



Baufinanzierung Aktuell

Informationen für Vertriebspartner

Leistung aus Leidenschaft



Ausgabe Juni 2015

Liebe Damen und Herren,

von wegen Sommerloch – die Juni-Ausgabe von Baufinanzierung aktuell ist wieder gespickt mit spannenden und hilfreichen Themen für Sie und Ihre Kunden.

Im April hatten wir im Rahmen des Champions Club 2014 die erfolgreichsten Baufinanzierungsberater unter Ihnen zu einem exklusiven Networking- und Team-Event nach Mailand eingeladen. Lesen Sie hier von den Highlights zwischen San Siro und Lago Maggiore. Übrigens: Die Plätze für den Champions Club im nächsten Jahr sind längst noch nicht vergeben – seien Sie dabei!

Über die künftigen Rahmenbedingungen für die Finanzierungsvermittlung werden wir Sie ab jetzt regelmäßig informieren. Mit dieser Ausgabe startet unsere Serie zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie.

Und welche Regularien beschäftigen Ihre Kunden aktuell? Seit dem 1. Juni sicher die Mietpreisbremse und das Bestellerprinzip. Wir verraten Ihnen im Serviceteil, wie beides einzuordnen ist. Des Weiteren informieren wir Sie zum Thema Immobiliensteuern.

Unterstützung im Beratungsgespräch liefert Ihnen zudem der Immobilien-Atlas des Magazins Euro exklusiv für die Deutsche Bank. Mit ihm behalten Sie die wichtigsten drei Faktoren beim Immobilienkauf im Blick: „Lage, Lage, Lage!“.

Unsere aktuelle Produktempfehlung: Mit der Wohn-Riester-Förderung lässt sich die Zins- und Planungssicherheit des Bausparens mit „geschenktem“ Geld von Vater Staat kombinieren.



Kontakt

<mailto:p.utsch@db.com>



Archiv

[Letzte Ausgaben](#)

Ihre Kunden schätzen neben der persönlichen Beratung auch das Online-Banking? Kein Problem. Mit zahlreichen neuen Funktionen liegt das „digitale Konto“ der Deutschen Bank im Wettbewerb ganz vorn.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und gute Beratungsgespräche mit Ihren Kunden.



Ihr Patrick Utsch

Leiter Kooperationsmanagement

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

Relationship-Programm Top-Baufinanzierer mit Teamspirit in Mailand

„Champions Club“ heißt: Außergewöhnliche Erlebnisse für ausgezeichnete Leistungen. In diesem Jahr waren die bundesweit erfolgreichsten Vertriebspartner in der norditalienischen Metropole Mailand unterwegs.

„Bestleistung durch Teamspirit“ – das ist das Motto des Vertriebspartner-Relationship-Programms der Deutschen Bank. Der Champions Club 2014 war von Teamgeist und vielen guten Gesprächen in einer ganz besonderen Umgebung geprägt. Das zweitägige Event stand im Zeichen von „Fußball, Mode & La Dolce Vita“ und der Schönheit des Lago Maggiore.

Deutsche Bank

Champions Club 2014



Am ersten Tag ging es für die Top-Baufinanzierungsberater jeweils von ihren Heimatflughäfen zum Milanese Flughafen Malpensa. Die Frühaufsteher aus einigen Regionen Deutschlands wurden durch ein gemütliches Frühstück in einem kleinen Cafe mitten in Mailand direkt am berühmten Mailänder Dom belohnt. Anschließend konnte beim ausgiebigen Bummeln durch die fantastischen Mailänder Geschäfte einige Herzenswünsche erfüllt werden. Zum Mittagessen im historischen Restaurant Bouecc waren dann die Vertriebspartner aus allen Regionen eingetroffen, um den Geist Leonardo Da Vincis hautnah zu erleben.

Hierbei gab es viel Raum für ein gegenseitiges Kennenlernen, Teambuilding und intensiven Austausch. Z.B. bei einer Stadttour der besonderen Art. Die Kultur- und Modemetropole wurde mit einer „Schnitzeljagd“ per Pedes mit einigen nicht ganz leicht zu lösenden Aufgaben erforscht.

Danach war es Zeit für eine kleine Pause und den Check-In im Vier-Sterne-Hotel „NH Collection Milano President“. Am Abend trafen die erfolgreichsten Vertriebspartner den ehemaligen deutschen Nationalspieler und Europameister Hansi Müller, der aus erster Hand persönliche Eindrücke aus der italienischen Serie A und seiner Zeit als Aktiver in Mailand vermittelte. Gemeinsam ging es in das Giuseppe Meazza Stadion, das (noch) größte Stadion Italiens, auch vielen historisch als das Stadion „San Siro“ bekannt. Das Spiel AC Mailand gegen CFC Genua lieferte für alle einen unerwarteten Spielausgang: AC Mailand unterlag 3 zu 1.





Der zweite Tag begann mit einem ausgiebigen Frühstück im Hotel. Anschließend ging es an den mondän schönen Lago Maggiore. Bei einer Bootstour mit Zwischenstopp auf der Isola Bella waren die wunderschöne Landschaft und das milde Klima ein purer Genuss. Nach dem Mittagessen im familiengeführten Restaurant „La Cascinetta“ in Stresa bei mediterraner Sommersonne im Grünen hieß es „Arrivederci Italia.“

Übrigens: Die Plätze für den Champions Club 2015 sind noch nicht vergeben. Die besten Vertriebspartner erwartet ein Networking-Event der Extraklasse. Wo? Seien Sie gespannt und dabei! Mehr Informationen zum Relationship-Programm erhalten Sie bei Ihren Vertriebspartner-Koordinatoren der Deutschen Bank. Sprechen Sie uns gerne an.

EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie Neues Berufsbild des Immobilienkreditvermittlers

Die Regulierung der Finanzierungsvermittlung naht. Am 21. März 2016 muss die EU-Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher in deutsches Recht umgesetzt sein. Ab dem 21. März 2017 benötigen Sie als Immobilienkreditvermittler dann eine gesonderte Erlaubnis für Ihr Geschäft. Was Sie jetzt wissen müssen.

Aus Ihrer großartigen Resonanz auf unsere Vertriebspartner-Umfrage vom 20. Mai 2015 haben wir erfahren, dass Sie fortlaufende Informationen zu den Regularien für Immobilienkreditvermittler sowie zu den entsprechenden Qualifikationserfordernissen und -möglichkeiten sehr interessieren. Wir informieren Sie daher ab dieser Ausgabe von „Baufinanzierung aktuell“ im Rahmen einer Serie regelmäßig über die konkreten Auswirkungen der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie auf Ihre Tätigkeit.



In unserem ersten Teil geht es um das zentrale Thema der Zulassung. Ab dem 21. März 2017 werden Sie als Vermittler von Immobiliendarlehen eine Erlaubnis nach Paragraph 34i der Gewerbeordnung (GewO) benötigen. Bislang war die Kreditvermittlung über den Paragraph 34c GewO geregelt. Sofern Sie eine Erlaubnis gemäß 34c besitzen, haben Sie bis 21. März 2017 Zeit, die neuen Zulassungsvoraussetzungen zu erfüllen. Die Übergangsfrist beträgt also lediglich ein Jahr.

Noch fehlt hierzulande die Verordnung für die Umsetzung der Zulassung und Registrierung. Die Eckdaten für den neu geschaffenen Paragraphen 34i finden sich jedoch bereits in dem Referentenentwurf zur Umsetzung der Richtlinie, den das Bundesjustiz- und Verbraucherschutzministerium Ende 2014 veröffentlicht hat.

Die Erlaubniserteilung dürfte sich an den Ihnen bereits vertrauten Regelungen der Paragraphen 34d und 34f GewO für die Versicherungs- und Finanzanlagenvermittlung orientieren. Im Einzelnen benötigen Sie für eine Erlaubniserteilung und Registrierung als Immobilienkreditvermittler somit

- einen Sachkundenachweis
- die notwendige Zuverlässigkeit
- geordnete Vermögensverhältnisse
- eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH).

Der Sachkundenachweis wird mit einer Prüfung bei den Industrie- und Handelskammern (IHK) einhergehen. Dieser soll zum Beispiel angemessene Kenntnisse umfassen über

- gesetzliche Rahmenbedingungen
- Wirtschaft und Finanzen
- Kreditprodukte
- Rechtsvorschriften für Verbraucherkreditverträge
- Bewertung von Sicherheiten

- Verfahren des Immobilienerwerbs
- Funktionsweise von Grundbüchern
- Verfahren zur Prüfung der Kreditwürdigkeit.

Für die erfahrenen Finanzierungsvermittler unter Ihnen sieht der Gesetzentwurf eine sogenannte „Alte-Hasen-Regelung“ vor. Diese besagt, dass Ihre Sachkunde anerkannt wird, wenn Sie seit dem 21. März 2011 nachweislich ununterbrochen Immobiliendarlehen vermittelt haben. Die für Sie als Vermittler wichtigen Detailregelungen muss das Bundeswirtschaftsministerium noch erarbeiten und veröffentlichen. In einer deutschen Immobilienkreditverordnung sollen dann die Anforderungen an die Sachkundeprüfung inklusive einer Liste anerkannter Qualifikationen, die Ausgestaltung der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH), die Verhaltens- und Informationspflichten gegenüber dem Kreditnehmer, die Pflicht zur Provisionoffenlegung sowie eine mögliche Prüfpflicht geregelt werden.

Die Deutsche Bank hält Sie auf dem Laufenden, wenn es im Gesetzgebungsverfahren Neues zu berichten gibt. Sprechen Sie gern auch Ihren Vertriebspartnerkoordinator vor Ort an.

Übrigens: Der AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. erwartet eigenen Hochrechnungen zufolge mindestens 20.000 potenzielle 34i-Antragsteller. Der Verband vermutet zudem einen erweiterten Geltungsbereich der Regelung: „Zwar wird hier die Wohnimmobilienkreditrichtlinie in nationales Recht umgesetzt, aber bei erster Durchsicht können wir keine Einschränkung auf Wohnimmobilien erkennen. Damit wären auch die Vermittler von gewerblichen Immobiliendarlehen von den Anforderungen des Paragraphen 34i GewO-E betroffen“, interpretiert AfW-Vorstand und Rechtsanwalt Frank Rottenbacher den Status quo.

Service

Was Mietpreisbremse und Bestellerprinzip bringen

Am 1. Juni 2015 hat auf dem deutschen Immobilienmarkt eine neue Ära begonnen: Die Mietpreisbremse ist in Kraft getreten. Auch die Bezahlung des Maklers ist mit dem Bestellerprinzip völlig neu geregelt. Die wichtigsten Folgen für Ihre Kunden.

Die Mietpreisbremse, offizieller Titel "Gesetz zur Dämpfung des Mietanstiegs auf angespannten Wohnungsmärkten" (Bürgerliches Gesetzbuch, Paragraph 556d), ermöglicht es den Bundesländern, bestimmte Gebiete zu angespannten Wohnungsmärkten zu erklären und dort die Mieten zu deckeln.



Das heißt: Bei Abschluss eines neuen Mietvertrags in einer Bestandswohnung darf die Miete nicht mehr als zehn Prozent über der ortsüblichen Nettogrundmiete (laut offiziellem Mietpreisspiegel) liegen.

Was bedeutet das für Ihre Kunden, die beispielsweise Besitzer von Kapitalanlageimmobilien sind oder werden wollen?

Grundsätzlich kann das neue Gesetz durch die geringeren Mieteinnahmen die Renditechancen verringern. Entsprechend befürchten Kritiker, dass in der Folge der Wohnungsbau stagnieren könnte.

Beispiel:

Die bisherige Miete für die Wohnung A in einem Gebiet, das sich im Laufe der Jahre zu einem „Szenegbiet“ entwickelt hat, betrug 5,50 Euro/qm. Für vergleichbare Wohnungen werden bei Wiedervermietungen Preise von bis zu 9,00 Euro/qm erzielt, obwohl die ortsübliche Vergleichsmiete, die im Mietpiegel dokumentiert ist, bei 6,00 Euro/qm liegt. Soll die Wohnung A nach Inkrafttreten der Mietpreisbremse wiedervermietet werden, kann der Vermieter die Miete auf höchstens 6,60 Euro/qm anheben.

Doch es gibt Ausnahmen:

- Neubauten, die nach dem 1. Oktober 2014 zum ersten Mal vermietet werden
- Immobilien, die umfassend renoviert und modernisiert wurden (der Aufwand muss laut Gesetzgeber mindestens einem Drittel dessen entsprechen, was für eine vergleichbare Neubauwohnung hätte bezahlt werden müssen.)

Zusätzlich kommt es darauf an, wo sich die Immobilie befindet. Denn jedes Bundesland kann separat über die Anwendung der Mietpreisbremse entscheiden. Bislang hat nur Berlin das Gesetz in Kraft gesetzt. Ab dem 1. Juli gilt es flächendeckend in Hamburg sowie in 22 Städten in Nordrhein-Westfalen.

Wer gegen dieses Gesetz verstößt, muss dem Mieter die zu viel vereinnahmte Summe zurückerstatten. Allerdings muss sich zunächst der Mieter beschweren, und zwar schriftlich. E-Mail, SMS oder ein Gespräch auf dem Hausflur reichen nicht aus.

Was ändert sich bei Maklergebühren?

Es gilt das sogenannte Bestellerprinzip, sprich „Wer bestellt, bezahlt.“ Rund 2,38 Nettokaltmieten flossen im Durchschnitt von den Mietern an die Makler. Dieses „Eintrittsgeld“ müssen von nun an mehrheitlich die Vermieter zahlen. Es sei denn, sie vermitteln ihre Wohnungen selbst.

Unter bestimmten Voraussetzungen muss jedoch auch künftig der Mieter die Courtage zahlen – nämlich dann, wenn er selbst ausdrücklich einen Makler damit beauftragt, eine neue Wohnung ausfindig zu machen.

Unter dem Strich könnte das Bestellerprinzip dazu führen, dass Vermieter ihre Wohnungen selbst vermitteln wollen, um Kosten zu sparen. Doch Vorsicht: Der Aufwand für Inserate, Buchungen und Besichtigungen kann ganz erheblich sein. Besonders dann, wenn die Kapitalimmobilie nicht in der Nähe des Wohnortes Ihres Kunden liegt.

Service

Immobiliensteuern – das müssen Sie wissen

Niedrige Zinsen machen das Wohneigentum attraktiv. Eine aktuelle Studie zeigt, was zu einer realistischen Planung dazugehört und welche Steueraspekte Ihre Kunden bei der finanziellen Planung berücksichtigen müssen.

Die eigene Immobilie ist erschwinglich wie nie zuvor, hat der Maklerverband IVD errechnet. Die Bauzinsen sind immer noch niedrig und die Löhne zuletzt vergleichsweise stark gestiegen. Die finanzielle Belastung ist also gesunken. Doch vor dem ersten Spatenstich steht eine seriöse Finanzplanung.



Fakt ist: Wenn Ihre Kunden wissen wollen, wie viel Haus sie sich leisten können, sollten sie unbedingt auch steuerliche Aspekte berücksichtigen. Beispiel Grunderwerbsteuer: Einige Bundesländer haben sie zuletzt deutlich erhöht. In Bayern und Sachsen ist die Belastung mit 3,5 Prozent vergleichsweise niedrig. In Saarland, Schleswig-Holstein und Nordrhein-Westfalen sind es dagegen 6,5 Prozent. Auch die sogenannten Hebesätze, die von den Gemeinden zur Berechnung der Steuer herangezogen werden, sind in jeder fünften Kommune gestiegen.

Auf der anderen Seite können Ihre Kunden auch Unterstützung vom Staat einfordern, sei es durch zinsgünstige KfW-Kredite oder die Nutzung des Wohn-Riester. Hier helfen Sie mit Ihrer Beratung und den Top-Produktlösungen der Deutschen Bank.

Zwar sind die Kosten für den Bau oder Kauf von selbst genutztem Wohneigentum generell nicht von der Steuer absetzbar. Doch wie immer gibt es Ausnahmen: So ist es beispielsweise möglich, medizinisch notwendige Einbauten wie einen Treppenlift als außergewöhnliche Belastung abzusetzen. Auch der Einbau einer Photovoltaikanlage kann zu Abschreibungsmöglichkeiten führen. Im Zweifelsfall können Sie Ihren Kunden hier auch ein Gespräch mit einem Steuerberater empfehlen.

Mehr Informationen

Sie wollen für die Beratung Ihrer Kunden mehr über den Themenbereich Immobilien und Steuern wissen? Eine aktuelle Studie „Einheit in Vielfalt? Trends & Treiber von Immobilienbesteuerung in Europa und Deutschland“ von Deutsche Bank Research können Sie [hier herunterladen](#) oder auf Anfrage bei marketing.dbr@db.com bestellen.

Service

€uro-Immobilien-Atlas 2015: die begehrtesten Lagen Deutschlands

Hamburg oder Hürth? Neubau oder Bestandsimmobilie? Unterschiedliche Preisentwicklungen an vielen Standorten machen es Immobilienkäufern nicht leicht. Welche Lagen besonders gefragt sind und welche Potenzial bieten, zeigt der neue Immobilien-Atlas des Magazins €uro. Exklusiv für die Deutsche Bank als Sonderausgabe produziert, ist das Heft eine ideale Basis für Ihre Beratungsgespräche.

Insgesamt 93 Standorte hat das Magazin unter die Lupe genommen. Neben den heiß begehrten Ballungsräumen wie München, Hamburg oder Berlin werden auch mittelgroße Städte hinsichtlich ihrer Attraktivität für Immobilienkäufer auf Herz und Nieren untersucht. Diese „kleinen Perlen“ liegen häufig im Einzugsgebiet großer Ballungsräume und sind unter anderem durch die geringeren Kaufpreise attraktiv.

Die fundierte Publikation bietet die ideale Basis, um mit Ihren Kunden über aktuelle Baufinanzierungs-Themen zu sprechen und sie von der Beratungs- und Produktkompetenz der Deutschen Bank zu überzeugen.

Ihre persönlichen Exemplare der Sonderausgabe erhalten Sie über den Vertriebspartnerkoordinator in Ihrer Region – solange der Vorrat reicht.

Eine Online-Leseprobe finden Sie hier:

https://www.deutsche-bank.de/pfb/ext/ebooks/Immobilien_Atlas/



Wohn-Riester

Ein zinsgünstiger und staatlich geförderter Finanzierungsbaustein

Um im Alter mietfrei wohnen zu können, unterstützt der Staat seine Bürger bei der privaten Altersvorsorge durch die sogenannte Eigenheimrente - auch Wohn-Riester genannt.

Besteht der Wunsch, ein selbst genutztes Eigenheim jetzt oder später zu erwerben, einen alters- bzw. barrierefreien Umbau vorzunehmen oder eine Entschuldung zum Renteneintritt durchzuführen, kann sich die staatliche Riester-Förderung mit ihren jährlichen Zulagen (siehe Grafik) bezahlt machen (Förderberechtigung nach dem Einkommensteuergesetz).



Ist die Einbindung einer Wohn-Riester-Förderung für Ihre Kunden sinnvoll? Grundsätzlich sollte dies bei jeder Finanzierungsanfrage individuell auf die Kundenbedürfnisse hin überprüft werden.

Riester-Förderung im Überblick	
Zulagen ¹	
Grundzulage (jährlich)	154 Euro
Kinderzulage ² (jährlich)	185 Euro (für vor dem 01.01.2008 geborene Kinder)
	300 Euro (für nach dem 31.12.2007 geborene Kinder)
Einmaliger Berufseinsteigerbonus	200 Euro (bei Abschluss eines Riestervertrages vor Vollendung des 25. Lebensjahres)
Zusätzliche Steuervorteile ¹ durch Abzug als Sonderausgaben (Eigenbeiträge und Zulagen) möglich.	
<small>¹ Voraussetzung ist die Förderberechtigung nach dem Einkommensteuergesetz ² Sofern kindergeldberechtigt - Kinderzulagen werden grundsätzlich der Ehefrau zugeordnet, auf Antrag beider Elternteile dem Ehemann.</small>	

Fragen Sie Ihre Kunden im Baufinanzierungsgespräch, wie wichtig ihnen die Einbindung staatlicher Förderung in ihre Finanzierung ist.

Von diesen Vorteilen können Ihre Kunden beim **Deutsche Bank FörderBausparen Plus** profitieren:

- Neben günstigen Finanzierungszinsen zahlt der Staat eine zusätzliche Förderung wie das Beispiel zeigt. Der Staat kann z.B. Familien beim Erwerb einer eigengenutzten Immobilie mit bis zu 40.000 Euro unterstützen.
- Dabei fließen die Zulagen direkt in den Wohn-Riester-Vertrag und mindern dabei die Spar- bzw. Zins- und Tilgungsleistungen Ihrer Kunden. Das macht sich monatlich im Portemonnaie der Kunden bemerkbar. Unter Umständen erhalten Ihre Kunden einen zusätzlichen Steuervorteil, denn die Spar- und Tilgungsleistungen sind bis zu 2.100 Euro jährlich steuerlich absetzbar.
- Über eine Vorfinanzierung lässt sich das Wohn-Riester-Produkt auch direkt in die Eigenheimfinanzierung einbauen. Dadurch können Ihre Kunden ggf. bis Renteneintritt die staatlichen Förderungen ausschöpfen. Des Weiteren sind kostenlose Sondertilgungen in der Bauspardarlehensphase möglich, die eine Laufzeitverkürzung ermöglichen.
- Auch bei der Umschuldung einer bestehenden Finanzierung können Ihre Kunden in den Genuss von Wohn-Riester kommen. Denn neben der KfW-Förderung ist dies die einzige Fördermöglichkeit für Eigenheimfinanzierer. Des Weiteren ist auch ein altersgerechter und barrierefreier Umbau* mit einem Riester geförderten Bausparvertrag möglich.

Deutsche Bank FörderBausparen Plus		
	Familie Ehepaar, beide 38 Jahre, beide Angestellte ¹ , 2 Kinder ² . Die Eheleute sind steuerlich getrennt veranlagt.	
	Tarifvariante R2	
	Vertrag Ehefrau Erhalt der max. Förderung	Vertrag Ehemann Erhalt der max. Förderung
Bausparsumme	68.000 EUR	69.000 EUR
Gesamtlaufzeit (Spar- und Darlehensphase)	29 Jahre und 1 Monat	29 Jahre und 3 Monate
Riester-Zulage ⁴ pro Jahr	Grundzulage 154 EUR + Zulage für 1. Kind 185 EUR + Zulage für 2. Kind 300 EUR	Grundzulage 154 EUR

Förderung über die gesamte Laufzeit		
Zulagen	15.382,97 EUR	4.509,27 EUR
Zusätzliche Steuerersparnis	1.275,00 EUR ⁵	22.738,22 EUR ⁵
Wohn-Riester-Förderung vom Staat gesamt:	16.657,97 EUR	27.247,49 EUR

Stand: 01/12

¹ Vorjahresbruttoeinkommen: Ehemann 60.000 Euro, Ehefrau 15.000 Euro.

² Ein Kind ist 6 Jahre alt und das andere 2 Jahre. Annahme: Beide Kinder sind bis zu ihrem 25. Lebensjahr kindergeldberechtigt.

³ Vorjahresbruttoeinkommen: 60.000 Euro.

⁴ Voraussetzung für die staatliche Riester-Förderung ist die Förderberechtigung nach dem Einkommensteuergesetz.

⁵ Basis: Einkommensteuertabelle 2011.



Kurzum: Ihre Kunden können mit der Nutzung von Wohn-Riester gleich zwei Vorteile miteinander verbinden - die Zins- und Planungssicherheit des Bausparens und das "geschenkte" Geld vom Staat. Ihr Ansprechpartner in der Deutschen Bank berät Sie gern zu den Produktdetails und erstellt Ihnen Angebote für Ihre Kunden.

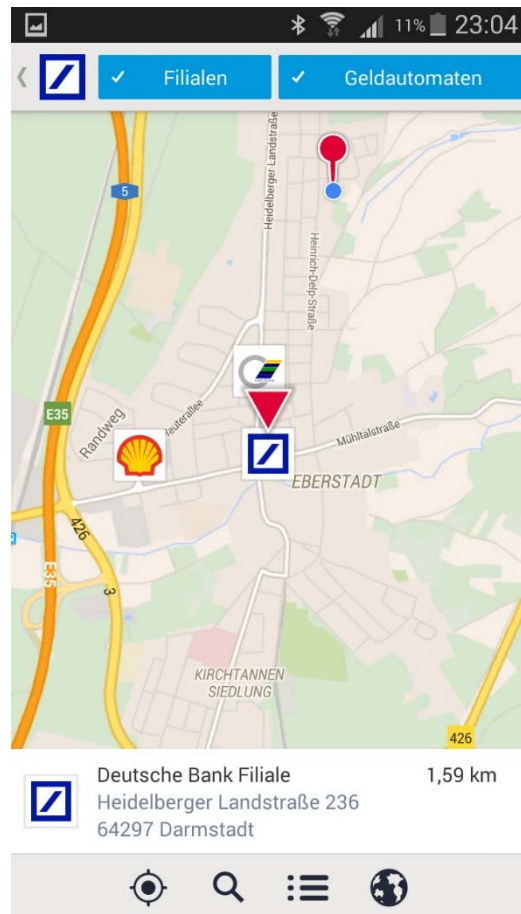
**Voraussetzung gemäß § 92a Abs. 1 Satz 1 Nr. 3b EStG für einen barrierefreien Umbau ist, dass das entnommene Kapital zu mindestens 50 Prozent auf Maßnahmen entfällt, die die Vorgaben der DIN 18040 Teil 2, Ausgabe September 2011, soweit baustrukturell möglich, erfüllen, und der verbleibende Teil der Kosten der Reduzierung von Barrieren in oder an der Wohnung dient; die zweckgerechte Verwendung ist durch einen Sachverständigen zu bestätigen.*

Neue Produkte

Das „digitale Konto“: sicher, flexibel und innovativ

Simpel, schnell, sicher: Ihre Kunden erledigen heute neun von zehn Transaktionen des klassischen Zahlungsverkehrs online oder mobil. Das Konto der Deutschen Bank kann aber noch weit mehr. Zeigen Sie Ihren Kunden, was.

Im Zeitalter der Digitalisierung ist die Online-Abfrage des Kontostands oder eine Überweisung während der Bahnfahrt längst Usus. Das Konto der Deutschen Bank spiegelt diesen Trend wider und kann noch mehr: „Meine Bank“, die Mobile-Banking-App der Deutschen Bank, zählt zu den innovativsten Banking-Apps. Mit Fingerprint-Login können sich Kunden per Fingerabdruck einloggen und durch die photoTAN-App mit nur drei Klicks (und ohne TAN-Nummer via TAN Block oder SMS) überweisen.



Natürlich zeigt die App auch den Weg zur nächstgelegenen Filiale, CashGroup oder Shell Location und mit der SmartÜberweisung werden Daten einfach aus PDF-Rechnungen automatisch eingelesen, das spart lästiges Abtippen der IBAN oder Rechnungsnummer.

Mit dem persönlichen FinanzPlaner im Online- und Mobile-Banking können Umsätze ausgewertet und automatisch geordnet werden z.B. in Kategorien wie „Wohnen“ oder „Freizeit und Reise“. In der Ausgabenplanung lassen sich Budgets für einzelne Ausgaben festlegen. Und bei Wunsch stehen wichtige Brokerage-Funktionen zur Verfügung.

All diese Funktionen können sogar auf der neuen Apple Watch genutzt werden. Denn auch hier können bereits jetzt die innovativen Apps der Deutschen Bank „Meine Bank, photoTAN, Meine Karte“ aufgerufen werden.

Mit diesen Innovationen des Deutsche Bank-Girokontos lassen sich Bankgeschäfte bequem und sicher erledigen, wo und wann immer Ihre Kunden möchten – auch ohne eine Bank zu betreten oder sich

nach Öffnungszeiten zu richten. Überzeugen Sie sich gerne selbst auf www.deutsche-bank.de/mobile-banking von den umfassenden Neuheiten der digitalen Konto Services für Sie und Ihre Kunden.



Impressum

Dieser Newsletter ist ein gemeinsames Angebot der Deutsche Bank AG und der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG.

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

Theodor-Heuss-Allee 72
D-60486 Frankfurt am Main

Redaktion: Patrick Utsch, Heike Gerhardt und Susanne Straeter

Internet: www.baufipartner.db.com/

E-Mail: baufi.kontakt@db.com

Zum Abbestellen unseres elektronischen Newsletter "Baufinanzierung aktuell" schreiben Sie eine E-Mail an: baufi.kontakt@db.com

Die Deutsche Bank AG und die Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG behalten sich das Recht vor, Änderungen oder Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen.

© Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, Frankfurt am Main. Alle Rechte vorbehalten.