

# „Regulierung der Darlehensvermittlung wird kommen“

Der *bvdif Bundesverband der Immobilienfinanzierer e.V.* erwartet, dass auch die Vermittlung von Baufinanzierungen mittelfristig reguliert wird. Zudem beschäftigt den Verband die Honorarberatung.



Interview mit **Dr. Joachim Klare**,  
Vorstandsvorsitzender des *bvdif*  
Bundesverband der Immobilienfinanzierer e.V.

**AssCompact** Herr Dr. Klare, den *bvdif* gibt es nun drei Jahre. Gibt es erste Erfolge zu vermelden?

**Dr. Joachim Klare** Ein klarer Erfolg ist die Entwicklung bei den Mitgliederzahlen. Wir haben derzeit über 100 Mitglieder – vom Einzelmitglied über Vertriebsorganisationen bis hin zu Banken. Man kann schon sagen, dass diese Bandbreite einzigartig ist und zudem der Beweis, dass der Verband seine Berechtigung und Notwendigkeit hat. Die Mitgliederentwicklung zeigt, dass die Zeit reif war und der Markt einen Verband wie unseren auch gebraucht hat. Wir gehen davon aus, dass dieses Wachstum anhält. Nun gilt es unsere Arbeit auch stärker auf das politische Umfeld auszuweiten.

**AC** Die Baufinanzierungsvermittlung ist wohl der einzige Bereich der noch nicht reguliert ist wie die Finanzanlagen- oder die Versicherungsvermittlung. Expecten Sie schon bald eine Regulierung?

**JK** Ein Regulierung wird sicherlich kommen, wenn auch nicht sofort. Wir rechnen damit, dass innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre aus Brüssel im Zuge der diskutierten Wohnimmobilienkreditrichtlinie entsprechende Vorgaben gemacht werden. Sobald im EU-Parlament Einigkeit zum Thema erzielt ist, wird dies auch eine gesetzliche Regelung nach sich ziehen. Der *bvdif* wird diese Entwicklungen kritisch begleiten, denn die derzeit diskutierten Vorhaben – wie zum Beispiel der Wechsel des Kreditgebers während der festgeschriebenen Laufzeit – sind aus unserer Sicht nicht zu Ende gedacht.

**AC** Der Verband beschäftigt sich mit der Ausbildung der Vermittler. Was ist Ihrer Meinung nach eine Mindestan-

forderung für die Vermittlung von Baufinanzierungen?

**JK** Das Wichtigste ist ohne Frage die Sachkunde des Beraters – nur wenn er fachlich kompetent und am Markt orientiert ist, kann er die Beratung leisten, die der Kunde benötigt. Dazu gehört auch ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen in die Kundenwünsche. Insgesamt ist die Baufinanzierungsberatung weniger problematisch als zum Beispiel der Kapitalanlage-Bereich. Der Grund dafür ist, dass der Kunde mit genau formulierten Wünschen und Zielen in die Beratungssituation geht. Er ist informiert über die Marktsituation, dies muss der Berater berücksichtigen.

**AC** Wie positioniert sich der Verband zu den einzelnen Vertriebskanälen, Banken, Internet und freie Vermittler?

**JK** Der *bvdif* hat hier keine Präferenz. Hier gilt eher das Motto „Das Ganze ist die Summe seiner Teile“. Wir sind ein Spiegelbild des Marktes mit all seinen Facetten und dies ist auch erklärtes Verbandsziel. Allerdings sehen wir interessante neue Entwicklungen, als Beispiel seien hier die Vergleichsportale im Internet genannt, die wir beobachten und aufmerksam begleiten. Diese Trends haben einen hohen Einfluss auf das Beratungsgeschehen. Zudem haben wir Mitglieder, die in diesem Bereich eine hohe Kompetenz und entsprechendes Know-how einbringen – davon profitieren wir.

**AC** Von welchen Gesetzesvorhaben ist die Baufinanzierung außerhalb der Vermittlung aktuell betroffen?

**JK** Das Thema Honorarberatung bewegt auch uns. Dass dieses nunmehr in der Verantwortung des Bundesfinanzministeriums liegt, ist eine positive Entwicklung. Wir erwarten eine neutralere und sachorientiertere Bewertung der Zusammenhänge als bisher. Das Ziel sollte eine Gleichbehandlung von Honorar- und Provisionsberatung sein. Denn eines ist sicher: der überwiegende Teil der Verbraucher ist nicht bereit, einen angemessenen Preis für die Dienstleistung Baufinanzierungsberatung zu zahlen. Zu beobachten ist das auch bei anderen Berufsgruppen. Welcher deutsche Haushalt leistet sich denn beispielsweise schon einen Steuerberater?

**AC** Herr Dr. Klare, vielen Dank für das Gespräch. ■