

Ich interessiere mich für das Modul

„Immobilien finanzieren in der genossenschaftlichen Beratung“.



Alexander Koll
Telefon 0171 290 21 90
Alexander.Koll@rwgv.de



Patrick Voots
Telefon 0251 7186 8212
Patrick.Voots@rwgv.de



Kunden-Service-Center
Telefon 0251 7186 8000
Telefax 0251 7186 8199
www.rwga.de



**Die neue
Immobiliarkreditrichtlinie
in Theorie und Praxis**

Die neue Immobiliarkreditrichtlinie in Theorie und Praxis

Welche Pflichten ergeben sich für mich als Kundenberater in der privaten Wohnbaufinanzierung aus den Vorgaben der Immobiliarkreditrichtlinie?

Welche Auswirkungen ergeben sich für mich auf die Praxis?

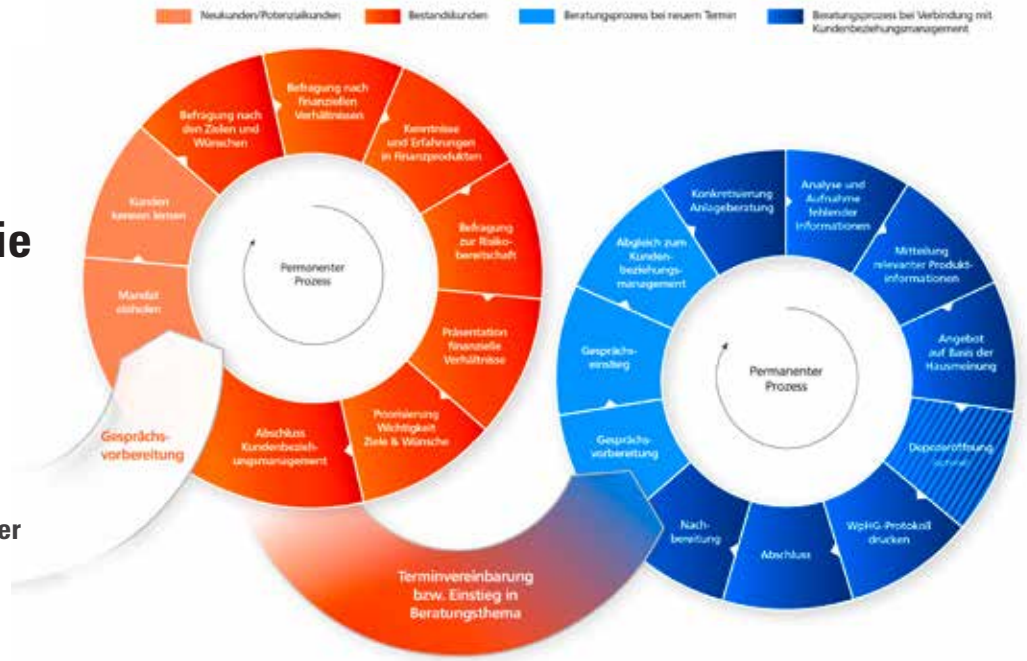
Wie nutze ich die genossenschaftliche Beratung zum Bedarfsfeld „Immobilie“ effektiv und biete meinen Kunden eine kompetente Beratung?

Wie integriere ich die neue Immobiliarkreditrichtlinie in meine persönliche Gesprächsführung?

Wie dokumentiere ich rechtssicher?

Diese und weitere Fragen beantworten wir Ihnen in unserem Modul „Immobilien finanzieren in der genossenschaftlichen Beratung“.

Mit den neuen Regelungen werden auch für die Beratungen erstmals rechtliche Rahmenbedingungen eingeführt. Als Kundenberater sind Sie zur Dokumentation des Beratungsergebnisses in Textform verpflichtet und müssen dies lückenlos dokumentieren. Neben umfassenden rechtlichen Informationen erproben Sie „live“ die Neuerungen mit Hilfe praktischer Anwendungen.



ZIELGRUPPE

Kundenberater in der privaten Wohnbaufinanzierung und Baufinanzierungsberater, die die genossenschaftliche Beratung „Immobilie“ nutzen werden

INHALTE DES MODULS

- Analyse der Ziele und Wünsche im Kundenbeziehungsmanagement zum Thema Immobilie
- Überleitung aus dem KBM in den Beratungskreislauf
- Neue Informationspflichten und Pflichten bei der Beratung
- Die vorvertraglichen Informationen nach neuem Recht
- Kompetente Gesprächsführung mit dem Beratungskreislauf Immobilie
- Integration der neuen Immobiliarkreditrichtlinie in die persönliche Gesprächsführung
- Analyse- und Empfehlungsphase in den einzelnen Bedarfsfeldern
- Vertriebsorientierter Umgang mit den Bedarfsfeldern „Wohn-eigentum erwerben/finanzieren“, „Modernisieren und renovieren“, „Anschlussfinanzierung sichern“ und „Immobilien anlegen“
- Erkennen von Cross-Selling-Ansätzen aus anderen Beratungsthemen