

## INTERVIEW: Verbrauchercreditgesetz irritiert Honorarberater

Dienstag, 16. November 2010



Heinrich Bockholt

Nachdem die Umsetzung der neuen Verbrauchercreditrichtlinie in deutsches Recht zum 11. Juni 2010 in Kraft getreten ist, zeigen sich nun die ersten Probleme in der Praxis. Insbesondere bei der Effektivzinsberechnung können die Banken nun tricksen. Auch Honorarberater haben unter dem neuen Regelwerk ein Handicap. Darüber sprach **portfolio international** mit Professor Heinrich Bockholt, Vorsitzender des Bundesverbands Finanz-Planer.

**portfolio international update:** Das neue Verbrauchercreditgesetz sollte ursprünglich mehr Transparenz schaffen. Ihrer Meinung nach ist genau das Gegenteil eingetreten. Was stört Sie konkret am neuen Gesetz, Herr Professor?

**Heinrich Bockholt:** Es sind drei Dinge, die nicht zu ertragen sind. Die sprachliche Übersetzung der EU-Richtlinie in deutschen Text ist zum Teil schlampig. Ein Beispiel: Was bis zum 10.6.2010 ein Bruttodarlehensbetrag war, ist ab dem 11.6.2010 ein Nettodarlehensbetrag. Von diesem Betrag können Bearbeitungsgebühren und einmalige Restschuldversicherungsbeiträge abgezogen werden. Das würde nach deutschem Sprachverständnis dann den Nettodarlehensbetrag, also den Auszahlung, ergeben. Weiterhin kann der Effektivzins bei Immobilienfinanzierungen nach Belieben manipuliert werden. Und schließlich muss ab sofort der Auszahlungsbetrag eines Darlehens, also das, was den Kunden wirklich interessiert, nicht mehr genannt werden.

**update:** Sie haben in einer Untersuchung sogar festgestellt, dass sich der Effektivzins gesetzlich abgesichert beliebig manipulieren lässt. Wie gehen die Kreditgeber dabei vor?

**Bockholt:** Eine Reihe von Kreditgebern nutzen die neuen Manipulationsmöglichkeiten in der Effektivzinsberechnung, die der Gesetzgeber nun eingeführt hat. Das kann ich an folgendem Beispiel erklären: Versetzen wir uns zunächst einen Monat zurück. Der Bauherr Schneider kauft eine Baufinanzierung, die eine voraussichtliche Vertragslaufzeit von insgesamt 27,51 Jahren hat, am 29.10.2010 mit folgenden Konditionen ein: Der Nettodarlehensbetrag (hier Auszahlungsbetrag) beläuft sich auf 100.000 Euro bei einem gebundenen Sollzins für 10 Jahre bei vier Prozent, einem Tilgungssatz von zwei Prozent und einer Monatsrate von 500 Euro. Der effektive Jahreszins für zehn Jahre beträgt 4,07 Prozent. Dann sieht die Lage nun wie folgt aus: Wenn die Bank heute nachweisen kann, dass sie am 29.10.2010 variable Darlehen mit einem Zins von drei Prozent oder mehr hätte begeben können, so kann sie gesetzlich abgesichert dem Kunden einen Effektivzins für das Darlehen von 3,73 Prozent nennen. Liegt die Zins-Prognose der Bank für die Restlaufzeit höher, so steigt auch der effektive Jahreszins.

**update:** Ein weiteres wesentliches Merkmal bei Finanzierungen ist die Laufzeit. Sie haben einmal in diesem Zusammenhang von „Fallen für den Baufinanzierer“ gesprochen. Worin liegt das Problem?

**Bockholt:** Von zentraler Bedeutung für die Baufinanzierung ist die gesamte Laufzeit der Finanzierung. Der Bauherr muss bei Beginn die Frage beantworten, ob er im Alter vom 65. bis 67. Lebensjahr mit der Restschuld aus seinem Baudarlehen auf 0,00 € stehen will oder ob er genügend Liquidität in seiner Renten-/Pensionsphase hat, um noch das Darlehen zu bedienen. Wer einem 50-jährigen Bauherren eine Baufinanzierung mit 1%, 2% oder 3% Tilgung verkauft, verkauft ihm eine „Enkelfinanzierung“, weil die Enkel das Darlehen zurückzahlen müssen. Der Baufinanzberater muss prüfen, ob der Bauherr in der Lage ist, die Kredite in seiner Rentenzeit noch zu bedienen. Wenn unser 50 Jahre alter Bauherr bei einer Baufinanzierung mit 1% Tilgung in seinem 67. Lebensjahr wegen der Pensionierung nicht mehr genügend Liquidität zur Abzahlung hat, dann lag von Anfang an eine Falschberatung vor, weil diese Frage nicht bei Finanzierungsbeginn geklärt wurde. Dies ist bisher noch nicht gerichtsrelevant geworden, weil in Streitfällen sich gütlich geeinigt wurde.

**update:** Kommen wir zu den Provisionen. Sind diese jetzt für die Anleger wirklich transparenter geworden?

**Bockholt:** Nein. Durch das Gesetz wird eine Zweiklassengesellschaft in der

Beraterlandschaft mit eingebautem Neidfaktor produziert. Der angestellte Baufinanzberater einer Sparkasse, der auch eine Provision für eine durchgeführte Baufinanzierung erhält, braucht diese nicht im Kreditvertrag anzugeben. Die Provision für den freien Finanzdienstleister, bei sonst gleichen Bedingungen, muss aber im Darlehensvertrag der Sparkasse angegeben werden. Damit wird dem Verbraucher direkt suggeriert, dass der angestellte Baufinanzberater der Sparkasse seriöser als der freie provisionsorientierte Finanzdienstleister ist.

**update:** Gehen die Provisionen in die Effektivzinsberechnung ein?

**Bockholt:** Durch die neue Gesetzgebung ändert sich in der Effektivzinsrechnung nichts. Die Provisionen wurden schon immer in der dieser Rechnung berücksichtigt. Nur jetzt werden sie bei dem freien Berater genannt und bei dem angestellten Berater nicht. Der Preis ist in beiden Fällen derselbe. Was dieser „Fortschritt“ soll ist mir schleierhaft.

**update:** Und wie sieht es jetzt nach dem neuen Gesetz bei Honorarberatern aus?

**Bockholt:** Die Entgelte für die Baufinanzberatung auf Honorarbasis mit Vermittlung der Baudarlehen müssen in den Effektivzins eingerechnet werden.

Die erste Reaktion bedeutender Kreditinstitute, die auch über Plattformen arbeiten, ist, dass sie diese Berechnungen nicht durchführen. Damit scheint die Baufinanzberatung auf Honorarbasis gestorben zu sein. Der Bundesverband-Finanz-Planer in Oldenburg prüft derzeit, ob hier nicht durch besondere Verträge auch diese Möglichkeit erhalten bleibt.

**update:** Sie haben sich Anfang September mit Ihren konkreten Änderungsvorschlägen an verschiedene Bundesministerien gewandt. Haben Sie eine Antwort erhalten?

**Bockholt:** Das Bundesjustizministerium ist der Federführer für das Verbraucherkreditrecht und das Bundeswirtschaftsministerium für die Preisangabenverordnung. An beide Ministerien habe ich über meinen Bundestagsabgeordneten seit Anfang September eine Anfrage laufen. Die Antwort lässt schon lange auf sich warten.

Das Gespräch führte Goran Culjak.

**portfolio international update 16.11.2010/gcu**

© 2010 portfolio international. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit Genehmigung von portfolio international

Kontakt: portfolio international, Telefon +49 (0)69 8570 8111, E-Mail: [kontakt@portfolio-verlag.com](mailto:kontakt@portfolio-verlag.com)