

# Strengere Regeln bei Krediten

Die EU hat neue Regeln bei Wohnimmobilienkrediten geschaffen. Wer in diesem Geschäftsbereich tätig ist, sollte sich darauf vorbereiten.



Obwohl es im deutschen Finanzierungsgeschäft wenig Grund gibt, strengere Bestimmungen zu erlassen, wird dies im Zuge einer EU-weiten Verschärfung der entsprechenden Vorschriften auch bei uns passieren.

**D**ie Intention ist klar: Häuslebauer sollen zukünftig über die Risiken ihrer geplanten Finanzierung besser aufgeklärt und vor einer Überschuldung geschützt werden – und dies europaweit. Im Fokus der neuen EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie stehen dabei aber weniger die Käufer von Eigenheimen in Bottrop oder Castrop-Rauxel, es geht eher um die labilen südeuropäischen Immobilienmärkte. Nichtsdestotrotz kommen auch hierzulande neue Pflichten auf Berater, die im Finanzierungsbereich tätig sind, zu. Die Richtlinie muss noch von den nationalen Regierungen umgesetzt werden, doch Grundsätzliches steht bereits fest: Der Berater muss seine Sachkunde nachweisen, sich registrieren lassen und seine Geschäfte ausführlicher dokumentieren. All dies kommt dem Vermittler von Finanzanlagen bekannt vor, Paragraph 34f lässt grüßen. Vermutlich gibt es bald einen neu geschaffenen Paragraph 34i in der Gewerbeordnung.

Ab 2015 sollen die Finanzierer ein einheitliches europäisches Informationsblatt (ESIS)

nutzen, damit die potenziellen Kreditnehmer Hypothekarkredite besser vergleichen können. Im Papier müssen die Konditionen von Festzinskrediten und Darlehen mit variabler Verzinsung gegenübergestellt werden. „Zukünftig erhalten wir eine bessere Beratung vor Kreditabschluss. Wir schützen die Schuldner mehr, und gleichzeitig gibt es einheitliche Anforderungen an die Qualifikation der beratenden Bankmitarbeiter. Zudem bleiben uns Bausparverträge, die sich als ein stabiles Instrument der Immobilienfinanzierung bewährt haben, erhalten“, erläutert der konservative Europaabgeordnete Andreas Schwab.

Auf die Branche kommt einiges zu: „Der gesamte bankinterne Vergabeprozess für

## Neu für Baufinanzierungsberater:

- Aus- und Fortbildung
- Sachkundeprüfung
- Registrierung
- Haftpflichtversicherung für Vermögensschaden
- Dokumentationspflichten, ähnlich den Finanzanlagevermittlern

Wohnimmobiliendarlehen muss geprüft und angepasst werden“, erklärt Dirk Lange, Bankexperte von SteriaMummert Consulting. „Das betrifft die EDV, das Dokumentenwesen, die Compliance sowie die Dokumentation. Und die Mitarbeiter und Vermittler müssen geschult und kontrolliert werden.“ Wer Kredite vermitteln will, muss sein Wissen nachweisen und sich prüfen lassen. „Unternehmen sollten die Aufgabe frühzeitig angehen. Wer auf das nationale Inkrafttreten wartet, riskiert Wettbewerbsnachteile“, erklärt Lange. Der Consultant erwartet, dass das Kreditgeschäft zukünftig noch mehr in den Fokus der überwachenden Organisationen gerät. Auch die Kontrollen durch die Finanzaufsichtsbehörde BaFin sowie Wirtschafts- und Verbandsprüfungen könnten zunehmen. „Als Maßstab dürften die Prüfungen im Wertpapiergeschäft dienen“, so Lange.

## Höheres Know-how

Ob sich im Beratungsalltag in Deutschland zukünftig viel ändert, bleibt aber abzuwarten. Denn hierzulande besteht bereits ein hohes Niveau bei der Häuslefinanzierung: „Immobilienkredite gehen sehr selten hops. Meistens liegt die Verantwortung beim Kreditnehmer: Entweder er wird krank oder arbeitslos. Aber es liegt nicht an einer fahrlässigen Prüfung durch die kreditgebende Stelle“, berichtet ein Mitarbeiter aus dem mobilen Vertrieb einer deutschen Großbank. Dazu trägt auch das gestiegene Know-how der Antragsteller bei: „Die Kunden besitzen eine viel höhere Informationsdichte und auch -tiefe als früher. Das jemand von Tuten und Blasen keine Ahnung hat, das gibt es nicht mehr. Dafür hat auch das Internet gesorgt.“ Aufgeklärte Kunden bevorzugen derzeit lange Laufzeiten von zehn bis 15 Jahren. Auch Forwarddarlehen, bei denen man sich den aktuellen Zins bis zu 60 Monate im Voraus sichert, sind beliebt.

Obwohl das heimische Kreditgeschäft also mehrheitlich sehr sauber abgewickelt wird, orten Fachleute doch auch Verbesserungspotenzial in der Beratungspraxis: „In der Regel werden Sie nicht darüber aufgeklärt, wie sich steigende Zinsen auf Ihre Finanzierung auswirken“, meint etwa Max Herbst, Gründer



Jens Tolckmitt, VdP: „Darlehen mit langjährigem Festzins bieten auch für den Immobilienmarkt als Ganzes Vorteile.“

und Geschäftsführer der FMH Finanzberatung in Frankfurt. „Banken oder Vermittler tun oft so, als ob der heute gültige Zinssatz innerhalb der nächsten 30 bis 40 Jahre bestehen bleibt. Nur wer ein zusätzliches Produkt verkaufen will, erwähnt das Zinsänderungsrisiko. Für Finanzierungskunden ist es aber hilfreich, wenn im Vertrag festgehalten wird, wie hoch die spätere monatliche Rate ist, wenn der Zinssatz nach dem Ende der Zinsbindung bei fünf oder sieben Prozent liegt. Diese mögliche Zinsangabe darf sich aber nicht auf den Gesamteffektivzins auswirken“, so Herbst, der sich auch von der Registrierungspflicht nicht allzu viel erwartet: „Hier wird viel Show gemacht. Es ändert sich wenig. Vermittler beraten nicht besser, wenn sie in einem Register erfasst sind. Als sinnvoll erachte ich als ersten Schritt die Vorgaben von Qualitätsstandards und auch eine regelmäßige Überprüfung dieser Qualität.“

Bei den Verhandlungen auf europäischer Ebene ging es teilweise heiß her. Größter

### „Verwundbare Schuldner“

Rund ein Viertel aller deutschen Haushalte besitzen Immobilienkredite. Um die verwundbaren Schuldner zu bestimmen, wendet die Bundesbank zwei alternative Ansätze an. Nach der ersten Variante gilt ein Schuldner als verwundbar, wenn er für den Kapitaldienst aller Kredite mehr als 40 Prozent seines monatlichen Bruttoeinkommens aufwenden muss. Demnach sind etwa neun Prozent der Haushalte mit Immobilienkrediten betroffen. Die Summe der ausstehenden Kreditschulden dieser Haushalte beträgt rund ein Fünftel der Kredite aller privaten Haushalte mit Immobilienkrediten. Nach dem zweiten Ansatz liegt

Knackpunkt war das Thema Vorfälligkeitsentschädigung. Sogar eine komplette Abschaffung war nicht ausgeschlossen. Letztendlich bleibt das vor allem in Deutschland bewährte Konstrukt aber grundsätzlich bestehen. Über eine mögliche Deckelung der Vorfälligkeitsentschädigung müssen die nationalen Gesetzgeber noch entscheiden. „Die aktuellen Vorgaben des Bundesgerichtshofs reichen aus. Wenn die Banken die Verluste aus einer vorzeitigen Rückzahlung nicht an den Vertragspartner weitergeben dürfen, arbeitet man die kalkulatorischen Mehrkosten in das Zinsangebot für alle Kunden ein. Folglich zahlen vielleicht 85 Prozent der Finanzierungskunden höhere Zinsen, damit 15 Prozent der Kreditnehmer kostengünstiger ihre Kreditverträge kündigen können. Ich weiß nicht, wo hier der Vorteil liegen soll“, erläutert Herbst. „Darlehen mit langjährigem Festzins bieten auch für den Immobilienmarkt als Ganzes Vorteile: Änderungen im Zins wirken sich nur auf neue Darlehen oder Anschlussfinanzierungen aus“, erklärt Jens Tolckmitt vom Verband deutscher Pfandbriefbanken (VdP). Ohne Zweifel hat die Vorfälligkeitsentschädigung eine abschreckende Wirkung auf den Hausbesitzer: „Viele Kreditkunden äußern zwar den Wunsch, vorzeitig abzulösen, aber wenn wir ihnen die genaue Höhe der Vorfälligkeitsentschädigung schwarz auf weiß ausrechnen, machen fast alle einen Rückzieher.“

### Keine Gefahr

Die Gefahr, dass sich die Masse der deutschen Erwerber zu stark verschuldet, besteht derzeit auch nach Ansicht der Bundesbank nicht. Sie geht von einer verantwortlichen Geldvergabepolitik der Banken aus. Auch die gestiegenen Preise machen die Frankfurter nicht nervös, die Zentralbanker legen dazu eine interessante Rechnung vor: In den letzten drei Jahren fielen die Zinsen für den Häuslebauer um rund zwei Prozent. Bei einer

Quelle: Deutsche Bundesbank



Max Herbst, FMH: „Nur wer ein zusätzliches Produkt verkaufen will, erwähnt das Zinsänderungsrisiko.“

zwanzigjährigen Finanzierung mit einem Fremdkapitalanteil von 80 Prozent bedeutet dies rein rechnerisch, dass man bei gleichen monatlichen Belastungen rund 15 Prozent mehr in den Kaufpreis investieren kann. Die Bundesbank warnt aber davor, dass die Privaten die steigenden Immobilienpreise der Vergangenheit auf die Zukunft projizieren. Gleichzeitig appelliert sie an den Bankensektor, nicht prozyklisch Darlehen zu vergeben, also in der Euphorie steigender Häuserpreise verstärkt Kredite unter das Volk zu bringen (siehe Kasten: „Verwundbare Schuldner“).

### Blick in die Zukunft

„Es gibt sehr viele Berater, die das Finanzierungsgeschäft nebenbei betreiben. Einige fungieren zukünftig vermutlich eher als Tippgeber denn als selbstständiger Berater“, so Herbst, der seit 1986 erfolgreich im Finanzierungsbereich tätig ist. Auf die Qualität

### Fremdwährungskredite

Wer seinen Hauskauf in einer fremden Währung finanziert hat, konnte sein blaues Wunder erleben. Auf den ersten Blick lockten die niedrigen Zinsen eines Yen- oder Schweizer-Franken-Kredits, doch wenn der Wechselkurs sich bei Rückzahlung in eine andere als die gewünschte Richtung entwickelt hatte, kam das böse Erwachen. Viele Häuslebauer ließen sich durch vollmundige Werbeversprechen locken, doch damit ist jetzt Schluss. Die neue europäische Richtlinie für Wohnimmobilien schreibt vor, dass bereits in der Werbung darauf hingewiesen muss, wie teuer Kredite in fremder Währung ausfallen, wenn die Wechselkurse schwanken.

Foto: © VdP, FMH, bvdif

der Ausbildung angesprochen, erläutert Herbst: „Es gibt bereits einige Möglichkeiten, sich weiterzubilden, vorausgesetzt, man möchte das. Weiterbildung ist mit Kosten und Zeit verbunden, die viele kleine Finanzierungsvermittler nicht investieren wollen. Große Vermittler- und Bausparkassenorganisationen bieten bereits jetzt eine fundierte Schulung zum professionellen Finanzierungsberater an.“ So wie der Finanzdienstleister Dr. Klein. Die Lübecker bilden alle ihre Franchisenehmer bereits seit einigen Jahren zum

Immobilienfinanzierer mit IHK-Zertifikat aus. „Unsere Berater geben ihren Kunden durch das IHK-Zertifikat ein Qualitätsversprechen. Auch setzen sich Berater mit dem Abschluss im hart umkämpften Markt für private Immobilienfinanzierungen positiv ab und besitzen eine ausgezeichnete Basis, um auf die zukünftigen gesetzlichen Anforderungen vorbereitet zu sein“, erklärt Vorstand Stephan Gawarecki.

Wer neben Anlagen zukünftig auch Finanzierungen vermitteln möchte, kann sich bei-

spielsweise bei der IHK in Erfurt zum Baufinanzierungsberater (IHK) ausbilden lassen. Die Kosten für die Weiterbildung, die 48 Präsenz- und 20 Onlinestunden umfasst, betragen 1.860 Euro. Der Anbieter Going Public bietet ein zweitägiges Seminar „Baufinanzierung“ an. Und an der Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsakademie gibt es sogar einen TÜV-geprüften Lehrgang zum Baufinanzierungsberater. Aktuell arbeiten alle Anbieter an der Anpassung ihrer Lehrinhalte an die neuen Richtlinien. FP

Interview Dr. Joachim Klare, Bundesverband der Immobilienfinanzierer e.V.

## „Umsetzung der Richtlinie wird spannend“

FONDS professionell sprach mit Dr. Joachim Klare, Vorstand des Bundesverbands der Immobilienfinanzierer e.V., über die Auswirkungen der neuen EU-Richtlinie.

**J**oachim Klare ist seit über vier Jahrzehnten in der Bau- und Immobilienfinanzierung tätig, unter anderem war er auch Vorstandsmitglied bei der BHW Bausparkasse. Seit März 2011 ist er im Vorstand des Bundesverbands der Immobilienfinanzierer e.V. (bvdif), dessen Vorsitzender er seit März 2012 ist.

### Wie stehen Sie zu den geplanten neuen Regelungen (u.a. Registrierungs- und Zertifizierungspflichten)?

Wir begleiten dieses Thema bereits seit geraumer Zeit kritisch. Der bvdif hat schon früh auf die Thematik Registrierung und Zertifizierung hingewiesen und seine Mitglieder entsprechend informiert. Insofern werden diese nicht überrascht sein, andere Marktteilnehmer hingegen schon. Allerdings ist bei der Betrachtung wichtig, dass sich die Richtlinie zunächst auf die EU bezieht. Spannend wird die Frage, wie die Bundesregierung damit umgeht und wie das Thema hier in Deutschland gesetzlich umgesetzt wird.

### Welche Auswirkungen wird es auf die absolute Anzahl der Finanzierungsberater geben?

Die Richtlinie wird sich mit Sicherheit auf die Qualität der Beratung auswirken. Dies ist ja das erklärte Ziel. Ob alle Berater und Anbieter diesen neuen Anforderungen an die Beratung gerecht werden können, ist noch total offen. Im Gegensatz zu anderen Finanzprodukten musste die Baufinanzierungs-



Dr. Joachim Klare (bvdif): Die neuen Regelungen werden einige Marktteilnehmer überraschen.

beratung in der Vergangenheit schon immer höheren Ansprüchen bei Beratungsqualität und Dokumentation gerecht werden. Insofern gehen wir davon aus, dass sich etwa ein Drittel der Berater, vor allem solche, die nur gelegentlich Baufinanzierungen anbieten, aus diesem Produktsegment zurückziehen wird.

### Sind bereits geeignete Weiterbildungsmöglichkeiten für die Berater vorhanden?

Kaum, da – wie eingangs gesagt – die Kriterien, die in Deutschland eine Rolle spielen werden, noch nicht definiert sind. Die neue

Bundesregierung ist hier gefragt und muss die Anforderungen an die Ausbildung definieren. Dies wird sie in Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern, den Verbraucherverbänden und den Branchenverbänden voraussichtlich ab diesem Jahr tun. Die bisherigen Angebote am freien Markt sind eher rudimentär und nicht auf die neuen Anforderungen ausgerichtet. Anders ist die Situation bei den Anbietern, die über eigene Vertriebsorganisationen verfügen und zumeist eigene Schulungsangebote vorhalten – diese werden sehr schnell und effizient geeignete Lösungen anbieten können.

### Thema Vorfälligkeitsentschädigungen: Wie stehen Sie zu einer möglichen Bescheidung der Vorfälligkeitsentschädigung?

Hier gilt es ebenso die Entscheidungen des deutschen Gesetzgebers abzuwarten. Es ist als ein Erfolg der deutschen EU-Vertreter zu sehen, dass mit dem Erhalt der Festzinshypothek ein stabilisierendes Element in der Baufinanzierungsberatung erhalten werden konnte. Dies hat uns auch vor größeren Problemen in der Finanzkrise bewahrt – anders als in anderen europäischen Ländern, wo es durch variable und fremdwährungsgestützte Produkte zu erheblichen Verwerfungen gekommen ist. Der Gesetzgeber wird also mit Augenmaß die Interessen der Anbieter und der Verbraucher abzuwägen haben.

**Wir danken für das Gespräch.**