

Kundensituation (ImmVermV Anlage 1 – 1.3.1) Teilpunkte max. 30		Gesprächsführung und Systematik (ImmVermV Anlage 1 – 1.3.3) Teilpunkte max. 30	
Erfasst und ergänzt persönliche Angaben des Kunden		Erfüllt die gesetzlichen Informationspflichten (Zuwendungen/Vergütung, ggfs. ESIS-Merkblatt)	
Setzt Fallvorgaben situationsgerecht um		Drückt sich verständlich und kundenorientiert aus	
Nimmt notwendige Daten für die Kreditwürdigkeitsprüfung auf		Setzt Hilfsmittel gesprächsfördernd ein	
Erfragt und erfasst Anliegen des Kunden		Greift Ausführungen/ Argumente/ Einwände des Kunden auf	
Kundenbedarf und kundengerechte Lösung (ImmVermV Anlage 1 – 1.3.2) Teilpunkte max. 40			
Erfasst die Kundenanforderungen an die Finanzierung		Fasst Gesprächsteile/ -ergebnisse zusammen	
Ermittelt den Finanzierungsbedarf		Setzt Fragen situationsgerecht ein und hört aktiv zu	
Veranschaulicht die möglichen Finanzierungsbausteine		Strukturiert das Gespräch	
Bietet bedarfsgerechte Lösungsansätze für den Kunden an			
Anmerkungen:		Gesamtpunkte (bestanden ab 50 Punkte)	