zwei ganz wesentliche posi-



Jörg Haffner, Qualitypool



Marcus Rex, PlanetHyp

tive Aspekte gehabt. Das ist zum einen die Stärkung des Kundenschutzes, weil unsere Berater, noch intensiver in die Rentenbetrachtung eingestiegen sind. Zum anderen geht es natürlich einher mit einer Qualifikation der Finanzdienstleistungsbranche. Es ist also diesbezüglich eine Win-Win-Situation. Das Hauptproblem war in der Tat, dass der Gesetzgeber mit dem Gesetz große Interpretationsspielräume gelassen hat und zum Teil über das Ziel hinausgeschossen ist. Das wird sich durch die jetzt angestoßene Konkretisierung hoffentlich verbessern. Für uns Banken und auch für unsere Vertriebspartner wäre es am einfachsten gewesen, die Richtlinie wäre in ein 20-Punkte-Plan formuliert worden, den wir alle „nur“ hätten abarbeiten müssen. Vielleicht hätte sich so auch das ursprüngliche Versprechen halten lassen, dass die Kosten für die Kreditwirtschaft bei Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie in einem überschaubaren Rahmen bleiben.

Wie entwickelt sich derzeit der Wettbewerb zwischen den klassischen Hausbanken auf der einen und den Baufinanzierungsbrokern auf der anderen Seite?

Rex: Den klassischen Drittvermittler wollen wir als Partner gar nicht. Tippgeber sind indes willkommen. Die von diesen vermittelten Kunden beraten wir unter unserem eigenen Endkundenlabel. Das haben wir seit letztem Jahr mit PlanetHyp ins Leben gerufen und wachsen dort auch an 30 Standorten sehr stark. Wir werden dieses Jahr 100 Berater einstellen, um genau dort in der Region auch für Tippgeber und deren Kunden ansprechbar zu sein. Der Einzelvermittler wird nicht in der Lage sein, dem Marktdruck standzuhalten. Schließlich benötigt ein Baufinanzierungsvermittler, um erfolgreich zu sein, eine Webseite, Social Media. Er

braucht zudem eine Exzellenz im Service, Plattformzugang und Produkte. Last but not least muss er sich gegen eine Vielzahl anderer Marktteilnehmer behaupten, die zum großen Teil über sehr viel mehr Ressourcen verfügen. Als One-Man-Show ist das fast nicht mehr möglich. Und durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie kommt noch mehr Logistik auf ihn zu. Viele Einzelvermittler verlieren heute schon das Interesse, was man an der geringen Zahl derer sieht, die bis dato eine Zulassung nach Paragraph 34i beantragt haben.

Haffner: Das kann ich so nicht ganz bestätigen. Wenn ich überlege, wie viele Bescheinigungen zur Vorlage bei der IHK ich jede Woche unterschreibe. Wir reden über einen Markt von rund 25.000 Vermittlern, die die Baufinanzierung als Kerngeschäft betreiben. Die eigene Website und Social Media werden für die Neukundengewinnung natürlich immer wichtiger. Aber der überragende Anteil unserer Vertriebspartner lebt nach wie vor von Empfehlungsmarketing. Und wir sehen ja auch bei unseren Partnern, dass die vermittelten Volumen ansteigen. Die Aussage, dass der einzelne Vermittler im Wettbewerb nicht bestehen könnte, kann ich somit nicht nachvollziehen. Schließlich sind wir im letzten Jahr um über 20 Prozent gewachsen. Natürlich verabschieden sich Vertriebspartner aus dem Markt. Aber das ist keine kurzfristige Entscheidung. Jeder Marktteilnehmer wusste, dass das Gesetz kommt. Und dann ist es eine existenzielle Entscheidung, ob ich mich aus diesem Geschäftsfeld zurückziehe. Letztendlich wird es im Vermittlermarkt Hybridmodelle geben, also eine Mischung aus Direkteinreichung bei einer Bank und Geschäft, das über unsere Clearingstelle abgewickelt wird. Unsere Aufgabe als Pool ist es,



PLANETHYP

■■■ BAUFINANZIERUNG ■

Sie haben noch keinen §34i GewO für Baufinanzierung?

Dann werden Sie **Tippgeber** bei **PLANETHYP** und erhalten Sie eine **attraktive Tippgebervergütung** bei Abschluss.

Durch unser Tippgebermodell können Sie als Finanzierungsberater Ihren Kunden auch ohne Sachkundenachweis Baufinanzierung anbieten.

Es sind unsere langjährige Beratungserfahrung, der Einsatz modernster Technologien sowie ein Team, das Baufinanzierung so flexibel und individuell wie möglich gestaltet, die unsere Beratungsleistung besonders erfolgreich machen. Profitieren Sie bei der Zusammenarbeit von einem Partner, der seit Gründung im Jahr 2000 mehr als 85.000 zufriedenen Kunden zu einer Baufinanzierung verholfen hat.

So geht's:



Kunde identifizieren



Tipp an PLANETHYP geben



Persönliche Beratung mit dem Kunden



Tippgeberprovision erhalten



Ihre Vorteile:

- ✓ Attraktive, stornofreie Tippgebervergütung
- ✓ Keine Haftungsrisiken für Sie
- ✓ Cross-Selling jederzeit durch Sie möglich
- ✓ Top-Zinskonditionen für Ihre Kunden

Sind Sie Baufinanzierungsprofi?
Dann kommen Sie zu uns!
Wir stellen 2017 bundesweit mehr als 100 Finanzierungsberater ein!
Mehr unter: www.planethyp.de/karriere

Sprechen Sie mit uns: tippgeber@planethyp.de • +49 (0)89 76774-388
www.planethyp.de/tippgeber

den Vertriebspartner mit Produkten, Dienstleistung und Technik zu unterstützen, damit er wettbewerbsfähig bleibt.

Hein: Ich glaube auch, dass wir Regionen sehen werden, in denen neue Vermittler an den Start gehen – gerade dort, wo sich die Banken zurückziehen und Filialen schließen. Dadurch, dass wir in die Regionen gegangen sind, nehmen wir das wahr und sehen dort zum Beispiel Bankmitarbeiter, die sich selbstständig machen und vor allem in der Baufinanzierungsberatung unterwegs sind. Natürlich wird es auch den einen oder anderen geben, der nur noch als Tippgeber tätig ist und nicht mehr klassisch selbst berät. Dass sich der Markt aber so verändert, dass das BauFi-Geschäft für kleinere Vermittler nicht mehr interessant ist, kann ich mir nicht vorstellen. Im Gegenteil. Der Vermittlermarkt wird in den nächsten Jahren noch wachsen, weil sich die Banken aus den Regionen zurückziehen und der Bedarf des Kunden an qualifizierter und persönlicher Beratung trotz zunehmender Digitalisierung weiter vorhanden ist. Mein Blick in die Zukunft? Die Beratung wird sich weiter verändern. Kunden sind informierter, wenn sie auf den Berater treffen, und die Beratung muss fokussierter sein. Auf eine längere Sicht hin könnte auch die Honorarberatung in den Mittelpunkt rücken. Das sind nur einige Beispiele. Sie zeigen aber: Die persönliche Beratung durch den Vermittler wird auch in Zukunft immer gebraucht.

Annabrunner: Auch künftig wird eine Kombination aus digitalem Abschluss und persönlicher Beratung im Vordergrund stehen. Unser Endkunde wünscht überwiegend Beratung. Es ist enorm wichtig, eine Symbiose aus Technik und Mensch zu realisieren, damit wir im Partnergeschäft die bessere Lösung im Vergleich zur klassischen Filialbank

oder zur Sparkasse anbieten können. Nicht zuletzt deshalb sind wir und viele unserer Partner in die Fläche, um dort vor Ort bei den Menschen ansprechbar zu sein. Wichtiger wird zudem, wie die Kundenakquise, die Beratung und der Abschluss verläuft. Weil wir auch dann das Thema Digitalisierung spielen können oder stärker einbringen und so auch unsere Vertriebspartner unterstützen können. Aber nur mit Technik wird es nicht gehen. Deshalb wird das Partnergeschäft weiter wachsen.

Rex: Das will ich ja gar nicht bezweifeln. Nicht zuletzt deshalb gehen wir mit PlanetHyp in die Fläche. Es ist aber ein Angestelltenmodell, weil der Kunde in der Tat jemanden vor Ort braucht. Größe wird aber entscheidend sein, d.h. größere Vermittlerorganisationen werden mehr Marktanteile bekommen. Die Zukunft wird aber die hybride Beratung sein, bei der die digitalen Medien den Berater in seiner Tätigkeit unterstützen. Es ist einfach notwendig, um schneller und transparenter zu werden. Der klassische Einzelvermittler wird sich enorm schwertun, Schritt zu halten. Selbst wenn es am Ende 20.000 oder 30.000 Vermittler sein sollten, die eine Zulassung nach Paragraf 34i besitzen, ist das doch eine sehr überschaubare Zahl.

Günther: Die angesprochenen Rahmenbedingungen werden in naher Zukunft eine Selbstverständlichkeit sein. Wenn wir den freien Vermittlern, unseren Partnern, nicht eine perfekte Softwareplattform sowie umfassende Serviceleistungen zur Verfügung stellen, werden sich diese schnell einen anderen Anbieter suchen. Wir haben immer unsere Hausaufgaben gemacht und werden diese auch in Zukunft erledigen, damit unsere Partner professionell arbeiten und die jeweils beste Lösung für ihre Kunden finden können.



Robert Annabrunner, DSL Bank, und Thomas Hein, ING-DiBa (rechts)

Interview mit **Marcus Rex**, Geschäftsführer PLANETHYP und Geschäftsführer in der PlanetHome Group

PLANETHYP – das neue Zuhause für Vermittler ohne Paragraf 34i GewO

NOCH ein Anbieter auf dem Markt?

Rex: Noch klingt gut – es gibt relativ wenige Baufinanzierungsunternehmen in Deutschland. Nur ein paar Große teilen sich den Markt. In anderen Volkswirtschaften haben „mortgage broker“ als one-man oder als Gesellschaft wesentlich größere Marktanteile als bei uns.

Braucht das der Markt, kann das der Markt verkraften?

Rex: Mehr als 50 Prozent der Immobilienfinanzierungen werden noch bei traditionellen Banken abgeschlossen. Ganz zu schweigen von den Anschlussfinanzierungen, da wechseln nur um die 30 Prozent der Kunden das Geldinstitut. Es ist genügend „Markt“ vorhanden – also verkraftbar. Es gibt wenige spezialisierte reine Baufinanzierungsunternehmen in Deutschland. Ja, klar braucht das der Markt – oligopole Marktverteilungen waren noch nie zielführend.

Was macht PlanetHyp anders als die anderen?

Rex: PlanetHyp ist die neue Marke innerhalb der PlanetHome Group. Wir bauen auf jahrzehntelanger Erfahrung und solide vermitteltem Volumen auf. D.h. wir sind neu als Marke, gehören aber als Konzern schon länger zu den größten Baufinanzierern. Mit unserer Schwes-tergesellschaft PlanetHome – dem Spezialist der Immobilienvermittlung – haben wir eine besondere Nähe zur Immobilie und profitieren von unternehmensinternen Synergien. Denn die meisten Immobilienkäufer benö-

tigen eine Finanzierung und viele unserer Baufinanzierungskunden möchten außerdem ihre bisherige Immobilie verkaufen. Wir sind als Endkundenmarke gestartet und schon heute an mehr als 14 Standorten in Deutschland vertreten. Im B2B-Geschäft sind wir bereits seit vielen Jahren tätig und powern dort ausschließlich institutionelle Partner. Mit diesen beiden Kernkompetenzen sind wir klar fokussiert und ausgerichtet. Die klare Positionierung unterscheidet uns von einigen anderen Anbietern. Wir sind kein Baufinanzierungspool.

Sie wollen das neue „Zuhause“ für Berater ohne Paragraf 34i GewO sein?



Marcus Rex, PlanetHyp

Rex: Ja klar, denn es gibt in Deutschland wenige Anbieter, die nur Baufinanzierungen vermitteln. Wer mit uns arbeitet bzw. seinen Kunden zu uns empfiehlt, kann sicher sein, dass wir keine anderen Produkte anbieten. Wir sind Profis in der Immobilienfinanzierung, wer also seine Kunden in Zukunft nicht zur Bank, sondern zu einem unabhängigen Vermittler schicken will, der sollte PlanetHyp als Partner wählen.

Sie wollen 2017 bundesweit in 20 Regionen expandieren und 100 Mitarbeiter einstellen. Das ist ein hochgesetztes Ziel. Was bieten Sie potenziellen Mitarbeitern?

Rex: Unsere Mitarbeiter können aus einer soliden Neukundennachfrage schöpfen. Eigenverantwortung mit unternehmerischen Freiheiten ohne unternehmerisches Risiko, in diesem Umfeld finden sich unsere Mitarbeiter wieder. Dazu bieten wir eine Festanstellung mit sehr gutem Grundgehalt und eine Zusatzvergütung als variable Komponente.

Wohin geht der Immobilienfinanzierungsmarkt aus Sicht von PlanetHyp?

Rex: Nach dem 21. März 2017 wird eine Vielzahl von Gelegenheitsvermittlern in der Baufinanzierung keine Berechtigung mehr nach Paragraf 34 i GewO haben. Sie werden sich entscheiden müssen: Spezialist oder Tippgeber. Am Ende werden sich Spezialisten und größere Baufinanzierungsunternehmen weiter durchsetzen und den traditionellen Banken Marktanteile wegnehmen.

Die Endkunden erwarten leistungsstarke Digitalangebote, eine breite Auswahl an Finanzierungsangeboten sowie eine kompetente persönliche Beratung. Diese Aspekte führen wir bei der Interhyp Gruppe in unserem Omnikanalmodell zusammen. Sowohl die Marke Interhyp, die sich an die Endkunden richtet, als auch die Marke Prohyp, die sich an Einzelvermittler und institutionelle Partner wendet, haben ihre führende Marktposition gefestigt.

Schlussfrage: Was werden Anfang 2018 die bestimmenden Themen sein?

Günther: Wir erwarten auch 2017 ein erfolgreiches Baufinanzierungsjahr und wollen an unsere Erfolge aus dem

reich zu sein bedeutet einerseits Marktanteile zu gewinnen, andererseits bedeutet es aber auch, ein ertrageiches Wachstum mit Qualität zu realisieren. Zudem werden wir über die Themen Digitalisierung, Regulierung und über die Anforderungen unserer Partner sprechen, damit diese das Geschäft in den Folgejahren weiter ausbauen können. Potenzial dazu ist ausreichend vorhanden.

Hein: Ich denke, dass das Baufinanzierungsjahr 2017 für alle Marktteilnehmer wieder ein erfolgreiches wird. Wir werden darüber sprechen, wie wir als ING-DiBa das Thema Digitalisierung nach vorn getrieben haben, sowohl für die Kunden als auch für unsere Vermittler. Wir werden zeigen,



Marcus Rex, PlanetHyp



Dirk Günther, Prohyp

Vorjahr anknüpfen. Im Geschäftsjahr 2016 hat die Interhyp Gruppe neue Rekordwerte bei allen Kennzahlen erreicht: Das abgeschlossene Finanzierungsvolumen wuchs um zwölf Prozent auf 18 Milliarden Euro. Damit hat die Interhyp Gruppe ihren Marktanteil von 6,4 Prozent im Jahr 2015 auf 7,4 Prozent im Jahr 2016 gesteigert. Außerdem werden wir 2017 unsere Omnikanalstrategie weiter erfolgreich ausgebaut haben.

Rex: Wir werden PlanetHyp als neue Endkundenmarke weiter gestärkt haben und das Ziel, 100 Finanzierungsberater in dem Bereich einzustellen, ebenfalls erreicht haben. Darüber hinaus werden wir in der Gewissheit, 2017 drittgrößter Baufinanzierungsvermittler gewesen zu sein, eine weitere Expansion in 2018 planen.

Annabrunner: Wir werden auf ein erfolgreiches Partnergeschäft der DSL Bank sowohl in der Baufinanzierung, der Rate als auch im Bausparsegment zurückblicken. Erfolg-

wie wir unsere Vermittler weiter an die Digitalisierung herangeführt haben und gefördert haben – in Form unseres Weiterbildungsprogramms Qualifying, aber auch über einige andere Produkte, die wir in der Pipeline haben.

Haffner: Ich gehe davon aus, dass wir das erfolgreiche Wachstum aus dem letzten Jahr in diesem Jahr weiter fortschreiben, dass wir wieder um 20 Prozent plus wachsen werden und dass wir an weiteren Standorten regional vertreten sind. Digitalisierung wird weiter eines der beherrschenden Themen sein. Dabei geht es nicht immer nur um die ganz großen Würfe, sondern auch um Detailverbesserungen wie etwa durch unseren jüngst gestarteten WhatsApp-Service, um Konditionsmeldungen schnellstmöglich weiterzugeben.

Robert Annabrunner, Bereichsleiter Drittvertrieb der DSL Bank

Mit der richtigen Strategie günstig finanzieren

Dem Niedrigzins sei Dank – die Nachfrage nach Immobilien ist ungebrochen – weil Wohnraum knapp ist und Alternativen fehlen. Diese Immobilien müssen finanziert werden und das möglichst günstig und vor allem langfristig. Dabei erwartet der Kunde digitale Prozesse, aber auch eine persönliche Beratung.

Diese Entwicklung stellt uns und auch unsere Partner vor neue Herausforderungen. Denn das Verhalten und die Ansprüche unserer Kunden ändern sich gerade radikal. Wie kommt also der Kunde heute zu seiner Baufinanzierung und was für Wünsche hat er an seinen Berater? Die Ergebnisse der aktuellen Postbank Digital-Studie zeigen, dass die meisten Bankkunden auf der Suche nach ihrem Wunschprodukt zunächst im Internet recherchieren. Dennoch bevorzugen sie für den Abschluss weiter überwiegend den gewohnten und bewährten Weg über den persönlichen Vermittler.

Beratung bleibt persönlich

Ein Grund ist sicherlich für viele Kunden, dass sie durch die manchmal komplex wirkenden digitalen Abschlussprozesse verunsichert sind. Andererseits verspüren die Menschen gerade bei langfristigen Entscheidungen mit großer finanzieller Tragweite nach wie vor das Bedürfnis nach einem ergänzenden persönlichen Beratungsgespräch. Es gilt: Je komplexer das Produkt, desto seltener wählen Kunden einen Online-Abschluss.

Auf der anderen Seite wachsen aber auch die Ansprüche an die Beratungsqualität. Denn die intensive



Robert Annabrunner, DSL Bank

Online-Recherche führt zu einem Kunden, der gut informiert in das persönliche Gespräch mit dem Finanzberater geht und eine entsprechende Erwartungshaltung mitbringt. Die meisten Kunden haben auch erkannt, dass die Niedrigzinsphase besondere Strategien bei der Baufinanzierung erfordert.

So ist es empfehlenswert, sich die aktuell bestehenden günstigen Zinskonditionen durch eine möglichst langfristige Zinsfestschreibung zu sichern: Bis zu 30 Jahre werden etwa von der DSL Bank als Annuitäten-Darlehen geboten. Ein Angebot, das sich der Kunde auch als Forward-Darlehen bis zu fünf Jahre vor Zinsbindungsende sichern kann. Hier ist eine maßge-

schneiderte und an den finanziellen Möglichkeiten des Kunden orientierte Beratung unbedingt notwendig.

Und um für die gesamte Laufzeit unabhängig von möglicherweise steigenden Kapitalmarktzinsen zu sein, bietet sich einebausparunterlegte Finanzierung an. Mit den bewährten Angeboten unter der Marke DSL Bank und den Bauspartarifen unter der Marke BHW sind wir sehr breit im Markt vertreten und können uns auf die Wünsche unserer anspruchsvollen Kunden noch besser einstellen.

DSL Bank unterstützt Partner

Die Partner der DSL Bank sind dabei gut aufgestellt. Sie profitieren nicht nur von der professionellen Produktkombination, sondern auch von innovativen Online-Plattformen wie z.B. Starpool. Neben schnellen effektiven Prozessen haben sie Zugang zu über 250 regionalen und überregionalen Darlehensgebern, aus denen sie die passende Offerte für jeden Kunden herausfiltern können. Sie können so flexibel auf den Markt reagieren und darauf vertrauen, dass ihre Kunden einen günstigen Zinssatz angeboten bekommen. Übrigens haben unsere Partner mit Starpool kostenlosen Zugang zu einer der marktführenden Plattformen nicht nur für die Immobilienfinanzierung, sondern auch für Privatkredite und Bausparen.

Ich bin davon überzeugt, dass die wichtigsten Kriterien für Kunden bei der Wahl ihres Baufinanzierers immer noch Ehrlichkeit und Fairness, gute Konditionen und kompetente Beratung sind – gerade in Zeiten zunehmender Digitalisierung.



Ein Leistungsspektrum. Das erfolgreich macht.

DSL Bank. Ihr Partner für ausgezeichnete Finanzierungslösungen.

In der aktuellen Niedrigzins-Phase bieten Immobilienfinanzierungen und Privatkredite überdurchschnittliche Umsatzmöglichkeiten. Besonders, wenn sie so ausgezeichnet sind wie die der DSL Bank. Und das ist nicht der einzige Grund, unser Partner zu werden. Ihre Vorteile:

- Flexible und innovative Produktpalette
- Attraktive Konditionen – z. B. bis zu 30 Jahre Sollzinsbindung
- Individuelle Provisionsgestaltung
- Online-Vertriebsplattform Starpool mit Angeboten der wichtigsten Produktgeber
- Garantierter Kundenschutz/ keine Cross-Selling-Verpflichtungen
- Stornofreies Privatkreditgeschäft
- Vielfältige Qualifizierungsangebote, z. B. zu § 34i GewO
- Bundesweites Servicenetz mit persönlichen Ansprechpartnern

Werden Sie jetzt Partner der DSL Bank und nutzen Sie unsere Angebote für Ihren Erfolg.

Telefon: 0228 889-71100 • kontakt@dslbank.de • www.dslbank.de/partner

DSL Bank – Ein Geschäftsbereich der Deutsche Postbank AG

DSL Bank
Partnerbank der
Finanzdienstleister