

## Auf einen Kaffee mit unserem CEO

### Interviewserie mit Sebastian Angst, CEO und Partner bei *pro ressource*, Teil 2



*Sebastian Angst*

#### **Was unterscheidet euch zu klassischen Vermittlern wie moneypark, der Hypothekenbörse usw.?**

Unser Team kommt nicht aus dem klassischen Hypothekengeschäft. Somit fragen wir nicht einfach bei den kreditgebenden Instituten nach Hypothekarofferten, vergleichen diese und nutzen den Skalierungseffekt durch die Bündelung der Anfragen. Vielmehr ergänzen wir diese Faktoren mit unserem spezifischen Know-How, welches wir bei unseren früheren Tätigkeiten in den Bereichen Kapitalmarkt und Zinsgeschäft sammeln konnten. Wir wissen genau, wie sich welche Kreditgeber refinanzieren können, welche Tricks sie selbst nutzen und an welchen Schrauben man drehen muss. Genau dieses Wissen nutzen wir aber nicht mehr für Banken und Institutionelle, sondern für unsere Kunden – die Kreditnehmer. Die Resultate zeigen sich in nochmals deutlich flexibleren und günstigeren Finanzierungsprodukten.

*Interview: Karin Brunner, Office Management*

*März 2019*