

Finanzierung

Verschärfte Protokollpflichten für Wohnimmobilienkredite

Der Gesetzgeber nimmt durch die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie die Immobilienfinanzierer stärker in die Pflicht: Sie müssen künftig umfangreichen Produktinformations- und Beratungspflichten nachkommen. Die Vorschriften zielen darauf, den Verbraucherschutz bei der Vergabe von Immobiliendarlehen zu stärken. Die Kreditwürdigkeit des Kunden soll konsequent in den Mittelpunkt rücken. Die neuen Vorschriften ähneln stark den Regulierungen im Wertpapierbereich. Sie erhöhen vor allem aber auch den bürokratischen Aufwand bei Kreditinstituten. Die Autoren geben einen Überblick, worauf die Banken achten müssen, um die neuen Anforderungen pünktlich und reibungslos erfüllen zu können.

Red.

Die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie soll Ende März 2016 in Kraft treten – das Bundeskabinett hat den Gesetzesentwurf bereits im Juli beschlossen. Auf die Kreditinstitute wartet damit in den kommenden Monaten viel Arbeit: Sie müssen ihre IT-Systeme erweitern, um den umfangreichen Dokumentationspflichten und weiteren Anforderungen der bevorstehenden Wohnimmobilienkreditrichtlinie gerecht werden zu können.

Die neuen Vorschriften ähneln den Regulierungen im Wertpapierbereich. So sind Banken und Sparkassen künftig beispielsweise verpflichtet, privaten

Kunden beim darlehensfinanzierten Kauf einer Immobilie für jedes Kreditangebot ein erweitertes Informationsblatt auszuhandigen – das sogenannte Europäische Standardisierte Merkblatt (ESIS). Überdies hat der Berater für die Kundengespräche eine detaillierte Beratungsdokumentation zu schreiben.

Parallelen zum Wertpapiergeschäft

Zwar sind noch Einzelheiten offen, dennoch sind in den Kreditinstituten Projekte in vollem Gange, die sich mit den Folgen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie für ihr Geschäft befassen. Denn es geht nicht nur um neue Formulare, die dem Kunden ausgehändigt werden müssen. Betroffen sind fast alle Prozessschritte im Kreditgeschäft: Vom Vertrieb über die Beratung bis hin zur Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung. Das Gesetz berührt sogar die Kreditbestandsbearbeitung. Was bedeutet das konkret in den einzelnen Stufen für Banken und Sparkassen?

Analog zum Beraterregister bei der Wertpapierberatung müssen sich Kreditvermittler künftig in ein spezielles Register eintragen lassen. Von zentraler Bedeutung ist dabei ein Beleg ihrer Qualifikation – für die Gewerbeerlaubnis brauchen sie ab März 2016 einen Sachkundenachweis und eine Berufshaftpflichtversicherung. Verschiedene Banken und Sparkassen haben bereits Trainingsprogramme für ihre Kreditvermittler ins Leben gerufen. Andere, mit Vermittlern arbeitende Institute, werden folgen.

Bezüglich der Werbung gelten zusätzliche Transparenzanforderungen: Redlich, eindeutig und nicht missverständlich muss der Inhalt sein. Hinzukommen sollen Standardinformationen wie die Identität des Darlehensgebers und des Kreditvermittlers, Einzelheiten aller in den Gesamtbetrag einbezogenen Kosten sowie der Hinweis zur Besicherung mit einem Grundpfandrecht.

Spezielles Register für Kreditvermittler

Alle Informationen sind auch weiterhin durch anschauliche Beispiele zu verdeutlichen. Eine Überarbeitung der Werbeschreiben ist für die Banken daher unerlässlich – fehlende Angaben können mit Bußgeldern von bis zu 25 000 Euro je Verstoß geahndet werden.

Offenheit lautet auch bei der Kreditvermittlung die Devise: Tritt der Vermittler nur als Tipgeber auf und bringt Verbraucher und Darlehensgeber in Kontakt, darf er in den Beratungs- oder Verkaufsprozess nicht eingebunden sein. Nur in diesem Fall ist auch keine Zulassung und Registrierung im Vermittlerregister erforderlich.

Gebundene Immobilienkreditvermittler agieren als abhängige Berater und erhalten weiterhin Provisionen für die Vermittlung von Krediten, diese müssen ab März allerdings offengelegt werden. Der Honorar-Kreditvermittler tritt als unabhängiger Berater auf und bietet dem Verbraucher einen für ihn passenden Kredit aus einer umfangreichen Produktpalette mehrerer Kreditgeber an. Er darf keine Provisionen annehmen, die Vergütung für seine Beratungsleistung erhält er vom Verbraucher.

Neue Standards in der Beratung

Die Institute müssen eine grundlegende Entscheidung zwischen Beratung und Verkauf („Execution only“) treffen. Im reinen Verkaufsgespräch erfolgt die An-

Die Autoren



Peter Conrad

Kreditexperte,



Manuela Häfner

Kreditexpertin,
beide Cofinpro AG, Frankfurt am Main

gebotsberechnung und Vertragserstellung ausschließlich nach den Angaben des Kunden, der Kreditgeber gibt keine Empfehlung ab und erläutert dem Kunden das Produkt nur anhand standardisierter Broschüren und kundenindividueller Merkblätter. Diese Geschäfte dürfen im Außenauftreten nicht als Beratung bezeichnet werden.

Dagegen erfolgt in der Beratung eine konkrete Empfehlung für den Kunden anhand seiner Interessen. Dazu ist eine umfassende Analyse verbunden mit der Eiholung umfangreicher Informationen zu Situation, Bedarf, Zielen und Risiken des Verbrauchers unerlässlich. Diese Beratung muss entsprechend dokumentiert werden.

Dem Kreditnehmer ist künftig mit jedem Vertragsvorschlag ein erweitertes europaweit standardisiertes Informationsblatt (ESIS) auszuhändigen, dessen Angaben deutlich über den Umfang des bisher verwendeten Merkblattes hinausgehen. Neue Pflichtangaben sind unter anderem die Vergütung des Vermittlers und der Schätzwert, beziehungsweise die Beleihungsgrenze der Immobilie.

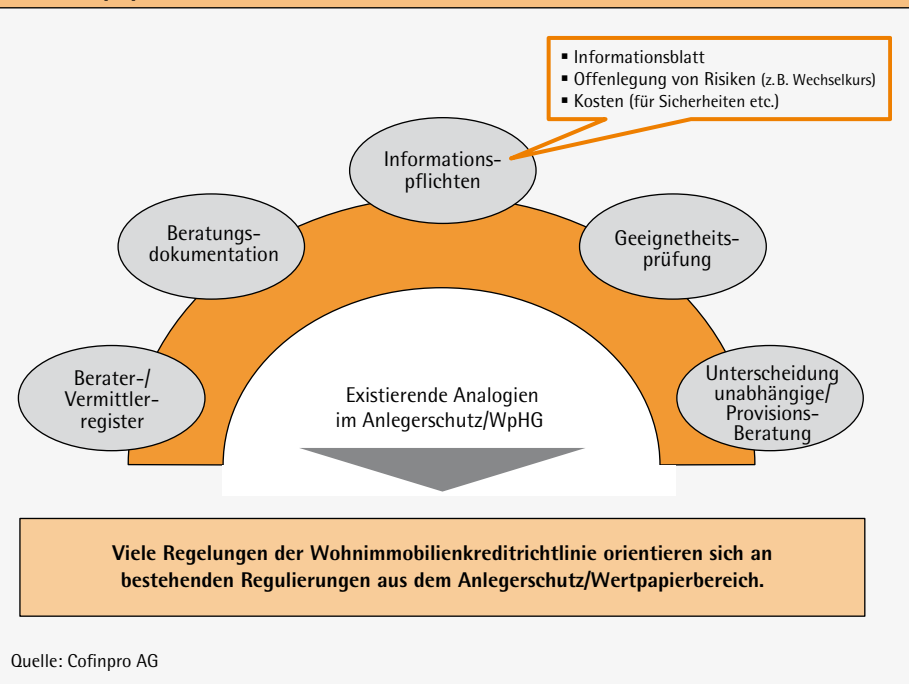
Hinzu kommen weiterführende Beschreibungen und Szenarien für variable, endfällige und Fremdwährungsdarlehen sowie umfangreiche Informationen zur Effektivzinsberechnung. Das ESIS-Merkblatt soll den Kunden helfen, Kreditangebote besser miteinander zu vergleichen.

Verbot von Kopplungsgeschäften – mit Ausnahmen

Ein weiteres Novum in der Beratung ist das Verbot von Kopplungsgeschäften. So dürfen Kreditverträge künftig nicht vom Abschluss weiterer Finanzprodukte wie etwa Sparkonten, Pfandbriefen oder Versicherungen abhängig gemacht werden. Keine Regel ohne Ausnahme: Nach wie vor erlaubt ist der gemeinsame Vertrieb mit Bausparverträgen, Riester- oder Rürup-Renten sowie beispielsweise von Lebensversicherungen, die dem Darlehensgeber als weitere Sicherheit für die Möglichkeit eines Zahlungsausfalls dienen. Dem Verbraucher muss in diesem Fall jedoch gestattet sein, diese Verträge auch bei einem anderen als dem vom Berater bevorzugten Anbieter abzuschließen.

Auch Randthemen wie Fremdwährungskredite sind in der neuen Richtlinie gere-

Parallelen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie zu den Regulierungen im Wertpapierbereich



gelt. Das könnte zum Beispiel einen deutschen Staatsbürger betreffen, der seine Immobilie in Deutschland finanziert, sein Gehalt als Grenzgänger aber in Schweizer Franken erhält und dessen Bonität daher vom Kurs des Schweizer Franken abhängt.

Der Berater muss in diesem Fall zusätzlich über die Risiken bei Wechselkurschwankungen aufklären. Der Kunde soll das Recht erhalten, einen Fremdwährungskredit zu konvertieren, sofern sich der Wechselkurs um mehr als 20 Prozent gegenüber dem Wert bei Vertragsabschluss verschlechtert.

Die Kreditwürdigkeit des Kunden wird konsequent in den Mittelpunkt gerückt. Künftig sollen die Institute die finanzielle Situation und Lebensumstände des Kreditnehmers umfassender prüfen, und zwar über die gesamte Vertragslaufzeit hinweg. Die Kreditwürdigkeit darf dem Gesetzesentwurf zufolge nicht hauptsächlich darauf gestützt werden, dass der Wert der beliebigen Immobilie den Darlehensbetrag übersteigt.

Kreditwürdigkeit wird in den Mittelpunkt gerückt

Mit anderen Worten: Eine positive Darlehensentscheidung durch die Bank kann erst dann fallen, wenn der Interessent eine entsprechende Bonität hat und damit seine Raten aus dem Vertrag

„wahrscheinlich“ während der gesamten Darlehenslaufzeit vertragsgemäß zahlen wird. Die Verfahren und Angaben, auf die sich die Kreditwürdigkeitsprüfung stützt, müssen vom Darlehensgeber dokumentiert und aufbewahrt werden.

Kreditbestandsbearbeitung

Am Ende des Kreditprozesses sind vor allem zwei Regelungen für Banken und Sparkassen interessant: Erstens sieht der neue Gesetzesentwurf doch nicht vor, die bei vorzeitiger Rückzahlung eines Immobiliendarlehens anfallende Vorfälligkeitsentschädigung zu deckeln. Eine solche Möglichkeit war diskutiert worden – die Kreditwirtschaft kann also aufatmen.

Zweitens beinhaltet der Entwurf ein Sonderkündigungsrecht für den Kreditnehmer, sofern die Bank oder Sparkasse gegen ihre Pflicht zur Prüfung der Kreditwürdigkeit verstoßen hat. In diesem Falle darf der Kunde den Vertrag jederzeit fristlos kündigen, ohne dem Institut eine Vorfälligkeitsentschädigung zahlen zu müssen.

Zudem reduziert sich der im Darlehensvertrag vereinbarte Zins auf den marktüblichen Zinssatz für Euro-Anleihen von drei Monaten. Für die Banken birgt diese Regelung Risiken: Es drohen Streitigkeiten mit dem Kunden und Einbußen

Fachsprache

in Bankmarketing und -management

Tilman Jörg, pixello.de

Durch neue Produkte, Methoden und Konzepte in den Bereichen Bankmarketing und Bankmanagement etablierten sich in den letzten Jahren immer mehr neue Begriffe in der Fachsprache, die oft nicht eindeutig definiert sind und damit zu Missverständnissen führen können.

Hier Klarheit zu schaffen, ist Ziel dieses Glossars, das ein breites Themenspektrum umfasst: von „Acquiring“, einem Teilbereich des Kartengeschäfts, der sich in den letzten Jahren stark entwickelt hat, über „Intuitives Management“, das in betrieblichen Entscheidungsprozessen immer bewusster wahrgenommen wird, bis hin zu „Zweite Sparkasse“, einem Geldinstitut, das all jenen eine Kontoverbindung bietet, denen sie ansonsten verwehrt wird.

Das Buch zeichnet sich durch die hohe Praxisrelevanz der aufgenommenen Fachbegriffe und die wissenschaftlich fundierten, dennoch allgemein verständlichen Definitionen aus, die jedem Leser einen leichten Zugang zur Materie ermöglichen.



Bankmarketing & Bankmanagement

125 Glossare zu Produkten, Methoden und Konzepten

Von Ewald Judt und Claudia Klausegger (Hg.)
2014. 284 Seiten,
broschiert, 24,80 Euro.
ISBN 978-3-8314-0858-0.

Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main

Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de

durch den reduzierten Zinssatz. Ein Missbrauch vonseiten des Darlehensnehmers ist nicht auszuschließen.

Die europäische Wohnimmobilienkreditrichtlinie sorgt nicht nur bei den Banken für Kopfzerbrechen, sondern ist auch bei den Bundesbürgern umstritten, wie eine bevölkerungsrepräsentative Befragung der Unternehmensberatung Cofinpro zeigt: 58 Prozent der 1 000 Befragten sind davon überzeugt, die Beratungsprotokolle würden bei Immobilienkrediten nicht zu einer besseren Beratung führen – ihre Pendanten hätten sich schon bei der Geldanlage nicht bewährt.

Rückzug aus der Beratung?

Fest steht: Auf die Banken und Sparkassen kommt mit der Richtlinie eine Art Bürokratiemonster zu. Als Vorbereitung darauf müssen sie sämtliche Schritte im Immobilienkreditprozess den umfangreichen Dokumentationspflichten anpassen und ihre IT um die entsprechenden Felder erweitern, sofern hier Lücken bestehen. Etliche Institute planen daher bereits jetzt zusätzliche Ausbringungen ihrer Software, um die Umstellung schaffen zu können.

Die Zeit ist knapp und die Kosten sind hoch: Dem Gesetzesentwurf zufolge entsteht ein einmaliger Umstellungsaufwand für die Wirtschaft in Höhe von rund 5,76 Millionen Euro. Dieser darf jedoch getrost als realitätsfremd bezeichnet werden – die Projektbudgets einzelner Banken werden diesen Betrag bereits übersteigen.

Die Bundesregierung jedenfalls ist von der Richtlinie überzeugt: Nach Auffassung von Bundesjustizminister Heiko Maas erreicht man mit dem Gesetz „eine ganze Reihe“ von Verbesserungen für Verbraucher bei Immobiliendarlehen.

Tatsächlich aber könnte unter der neuen Richtlinie im Immobilienkredit-Bereich auf längere Sicht ein teilweiser Rückzug der Banken drohen, ähnlich wie in der Anlageberatung.

Das Nachsehen hätte der Kunde. Er erhielte dann den hauseigenen Standardkredit – und kaum Angebote, die darüber hinausgehen. Zudem ist damit zu rechnen, dass schwierige Kreditentscheidungen künftig regelmäßig zulasten des Kunden ausfallen werden.