

# Unabhängige Kreditmaklerkonzepte statt Kreditklemme



Im laufenden Jahr steht die Eurozone vor zahlreichen noch ungelösten Problemen und weitere Marktturbulenzen sind vorprogrammiert. Steigende Zinsen drohen und bereits jetzt können 270.000 Haushalte in Österreich ihre Schulden nicht mehr bedienen. Deshalb sind im Finanzierungsbereich nachhaltige, unabhängige Konzepte gefragter denn je. Doch kaum ein Berater ist heute noch in der Lage diese völlig eigenständig ohne professionelle Unterstützung umzusetzen.



Von **Michael Kordovsky**,  
INFINA Credit Broker GmbH, Head of Research

Innerhalb der EU-Kommission wird der Ruf nach einer Aufstockung, der mit einem Volumen von 440 Mrd. Euro ausgestatteten European Financial Stability Facility (EFSF) lauter, denn im Zuge einer Lawine fällig werdender Staatsschulden drohen bereits heuer Zahlungsausfälle. Um die 2011 fällig werdenden Staatsschulden bedienen zu können, benötigen die 17 Länder der Eurozone insgesamt 1.300 Mrd. Euro, wovon 518 Mrd. bzw. 40% auf die hoch verschuldeten PIGS-Länder Portugal, Irland, Italien, Griechenland und Spanien entfallen. Mit Volumina von jeweils 306, 301 bzw. 287 Mrd. Euro am stärksten werden Deutschland, Italien und Frankreich den Kapitalmarkt beanspruchen. Gleichzeitig gibt es Substitutionskonkurrenz aus den USA, wo sich der Neufinanzierungsbedarf auf umgerechnet 2.187 Mrd. Euro beläuft. Dies wirkt wie ein Geldschwamm. Die Liquidität dürfte somit heuer wieder knapp werden, weshalb sogar die Umlaufrenditen deutscher Staatsanleihen von 2% im September 2010 bis zum 12.01.2011 auf 2,59% angestiegen sind.

## Kreditklemme droht

Ähnliches gilt auch für Österreich. Die Umlaufrendite zehnjähriger österreichischer Bundesanleihen liegt mittlerweile bei 3,42% (vgl. mit 3,02% bei deutschen Bundesanleihen). Im Vergleich dazu bringt für Banken

## Krisenländer im Überblick:

	Bruttostaatsverschuldung (% des BIP)		Umlaufrendite Staatsanleihen
	2010	2015	10 Jahre
Griechenland	140,2	165	11,3%
Irland	97,4	125	8,3%
Portugal	82,8	100	6,8%
Spanien	64,4	85	5,5%

ein Kredit an einen normalen Häuselbauer einen durchschnittlichen Aufschlag (auf einen Refinanzierungssatz wie dem 3-Monats-Euribor) von 1,5% bis 1,75%, wovon noch die Refinanzierungs- sowie die Kreditgestionierungskosten abzuziehen sind.

Da per 14.01.2011 der 3-Monats-Euribor bei knapp 1% lag, resultiert daraus für die Bank eine maximal erzielbare Brutto-Verzinsung von 2,75% – und dies bei einem höheren Risiko als bei heimischen Staatsanleihen, die in der risikogewichteten Aktiva nicht angesetzt werden, während Wohnkredite für Privatpersonen gemäß Basel II ein Risikogewicht von 35% erhalten, was zusätzliche Eigenmittel erfordert.

Da durch Basel III die harte Mindest-Kernkapitalquote von 2013 bis 2019 von 2% auf 7% angehoben wird, sind Banken bestrebt, ihre risikogewichtete Aktiva möglichst niedrig zu halten, zumal zu den aktuellen Rahmenbedingungen streng genommen keinerlei rationale Gründe für eine Kreditvergabe sprechen. Selbst wenn die Indikatorensätze weiterhin auf dem niedrigen Niveau von heute verharren sollten, würden deshalb langfristig infolge steigender Margen die Kreditzinsen ohnehin ansteigen.

Folgende Fakten deuten auf ein herausforderndes – aber für unabhängige Berater auch chancenreiches Finanzierungsjahr 2011 hin:

- Der österreichische Bankenverband bezifferte zuletzt den zusätzlichen Kapitalbedarf infolge von Basel III für die heimische Kreditwirtschaft mit 17 Mrd. Euro
- 93,9% aller FX-Kredite privater Haushalte fallen auf Schweizer Franken und in den vergangenen zwölf Monaten (Stichtag 17.01.2011; 09:59 Uhr) hat der Euro gegenüber Schweizer Franken 12,94% an Wert verloren.
- Alleine von Oktober auf November 2010 ist in Österreich das ausstehende Fremdwährungskreditvolumen an private Haushalte durch die Frankenstärke von 36.259 Mio. auf 38.029 Mio. Euro gestiegen.
- 250.000 bis 270.000 Haushalte in Österreich haben laut Alpenländischen Kreditorenverband (AKV) Zahlungsprobleme und können ihre Kredite nicht mehr ordnungsgemäß bedienen, während 2010 die Zahl der Privatsolvenzen (inkl. der abgewiesenen Konkurse) um 7,1% auf 10.298 angestiegen ist.

#### Kreditmakler – Die Antwort auf die Finanzierungsflaute

Für einzelne Kunden und auch für deren Berater wird es in diesem Umfeld zunehmend schwieriger eine Finanzierung eigenständig umzusetzen. Die häufigsten Kernfragen von Privatkunden lauten deshalb:

- Welche Bank würde meinen Finanzierungsfall noch am ehesten genehmigen?
- Wo kann ich bei begrenztem Zinsrisiko zu den günstigsten Konditionen mein Eigenheim finanzieren?

Brauchbare Antworten findet man nicht bei den herkömmlichen Informationsquellen, was anhand folgenden Beispiels anschaulich illustriert werden kann:

Man stelle sich vor, ein Kunde kommt bezüglich eines Wohnkredits in Höhe von 100.000 Euro in die gediegene Kreditabteilung seiner Hausbank zu seinem Berater, der ihm mitteilt: „Lieber Herr Kunde es freut uns sehr, dass Sie uns ansprechen und uns Ihr Vertrauen schenken. Um dieses Vertrauen rechtfertigen zu können, sehe ich mich jedoch verpflichtet Ihnen mitzuteilen, dass Sie bei einer anderen Bank nur einige Meter weiter für diesen Kredit 0,5% oder 500 Euro pro Jahr weniger an Zinsen zu bezahlen haben. Gehen Sie bitte dorthin und nehmen Sie den Kredit doch bei dieser Bank auf.“

Würde ein Bankangestellter diesen Rat jemals so geben? In wenigen Ausnahmesituationen vielleicht, aber ansonsten kann sich der werbe Leser selbst eine Antwort auf diese Frage geben. Und auch die Gründe warum er das nicht machen kann sind für den Leser klar und liegen schlicht in der unmittelbaren Abhängigkeit des Bankberaters von seinem Arbeitgeber. Eine objektive Information setzt nun einmal Unabhängigkeit voraus und genau diese Unabhängigkeit ist die Voraussetzung dafür, dass sich ein Berater in Finanzierungsfragen auch als Kreditmakler bezeichnen kann.

Seit 11.06.2010 hat diese Berufsbezeichnung nun auch in die Gewerbeordnung Einzug gehalten. Somit verfügen Kreditmakler grundsätzlich über die besten Voraussetzungen – analog den Versicherungsmaklern – als objektive Marktfilter die Angebote einzelner Institute im Interesse ihrer Klienten zu vergleichen.

#### Werkzeuge machen Profis

Doch ein unabhängiger Angebotsvergleich ist nur ein Teilaspekt. Vielmehr geht es um umfassende Gesamtkonzepte im Interesse einer nachhaltigen Kundenbeziehung. Um diese zu erstellen bedarf es entsprechender Werkzeuge, was sich vor allem bei FX-Schuldnern zeigt. Um überhaupt eine Entscheidung über die weitere Vorgehensweise bei FX Krediten treffen zu können, bedarf es einer soliden Entscheidungsgrundlage in Form einer genauen Auflistung des bisherigen Finanzierungserfolges bestehend aus den Komponenten Zinsersparnis gegenüber Finanzierungsalternativen in Euro, Wechselkursveränderungen und voraussichtlicher Tilgungslücken bzw. – Überschüsse (aus den Tilgungsträgern). Auch sollten die aktuelle Einkommenssituation und die vorhandenen Reserven berücksichtigt werden. Erst wenn diese Daten vorliegen und auch die Risikobereitschaft des Kunden klar erkennbar ist, können gemeinsame Entscheidungen über die weitere Vorgehensweise getroffen werden.

Mögliche Handlungsalternativen, die mittels einschlägiger Rechenprogramme wie beispielsweise FX-Secure eruiert werden können sind:

- Saldoreduzierende Einbringung angesparter Tilgungsträger und Umstellung auf monatliche, annuitätische Kreditratenzahlung
- Konvertierung und Umstellung auf tilgende Euro-Kredite mit längerer Laufzeit, um die Raten in einer tragbaren Größenordnung zu halten
- Teilkonvertierung
- Teiltilgung
- Einbau von Zinsabsicherungen
- Vorübergehende Währungsabsicherung (WAG-pflichtiges Geschäft; Kunde muss diese Entscheidung eigenständig treffen und selbst umsetzen)

Für zahlreiche Berater ist angesichts dieser Komplexität der Finanzierungsbereich nicht mehr ausreichend lukrativ und sie ziehen sich vollständig aus diesem Markt zurück. Doch dabei verschenken sie Provisionen und geben ihre Kunden auf. Schlaue Berater gehen hingegen einen effizienteren und einfacheren Weg. Sie erhalten Tippgeberprovisionen dafür, dass sie im Rahmen ihres Netzwerkes die Finanzierungsabwicklung an professionelle Credit-Broker-Unternehmen auslagern, die für sie auf quantitativer Basis umfassende Konzepte erstellen, woraus neben attraktiven Tippgeberprovisionen noch ein zusätzliches Umsatzpotenzial resultiert und der Kunde wiederum an das eigene Beratungsunternehmen gebunden wird. ■