

Kreditklemme in Sicht

Noch mehr Interesse an Immobilieninvestments und rekordtiefe Zinsen bieten optimale Voraussetzungen für das **Finanzierungsgeschäft**. Doch das Umfeld **könnte schwieriger werden**.

2019 erreicht das Neukreditvolumen an private Haushalte in Österreich für Wohnbauzwecke mit 20,9 Milliarden Euro einen neuen historischen Höchstwert (siehe Grafik). Per Ende August stand der Vergleichswert für 2020 – trotz Coronakrise – bereits bei 15,4 Milliarden. Rechnet man diesen Wert hoch, könnte das Jahr noch einmal zehn Prozent Steigerung bringen. Tatsächlich dürfte die Neuverschuldung, die zur Bekämpfung des Konjunkturrückgangs infolge der Pandemie von den europäischen Staaten aufgenommen wurde, das Interesse an Immobilieninvestments sogar noch weiter angeheizt haben. Auch am Wunsch nach einem Eigenheim hat die Coronakrise nichts geändert, weiß Christoph

Kirchmair, Geschäftsführer beim Kreditbroker Infina: „Die Nachfrage nach Immobilien zur privaten Nutzung oder Kapitalanlage – und damit auch nach Wohnbaufinanzierungen – ist

Christoph Kirchmair,
Infina: „Durch die Unsicherheiten der Coronakrise wurden Kunden zusätzlich animiert, vorhandene Vermögenswerte in Immobilien umzuschichten.“



weiter angestiegen.“ Dies spiegelt sich auch in den Zahlen des Unternehmens wider. Seit Kirchmair im Jahr 2018 die Kreditplattform Profin auch anderen

Finanzvertrieben zugänglich gemacht hat, ging es für den Tiroler steil nach oben. Im Gesamtjahr 2019 lag das verprovisionierte Finanzierungsvolumen bei 972 Millionen Euro.

Mit zum Erfolg trägt die Tatsache bei, dass man mittlerweile auch große Vertriebe wie Swiss Life Select von der Infina-Abwicklungssoftware überzeugen konnte. „Unsere Berater sind – und das sieht

Infina

Ansprechpartner für den Vertrieb: Mag. Harald Draxl, Mag. Peter Hrubec

Zielgruppe im Bereich der Vertriebspartner: gewerbliche Vermögensberater, Kreditvermittler, die im Bereich der Wohnbaufinanzierung und Gewerbefinanzierung tätig sind, sowie institutionelle Vertriebsorganisationen mit mindestens 100 Millionen Euro Jahresvolumen

Welche Dienstleistungen werden für welche Vertriebspartner angeboten?:

- Für Markenpartner:** komplettes Marketing, Sub-Webseite auf infina.at, Finanzierungsleads, Infina Academy, Leadtelefonie und Finanzierungsservice, Abdeckung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung, individuelles Coaching
- Markenpartner, Corporate-Vertriebsorganisationen und Qualitätspartner:** Rahmenvereinbarungen mit über 100 Banken, Nutzung der Kreditplattform Profin für die Kundenberatung, Abwicklung und Ein-

reichung von Finanzierungen bei Kreditinstituten und Übernahme der kompletten Provisionsabrechnung

Abwicklungssoftware: webbasierte selbst entwickelte Kreditplattform Profin (Meta-Plattform mit Schnittstellen zu den gängigen Bankplattformen)

Mit wie vielen Banken wird zusammengearbeitet? Über 100

Abgewickelter Finanzierungsvolumen im Jahr 2019: 972 Mio. Euro

Anzahl der Standorte und Vertriebspartner: mehr als 400, davon über 100 Markenpartner; 90-mal vor Ort

Werden Leads weitergegeben? Markenpartner erhalten Leads, vierstellige Anzahl pro Monat

Mitarbeiter: 25 und über 100 Markenpartner

Provisionsmodell für Vertriebspartner: abhängig vom Partnermodell; für Corporates Profin als White Label-Lösung

man auch in der Geschäftsentwicklung – mit Profin zufrieden“, bestätigt Swiss-Life-Select-CEO Christoph Oberlacher, der hinzufügt, dass das Kreditvermittlungsvolumen in den ersten neun Monaten dieses Jahres um mehr als 100 Millionen Euro beziehungsweise mehr als 60 Prozent gesteigert werden konnte. Daneben setzt seit Kurzem auch die Plattform von Finanzadmin, die sich bislang als Haftungsdach im Wertpapierbereich positioniert hat, auf Profin und bietet Vertriebspartnern künftig Versicherungen und Finanzierungen über eine Oberfläche an. Jüngster Zugang der Profin-Nutzer ist der Finanzvertrieb Finum Private Finance. Mit diesen Partnerschaften sollte Infina das Volumen in diesem Jahr nochmals steigern können, aktuell liegt man per Mitte Oktober bereits bei 1,2 Milliarden Euro. Damit bleibt das Unternehmen der mit Abstand größte Player unter Österreichs Kreditplattformen. Mit ähnlichen Zahlen wie Infina kann nur das an die Bank Austria angeschlossene Bank Austria Finanzservice (BAF) aufwarten. Zwar ist das Haftungsdach keine Kreditplattform, trotzdem gehört das Unternehmen zu den größten Abwicklern für die heimischen Kreditvermittler. Laut BAF-Geschäftsführer Siegfried Priel konnte das Unternehmen die



Alexander Meixner, Creditnet: „Die Coronakrise hat uns in Bezug auf das Geschäftsaufkommen überhaupt nicht getroffen.“

ses Jahr besonders von der Einführung einer eigens entwickelten Finanzierungs-App (siehe auch Artikel in Ausgabe 4/2019) profitieren. Mittels der App konnten die Abwicklungsgeschwindigkeit erhöht und der Einreichprozess deutlich vereinfacht werden. Laut Priel werden bereits 80 Prozent der Kredite über das Tool abgewickelt. Das Ziel ist nun, innerhalb von 48 Stunden einen fertigen Kreditvertrag abliefern zu können. Aktuell steuert Priel jedenfalls auf das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen zu. Bereits im August konnte die BAF demnach die Grenze von einer Milliarde Euro an abgewickeltetem Kreditvolumen überschreiten.

Hohes Wachstum

Von solchen Zahlen sind die Mitbewerber Creditnet und schlaufinanziert.at noch entfernt, im vergangenen Jahr kamen sie auf ein Volumen von 120 beziehungsweise 125 Millionen Euro. Allerdings bewirken die günstigen Rahmenbedingungen auch bei den Infina-Konkurrenten beeindruckende Wachstumsraten. Creditnet meldet im laufenden Jahr einen Volumenzuwachs von rund 30 Prozent: „Die Coronakrise hat uns in Bezug auf das Geschäftsaufkommen überhaupt nicht getroffen. Gewin-



Creditnet

Ansprechpartner für den Vertrieb: Mag. Alexander Meixner

Zielgruppe im Bereich der Vertriebspartner: Versicherungsvermittler, Immobilienmakler und gewerbliche Vermögensberater, die die Kreditvermittlung nicht zu ihrer Kernkompetenz zählen und sich entweder ein arbeitsfreies Zusatzeinkommen sichern (Modell – as a service) oder im Kreditvermittlungsbereich Fuß fassen wollen (Modell – as a support)

Welche Dienstleistungen werden für welche Vertriebspartner angeboten? Übernahme des kompletten Kreditvermittlungsprozesses – von der Aufnahme bis zur Auszahlung; Schulung und Know-how-Transfer

Abwicklungssoftware: PIPES – Eigensoftware der Creditnet

Mit wie vielen Banken wird zusammengearbeitet? Über 80

Abgewickeltetes Finanzierungsvolumen im Jahr 2019: über 120 Mio. Euro

Anzahl der Standorte und Vertriebspartner: 1 (Zentrale in Wien), 75

Werden Leads weitergegeben? Im Modell – as a support ist die Weitergabe von Leads vorgesehen

Mitarbeiter: 10

Provisionsmodell für Vertriebspartner: 25 bis 75 Prozent der vereinnahmten Vermittlungsprovision; Anstellung als freier DN mit Fixum möglich

ner der Krise sind mit Sicherheit die Kreditvermittler. Meiner Meinung nach kann kein Kunde derzeit an einer unabhängigen Ausschreibung durch eine Vergleichsplattform vorbeigehen. Nur Vermittler schaffen es, in kurzer Zeit eine Vielzahl von Angeboten unterschiedlicher Banken zu bekommen. Kunden müssen nicht selten bis zu drei Wochen auf einen Banktermin warten“, begründet Creditnet-Prokurist Alexander Meixner die Sonderkonjunktur der Finanzierungsspezialisten. Noch stärker fiel der Zuwachs laut Geschäftsführer Josef Bauer bei schlau-finanziert.at aus: „Wir haben trotz Corona ein sehr gutes Jahr und werden bis Jahresende bei knapp 200 Millionen Euro vermitteltem Finanzierungsvolumen stehen. Das entspricht einer Steigerung um zirka 60 Prozent gegenüber dem Vorjahr.“

Kreditoptimierung

Reichlich Arbeit beschert den Kreditspezialisten nicht nur das Neugeschäft, sondern auch das große Interesse an Umschuldungen. „Durch Corona hat das Thema Umschuldung nochmals deutlich an Bedeutung gewonnen. Viele Menschen machen sich derzeit Gedanken darüber, wie sie ihre monatliche Ausgabenhöhe senken können. Darlehensumschuldungen bieten hier natürlich sehr viel Optimierungspotenzial“, so Bauer. Dass dieses Thema in nächster Zeit noch viel stärker in das Blickfeld der Vermittler geraten wird, da-



Josef Bauer, schlau-finanziert.at: „Wir haben trotz Corona ein sehr gutes Jahr und werden bis Jahresende bei knapp 200 Millionen Euro stehen.“

von darf man ausgehen. So meint auch Kirchmair: „Die Evaluierung bestehender Kredite wird im aktuellen Umfeld an Bedeutung gewinnen.“ Denn die wirtschaftlichen Verwerfungen infolge der Pandemie werden die Risikosensibilität der Banken laut dem Infina-Chef langfristig erhöhen. Dementsprechend sollte man nicht zu lange warten, bestehende Kreditverbindlichkeiten zu optimieren.

Kreditklemme im Anmarsch

Nicht wenige Insider erwarten für 2021 eine coronabedingte Pleitewelle, die den gesamten Kreditmarkt stören könnte.

Kirchmair schließt eine Kreditklemme nicht aus: „Wir müssen davon ausgehen, dass die Banken in absehbarer Zeit auf die Bremse steigen werden. Angesichts der aktuellen Wirtschaftslage und der Auswirkungen der Coronakrise sind bis Ende 2021 stark steigende Insolvenzzahlen zu erwarten. Dies wird sich dann auch negativ auf die Kreditvergabe bei den Banken auswirken.“ Erste Auswirkungen der Coronakrise sind zudem bereits heute spürbar. So berichtet etwa Bauer: „Die Kurzarbeit ist bereits ein zentrales Thema und führt entweder direkt zu einer Absage oder zu schlechteren Konditionen.“

Anforderungen steigen

Auch Meixner und Bauer beobachten, dass es sowohl für Selbstständige aus risikobehafteten Branchen – etwa der Gastronomie – als auch für Personen ohne Eigenmittel bereits heute schwieriger wird, eine Finanzierungszusage zu bekommen. Banken wollen zunehmend mehr Eigenmittel sehen. Für Priel ist dies ein normaler Prozess: Zwar habe die Bank Austria seit Mai 2019 nichts an ihren Vergabekriterien im Kreditbereich verändert, jedoch hätten Kreditgeber natürlich immer alle potenziellen Probleme zu prüfen. „Zum Thema Kurzarbeit erörtern wir daher die möglichen Risiken die sich daraus ergeben. Da kann es natürlich die eine oder andere Ablehnung geben. Es ist ja auch der gesetzliche Auftrag der Bank, im Zuge der Kreditver-

schlau-finanziert.at

Ansprechpartner für den Vertrieb: Diethart Govekar, 0676/838 012 92

Zielgruppe im Bereich der Vertriebspartner: gewerbliche Vermögensberater mit einem jährlichen Finanzierungsvolumen von zirka 3 Millionen Euro

Welche Dienstleistungen werden für welche Vertriebspartner angeboten? Umfangreiche Abwicklungssoftware inklusive automatisierter Konditionenfindung und digitaler Unterschrift, über 60 Kreditinstitute, Provision bis zu 85 Prozent der vereinnahmten Bearbeitungsgebühr

Abwicklungssoftware: FinAP, eigens entwickelt, wird laufend weiterentwickelt. Wahrscheinlich die aktuell beste Software am Markt (Feedback

vom Markt)

Mit wie vielen Banken wird zusammengearbeitet? Über 60

Abgewickelltes Finanzierungsvolumen im Jahr 2019: 125 Mio. Euro

Anzahl der Standorte und Vertriebspartner: 8/40

Werden Leads weitergegeben? Nein

Mitarbeiter: 26

Provisionsmodell für Vertriebspartner: bis zu 85 Prozent der vereinnahmten Bearbeitungsgebühr

gabe die Rückführbarkeit anhand des aktuellen Einkommens und der Vermögenswerte zu prüfen.“ Bezüglich der Gefahr einer Pleitewelle, zeigt sich Prietl zurückhaltend und verweist auf die Einschätzungen der hauseigenen Ökonomen: „Sollten wir die Pandemie im nächsten Jahr in den Griff bekommen, wird es einen wirtschaftlichen Nachholeffekt geben, auch wenn es natürlich momentan extrem unter Druck stehende Branchen gibt.“

„Lexitor-Urteil“

Unabhängig davon beschäftigt den BankAustria-Finanzservice-Chef – wie im Übrigen alle Banken, die mit Kreditvermittlern zusammen arbeiten – auch ein anderes Thema. Vor fast einem Jahr hat der EuGH im sogenannten „Lexitor-Urteil“ entschieden, dass bei vorzeitiger Rückzahlung eines Verbraucherkredits sämtliche Kosten – egal ob laufzeitabhängig oder nicht – anteilig an den Kreditnehmer refundiert werden müssen. „Ein für die Branche sehr unschönes Urteil“, ärgert sich Prietl. Nun hat der österreichische Gesetzgeber eine Novellierung des Verbraucherkreditgesetzes sowie des Hypothekar- und Immobilienkreditgesetzes (HIKrG) in Begutachtung geschickt, diese soll Mitte Dezember 2020 vom Nationalrat abgesegnet werden. Hinter den Kulissen wird allerdings noch mit Hochdruck verhandelt. Laut

Hannes Dolzer, Obmann des Fachverbandes Finanzdienstleister der WKO, hofft man immer noch auf eine Feststellung, dass das Urteil nicht auf Hypothekar- und Immobilienkredite anzuwenden sei. Der aktuelle Gesetzentwurf (Stand Mitte November) gibt allerdings wenig Anlass zur Hoffnung, er sieht sehr wohl auch eine Änderung des HIKrG vor. Positiv bleibt bislang, dass in den Erläuterungen zum Gesetz darauf verwiesen wird, dass die Vermittlungsprovision nicht von der Rückerstattungspflicht umfasst ist. „Das ist schon

Siegfried Prietl, BAF:
„Wir werden die Vermittlungsprovisionen wie bisher ausbezahlen.“



mal etwas wert, aber nicht zu 100 Prozent zufriedenstellend“, so Dolzer. Von der Rückerstattungspflicht betroffen wären allerdings die Bearbeitungsgebühr, und aus dieser wird in der Regel auch die Vermittlungsprovision bezahlt. Spannend wird also, wie die Banken mit den Änderungen umgehen, wenn diese in der aktuellen Form kommen. „Da ist noch vieles offen, es gibt offenbar verschiedene Ansätze im Bankbereich“, so Dolzer. Ein Lösungsansatz wäre etwa, die Bearbeitungsgebühr zu streichen und in die Kreditmarge einzuarbeiten. Diese Vorgangsweise könnte allerdings für die Vermittler problematisch werden, wenn die Kredite in den Bankfilialen dadurch optisch günstiger wirken, da dort keine Vermittlungsprovision ausgewiesen wird. Bei der Bank Austria gibt man daher bereits heute an, dass die Bearbeitungsgebühr auch in Zukunft bestehen bleiben wird. „Wir werden die Vermittlungsprovisionen wie bisher ausbezahlen und unsere Vertriebspartner so vor möglichen Regressen schützen. Somit gibt es bei uns keine Schlechterstellung gegenüber Filialkrediten“, erklärt der BAF-Geschäftsführer. Banken, die einen anderen Weg gehen, werden künftig jedenfalls eine klare Trennung der Kostenpositionen vornehmen müssen. Wie sich dies in der Praxis darstellen wird, muss sich allerdings erst zeigen. **GEORG PANKL FP**

Novellierung des Hypothekar- und Immobilienkreditgesetzes

Im September des vergangenen Jahres überraschte der Europäische Gerichtshof (EuGH) die Banken und Kreditvermittler mit der Entscheidung, dass Verbraucher bei vorzeitiger Kreditrückzahlung das Recht auf Ermäßigung sämtlicher Kosten haben. Auch laufzeitunabhängige Kosten wie zum Beispiel eine zu Beginn gezahlte Bearbeitungsgebühr oder eine Vermittlungsprovision müssten demnach teilweise rückerstattet werden. Das sogenannte „Lexitor-Urteil“ (C-383/18) sorgt seit damals für Unsicherheit unter den Betroffe-

nen. Nun will der österreichische Gesetzgeber mit einer Novellierung des Verbraucherkreditgesetzes (VKrG) und des Hypothekar- und Immobilienkreditgesetzes (HIKrG) für Rechtssicherheit sorgen. Die neuen Regelungen sollen noch im Dezember vom Parlament beschlossen werden. Erfreulich für Kreditvermittler ist, dass die Vermittlungsprovisionen wohl nicht zurückgezahlt werden müssen. So findet sich in den Erläuterungen zum aktuellen Gesetzentwurf in Bezug auf Z 5 (§ 16) folgender Text: Die Bezugnahme auf „laufzeitabhän-

gig“ ist daher zu streichen. Auf welche Kosten sich das Mäßigungsrecht des Verbrauchers im Detail bezieht, kann vom nationalen Gesetzgeber nicht spezifiziert werden. Die Entscheidung über die Auslegung von Art. 16 Abs. 1 Verbraucherkredit-Richtlinie und damit von § 16 Abs. 1 VKrG liegt allein beim EuGH. Bei Erstellung dieses Entwurfs wird aber davon ausgegangen, dass die Provision eines Kreditvermittlers vom Gebot verhältnismäßiger Verringerung bei vorzeitiger Rückzahlung nicht umfasst ist. Quelle: Ministerialentwurf – Erläuterungen