

FONDS

professionell

JETZT ANMELDEN!
FONDS
professionell
KONGRESS
2024
6. + 7. März
Wien



JAHRESEND- GESCHÄFT

Alle Paragraf-14-
Fonds im großen
Überblick

VERSICHERUNGEN

Die Vorstände der
beiden größten
LV-Anbieter
im Gespräch

MARKT & STRATEGIE

- » Im Kreuzverhör: Templeton Growth
- » Biodiversität als Anlagethema
- » Trotz der Dax der Flaute?
- » Top- und Flopfonds
- » Fondsneuheiten

**» Für die Branche ist
das katastrophal «**

Christoph Kirchmair, Infina, über die Lage am Finanzierungsmarkt

FINANZVERTRIEB

Diese Pools haben die
BAF-Berater überzeugt

BANKEN

So läuft das Geschäft
ohne Bestandsprovision

RECHT

Die Auswirkungen der
EU-Kleinanlegerstrategie

SACHWERTE

Der Höhenflug bei
Immobilien ist zu Ende

„Für die Gesamtbranche ist das **katastrophal**“

Infina ist der größte unabhängige Kreditvermittler des Landes und von den schlechteren Rahmenbedingungen für Kreditnehmer unmittelbar betroffen. Im Gespräch erklärt Firmenchef **Christoph Kirchmair**, wo er für sein Geschäftsmodell dennoch Potenzial sieht.

Kaum ein Thema erhitzte die Gemüter in der Finanzbranche in den letzten Monaten so sehr wie die Situation am Finanzierungsmarkt. Zu strengeren Vorgaben für die Vergabe von Hypothekarkrediten und zehn EZB-Zinsanhebungen in Folge kam kürzlich noch die Diskussion über einen im europäischen Vergleich deutlich zu hohen Anteil an variablen Krediten hinzu. Auch am größten heimischen Kreditvermittler Infina ist die Situation nicht spurlos vorübergegangen. Beim 2001 gegründeten Unternehmen musste man in diesem Jahr beim vermittelten Kreditvolumen einen Einbruch um 40 Prozent hinnehmen. Trotzdem zeigt sich Infina-Gründer Christoph Kirchmair für das Geschäftsmodell seines Unternehmens positiv gestimmt. Welche Chancen er im Moment sieht und was er von der KIM-Verordnung hält, erklärt der Finanzierungsexperte im Gespräch.

Herr Kirchmair, die jüngsten Probleme am Finanzierungsmarkt sind nicht die erste Herausforderung für Kreditvermittler. Mit

»Der Beratermarkt erlebte zwischen 2009 und 2013 eine massive Krise.«

Christoph Kirchmair, Infina

dem Ende der Fremdwährungskredite und der Finanzkrise im Jahr 2008 mussten Sie schon früher wiederholt auf geänderte Rahmenbedingungen reagieren. Wie ist die aktuelle Situation im Vergleich zu diesen früheren Krisenphasen zu bewerten?

Anders als bei den Fremdwährungskrediten ergibt sich aktuell eine Teuerung für

den Kunden. Nach 2008 wurde der Fremdwährungskredit zwar nicht mehr im Neugeschäft zugelassen, bestehende FX-Kredite waren allerdings aufgrund der Zinssituation durchaus billiger für die Kunden. Dennoch haben sich viele Kunden aufgrund anderer Themen wie Kursrisiken oder Tilgungsträger aus dem FX-Modell verabschiedet. Rückblickend betrachtet eine gute Entscheidung, denn die meisten Tilgungsträger haben es nicht geschafft, mit laufenden Erträgen den Kursverlust auf der Währungsseite auszugleichen. Wenn man nun einen Vergleich zur aktuellen Situation zieht, kann man sagen, dass die Situation für Frankenkreditnehmer weniger schmerzhaft war, als dies aktuell für Kreditnehmer mit variablen Eurokrediten der Fall ist. Im Franken hatte man zwar einen Buchverlust im Kurs, aber einen Vorteil im Zins, zudem begann in dieser Zeit der enorme Preisanstieg bei den Immobilien. Auch wenn der Währungskurs deutlich gegen den Kunden gelaufen ist, haben die steigenden Immobilienpreise die Verluste kompensiert. Im Vergleich zu Fremdwährungskrediten belasten variable Eurokredite das Haushaltsbudget der Österreicher in jüngster Zeit erheblich mehr.

Die Finanzkrise war ja für alle Sparten einschneidend. Wie hat sich das Geschäft nach 2008 bei Infina entwickelt?

FONDS KONGRESS
professionell
WIEN, 6. UND 7. MÄRZ 2024

Verpassen Sie nicht den Vortrag von
Infina-Chef **Christoph Kirchmair**
auf dem FONDS professionell
KONGRESS in Wien.

ANMELDUNG: fondsprofessionell.at



»Zudem konnten
etliche kleinere
Regionalbanken
deutlich flexibler
agieren.«

Christoph Kirchmair, Infina



Der Beratermarkt erlebte zwischen 2009 und 2013 eine massive Krise. Für uns ergab sich dadurch aber die Chance, unser Angebot weiterzuentwickeln und über unterschiedliche Modelle nachzudenken. Der aus meiner Sicht entscheidende Wendepunkt kam 2013, als wir uns entschieden haben, in Richtung eines Markenpartnersystems zu gehen. Dieses System ermöglichte es unseren Partnern, selbstständig und damit als Unternehmer zu agieren, während sie gleichzeitig von der starken Marke Infina, der Rechtssicherheit sowie den IT- und Marketingleistungen der Zentrale profitierten. 2015 lag das vermittelte Kreditvolumen bereits bei 205 Millionen Euro. 2018 konnten wir erstmals eine halbe Milliarde Euro verbuchen und ein Jahr später haben wir dann die Milliardengrenze erreicht. Ab 2019 haben wir uns stark genug gefühlt, unsere Kreditplattform Profin als White-Label-Lösung auch großen Vertriebsorganisationen anzubieten.

Diese günstige Phase liegt aber hinter uns.

Das vergangene Jahr war herausfordernd, neben den Zinsanstiegen sorgten auch strengere Vergaberichtlinien dafür, dass das Kreditvolumen gesunken ist. Wie hat sich die Situation bei Ihnen ausgewirkt?

Natürlich hatten sowohl die KIM-Verordnung in Kombination mit dem Zinsanstieg ihre Auswirkungen, insbesondere in Bezug auf die DSTI-Regelung von 40 Prozent. Diese Regelung ist meines Erachtens sowohl für Jungfamilien als auch für Besserverdiener überschießend. Zugute kam uns, dass wir ein sehr breites Portfolio an Banken zu Verfügung haben und mit den Kreditinstituten in enger Abstimmung unter anderem auch in Bezug auf die Ausnahmekontingente stehen. Zudem konnten etliche kleinere Regionalbanken deutlich flexibler agieren.

Laut FMSG haben mehr als die Hälfte der Kreditinstitute weniger als 50 Prozent der zur Verfügung stehenden Ausnahmekontingente der Kreditinstitute-Immobilienmaßnahmenverordnung (KIM-V) ausgenutzt.

Woran liegt das?

Diese Zahl ist mir bekannt und hat mich ebenfalls überrascht. Allerdings ist sie wohl der geringen Nachfrage geschuldet. Die Bauträger haben die Projekte zurückgestellt, weil der Markt gerade schwierig ist, was die Kreditnachfrage weiter sinken lässt. Man muss aber auch festhalten, dass die KIM-Verordnung vermutlich nicht mehr ganz zu dem passt, was der Markt jetzt braucht. Vor allem beim Ersterwerb von Immobilien könnten steuerliche Anreize helfen, um den Eigenmittelanteil der Käufer zu stärken und damit die Marktdynamik positiv zu beeinflussen. Die geopolitischen Ereignisse mit stark steigenden Energiepreisen und die höheren Zinsen hatten sowieso einen dämpfenden Effekt auf die Immobilienpreise. Daher ist auch das Neubaugeschäft regelrecht zum Erliegen gekommen, die hohen Preise mit den hohen Zinsen, das geht sich nicht mehr aus. Der Markt ist nach wie vor ausgetrocknet. Für die Gesamtbranche ist das wirklich katastrophal. In so einer Phase trennt sich aber



auch die Spreu vom Weizen, das gilt sowohl für die Immobilienwirtschaft als auch für die Kreditvermittlungsbranche. Wir sehen nun allerdings, dass sich eine sehr interessante Chance am Sekundärmarkt auftut.

Können Sie dies näher erklären?

Derzeit ist der Sekundärmarkt, das heißt der Markt mit Bestandsimmobilien, stark in Bewegung. Das hat viele Gründe, denken wir nur an die Generation der Erben. Natürlich zieht auch der Preisrückgang in diesem Segment bereits wieder Käufer an. Hinzu kommt, dass wir in Österreich im europäischen Vergleich einen extrem hohen Anteil an variabel verzinsten Krediten haben, dies eröffnet im Bereich der Kreditoptimierung ein enormes Potenzial, das wir bereits heben. Und davon konnten wir dieses Jahr bereits stark profitieren. Während der Gesamtmarkt um 60 Prozent einbrach, waren wir nur mit einem Rückgang von 40 Prozent betroffen. Dadurch konnten wir unseren Marktanteil ausbauen, im laufenden Jahr liegen wir bei zirka zehn Prozent im Neugeschäft. 50 Prozent davon kommen bereits aus dem Bereich der Kre-

»In so einer Phase trennt sich die Spreu vom Weizen.«

Christoph Kirchmair, Infina

ditoptimierungen, in den meisten Fällen stehen diese in Verbindung mit einer Neukreditaufnahme und einer Bestandsregulierung. Das heißt, der Kunde hat zum Beispiel auch Modernisierungsbedarf oder will eine Photovoltaikanlage kaufen. Zudem gibt es aktuell ja auch sogenannte Lebenswertkredite, wo es keinen Nachweis der Mittelverwendung braucht. So können bis zu 50 Prozent des Immobilienwerts zur Kapitalbeschaffung herangezogen werden.

Variable Kredite machen am Gesamtmarkt aber immer noch zwei Drittel des Neukreditgeschäfts aus.

Während der Nullzinspolitik haben sich vier von fünf Kunden für eine Fixzinsvereinbarung entschieden. Das ist sicherlich unserer Beratungsleistung geschuldet. Das gilt übrigens auch heute noch. Wenn der Kunde umfassend aufgeklärt wird, dann ist

es meiner Erfahrung nach sehr wahrscheinlich, dass er sich für einen Fixzins entscheidet. Dass die Situation am Gesamtmarkt anders aussieht, hat verschiedene Gründe. Einerseits geht der Marktkonsens von fallenden Zinsen aus, viele Marktteilnehmer sprechen dabei bereits vom Jahr 2024. Andererseits war das Angebot an Fixzinskrediten begrenzt. Viele Kunden haben in der Vergangenheit natürlich auch von den günstigen variablen Krediten profitiert und sind womöglich bereit, die momentane Verteuerung in Kauf zu nehmen, da sie ihrer Meinung nach einen finanziellen Puffer aufgebaut haben, der ihnen hilft, die Zeit bis zur nächsten Zinssenkungsphase zu überbrücken. Allerdings muss man auch erkennen, dass viele Kunden die Marktchancen nicht richtig einschätzen konnten. Generell gilt es gut darüber nachzudenken, ob man mit dem Eigenheim in Spekulation gehen sollte.

Viele Kreditnehmer haben aber den Absprung in einen Fixzinskredit verpasst ...

Ja, viele variable Kreditnehmer in Österreich haben es verpasst, zum richtigen Zeitpunkt das Zinsmodell zu wechseln. Wir haben aktuell zunehmend Anfragen von Kunden mit deutlichem Vermögensüberhang, die ihre Zinsbelastung kaum mehr tragen können. Das betrifft vor allem Kreditnehmer, die in den letzten Jahren vermehrt in Immobilien investiert und dafür Kredite mit variablen Zinsen abgeschlossen haben. Sie können nun die aktuellen Raten nicht mehr aus dem Cashflow bedienen und suchen nach Lösungen. Stark betroffen sind auch Kreditnehmer, die den 12-Monats-Euribor als Referenzzins vereinbart haben, der einmal jährlich, meist am Jahresende, angepasst wird. Für diese Gruppe wird die Ratenanpassung Anfang 2024 besonders schmerzhaft, weil der Zinsanstieg zum Vorjahr abrupt zirka zwei Prozent beträgt.

Wie viele Kooperationspartner haben Sie bereits, und wo sehen Sie noch Potenzial?

Auf unserer Profin-Plattform haben wir insgesamt etwa 3.400 Benutzer, davon 1.300 Berater und 900 Netzwerkpartner. Zudem nutzen 1.200 Mitarbeiter von Kreditinstituten täglich die Profin-Plattform. In den Zahlen noch nicht enthalten ist, dass wir kürzlich eine Kooperationsvereinbarung mit den großen Versicherungsverbänden IGV und Wefox unterzeichnet haben. Im Jahr 2022 wurde eine Rahmenvereinbarung mit Allianz Österreich geschlossen. Das bedeutet, wir haben die größten Maklernetzwerkorganisationen als Tippgeber in unsere Subplattform integriert. Der wichtigste Geschäftsbereich sind aber immer noch unsere Marken- beziehungsweise Verbundpartner, die an über 100 Standorten mit zirka 150 Experten tätig sind. Die direkten Infina-Partner stehen für rund 80 Prozent des gesamten vermittelten Kreditvolumens, das im Vorjahr 1,6 Milliarden Euro betrug. Die Zahl der Infina-Berater wollen wir nicht mehr signifikant ausbauen, vielmehr wird die Produktivität auf Beraterebene stark wachsen – vor allem durch die Einbindung neuer technologischer Möglichkeiten wie etwa der neuesten Generation von KI. Unser CTO Christian Sporer hat unmittelbar nach der ersten Vorstellung von ChatGPT erkannt, dass die Integration der neuen KI-Modelle in unsere Kernprozesse essenziell ist. Dadurch können wir die Leistung des Beraters massiv skalieren.

Und wo ist der Praxisnutzen im Detail?

Bisher mussten der Berater oder der Kunde eine Antragsstrecke mit entsprechenden Daten befüllen, was trotz digitaler Unterstützung in einigen Teilbereichen noch aufwendig und fehleranfällig war. Mit der Integration von KI in den Prozess ändert sich das grundlegend. Der Kunde muss jetzt nur noch einen Link zum Immobilieninserat, ein Exposé oder einen Energieausweis ins System hochladen. Die KI extrahiert und verarbeitet dann die Daten aus diesen Dokumenten strukturiert in der Selbstauskunft und validiert sie zugleich.



»Die Integration der neuen KI-Modelle in unsere Kernprozesse ist essenziell.«

Christoph Kirchmair, Infina

Sie erkennt auch, wenn die Daten nicht valide sind. Wird beispielsweise der Reisepass einer anderen Person hochgeladen oder ist dieser abgelaufen, wird dies erkannt, und der Nutzer erhält qualifiziertes Feedback zu den Daten. Wird statt der Meldebestätigung eine Rechnung hochgeladen, gibt das System die Mitteilung: Achtung, es handelt sich zwar um eine Betriebskostenabrechnung des Kunden, nicht aber um dessen Meldebestätigung.

Systeme zur Datenerkennung gab es bisher schon. Ist der Unterschied so groß?

Frühere OCR-Systeme konnten die Daten nicht interpretieren, mittels KI und der neuen Sprachmodelle funktioniert das nun. Die Datenerkennung ist auf einem völlig neuen Niveau. Was vor einigen Monaten noch undenkbar war, ist heute mög-

lich. Im Hintergrund kann zum Beispiel eine automatisierte Immobilienbewertung durchgeführt werden. Zudem funktioniert die Bonitätsbewertung deutlich rascher und auch genauer. Wir haben das mit unterschiedlichen Beispielen und komplexen Fällen anhand verschiedener Gehaltsnachweise von unterschiedlichen Arbeitgebern getestet. Innerhalb von Sekunden wurde bei einem Beispiel trotz unterschiedlicher Formate der Lohnzettel und Arbeitgeberwechsel das exakte monatliche Durchschnittseinkommen ermittelt. Auch bei KMU und Selbstständigen ergeben sich dadurch etwa bei der Auswertung von Bilanzen enorme Vorteile. Früher war da ein Team einige Tage mit der Auswertung beschäftigt. Die Abwicklungsprozesse werden also in Zukunft erheblich verkürzt, ein Faktor, der für uns entscheidend ist.

Danke für das Gespräch.

GEORG PANKL **FP**

KURZ-VITA: Christoph Kirchmair

gründete im Jahr 2001 den heutigen Kreditvermittler Infina. Seit damals baute er das Unternehmen mit seinen Partnern zum größten unabhängigen Kreditvermittler des Landes aus.