

Lerninhalte

- Welche rechtlichen Grundlagen gilt es bei der Immobiliendarlehensvermittlung zu berücksichtigen?
- Wie erfolgt eine Kreditwürdigkeitsprüfung?
- Welche Kreditprodukte und zusätzlichen Nebenleistungen gibt es?
- Wie gestaltet sich das Verfahren des Immobilienerwerbs?
- Was gilt es in Bezug auf Grundbücher und bei der Bewertung von Sicherheiten zu beachten?



Aufbau

1. Interaktiver Lernkurs
2. Paukboxx zur Wiederholung inkl. Lernstand
3. Übungstests mit Auswertungen

FIT FÜR DIE WOHNIMMOBILIEN-KREDITRICHTLINIE (§34i GEWO)

INNOVATION.
FLEXIBILITÄT.
QUALITÄT.



Zugang

- Nach Lizenzbestellung erhalten Sie eine Zugangskennung, mit der Sie über das Internet auf den Kurs gelangen.

Ihr Mehrwert

Kombination aus Lernkurs und Paukboxx für schnellen Wissensaufbau

- Mehr als 900 Fragen aus allen Bereichen der Immobiliendarlehensvermittlung inklusive Antworten
- Optische Anzeige der Lernfortschritte
- Inhalte entsprechen dem DIHK-Rahmenplan für Immobiliendarlehensvermittler
- Ständige Aktualisierung und Verbesserung durch Fachautorenteam

Zielgruppe

- Baufinanzierungsberater
- Mitarbeiter aus der Kreditsachbearbeitung
- Nachwuchskräfte



Kosten

- € 200,- zzgl. MwSt. pro Einzelplatzlizenz (Gültigkeit : 12 Monate)
- € 160,- zzgl. MwSt. pro Schnupperlizenz (Gültigkeit: 4 Wochen)



Nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

SHT Schwäbisch Hall Training GmbH
Crailsheimer Str. 52
74523 Schwäbisch Hall

Marion Schnaudigel
Telefon: 0791 / 46 54 51
Fax: 0791 / 46 25 88
marion.schnaudigel@shtraining.de

Beispielfrage A:

Weshalb sind vermietete Immobilien für vermögende Privatkunden in Niedrigzinsphasen so interessant?

1. Die Zinsaufwendungen wirken steuermindernd und reduzieren die Steuerlast.
2. Als Alternative zu Festgeld oder sonstigen Geldanlagen bietet die Immobilie höhere Renditemöglichkeiten.
3. Es fällt bei Überschreitung des Freistellungsbetrages kein Abgeltungssteuerabzug an.
4. Erhaltungsaufwendungen wirken in Niedrigzinsphasen doppelt steuermindernd.



Beispielfrage B:

Auf Basis welcher Informationen prüft der Darlehensgeber u.a. die Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers gemäß Kreditwesengesetz?

1. Auf der Grundlage von Informationen zu Einkommen und Ausgaben des Darlehensnehmers
2. Auf Basis der notwendigen Informationen zu Einkommen, Ausgaben und der aktuellen finanziellen und wirtschaftlichen Gesamtsituation des Darlehensnehmers
3. Auf der Grundlage notwendiger, ausreichender und angemessener Informationen zu Einkommen, Ausgaben und der aktuellen finanziellen Gesamtsituation des Darlehensnehmers
4. Auf der Grundlage aller verfügbarer Informationen zu Einnahmen, Ausgaben, finanzieller Situation und der vorhandenen Kenntnisse des Darlehensnehmers aus früheren Immobiliendarlehensverträgen

Beispielfrage C:

Zu welchem Zeitpunkt muss das ESIS-Merkblatt übergeben werden?

1. Bei der Gesprächseröffnung noch bevor der Berater die Statusinformationen übergeben hat.
2. Nach der persönlichen Vorstellung, aber noch bevor die Beratung des Kundenbedarfs als solches begonnen hat.
3. Die Übergabe muss so früh wie möglich erfolgen, d.h. sobald der potentielle Darlehensnehmer die erforderlichen Angaben Bedarf, persönliche und finanzielle Situation, Präferenzen und Ziele gemacht hat.
4. Die Gesetzesbestimmungen werden dann voll eingehalten, wenn die Übergabe des ESIS-Merkblatts vor der unmittelbaren Unterschrift des Kreditvertrages erfolgt.

Richtige Antworten: A2, B2, C3



Exklusives Webinar zum Reinschnuppern:

Verschaffen Sie sich einen ersten Einblick in das E-Learning-Programm und dessen Aufmachung und Funktionen im Rahmen unseres kostenlosen Webinars .

Datum: 17.11.16
Uhrzeit: 11.00-11.30 Uhr

Anmeldung bitte bis zum 11.11.16
an: sandra.rauscher@shtraining.de