



# Die Darlehensvermittlung nach Ende der Alte-Hasen-Regelung

Baufinanzierungen sind ein lukratives Geschäft – ohne langfristige Haftungskomponenten für Provisionen und mit einem breit gefächerten Cross-Selling-Ansatz. Das gilt auch nach Auslaufen der Alte-Hasen-Regelung. Einiges gilt es aber zu beachten.

Die „Alte-Hasen-Regelung“ für die Vermittlung von Immobiliendarlehen ist Geschichte. Die Übergangsfrist für die Ummeldung endete am 21.03.2017. Wer jetzt eine Erlaubnis beantragen möchte, benötigt den Nachweis der Vermögensschadenhaftpflicht mit Mindestversicherungssummen für den Einzelfall von 460.000 Euro und für alle Schadenfälle im Jahr von 750.000 Euro, den Nachweis der geordneten Vermögensverhältnisse durch die Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes, den Nachweis eines guten Leumundes durch ein Führungszeugnis und den Auszug aus dem Gewerbezentralregister sowie den Sachkundenachweis. Auf Letzteren kann nur verzichtet werden, wenn man eine anerkannte gleichgestellte Berufsqualifikation besitzt wie etwa den Bankkaufmann.

## Nicht nur eine Frage der Erlaubnis

Die Vermittlung von Immobiliendarlehen ist ein „Umsatz-Turbo“, wenn man sie richtig macht. Doch was braucht man neben der 34i-Erlaubnis noch, um die Vermittlung professionell abzuwickeln? Am wichtigsten ist die richtige Infrastruktur. Hierzu gehört zunächst ein Partner, der die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen zur Verfügung stellt, indem er den Zugang zu Formularen und vielen Kreditgebern erleichtert. Diese Partner findet man in Form von Finanzierungsplattformen. Oft bieten sie auch Berechnungstools, Beratungshilfen und vieles mehr. Im Büro benötigen Vermittler einen leistungsstarken Scanner, Drucker sowie Computer. Dabei muss auch an den Datenschutz gedacht und alle Zugänge müssen mit Passwort geschützt werden.

Auch eine Bürokraft kann hilfreich sein. Hier ist zu beachten, dass alle in den Vermittlungs- oder Beratungsprozess eingebundenen Mitarbeiter über die Sachkunde verfügen. Wer viel bewegt, hat oft wenig Zeit. Dabei kommt es schnell vor, dass ein Mitarbeiter vielleicht am Telefon eine Auskunft zum Stand der Finanzierung gibt, und schon kann es passiert sein. Inwieweit eine solche Auskunft dann bereits zum Beratungsprozess gehört, wird irgendwann ein deutsches Gericht entscheiden.

Fest steht aber heute schon, dass alle Auskünfte, die zu Handlungen oder unterlassenen Handlungen des Kunden führen und für den Kunden finanzielle Einbußen bedeuten, definitiv als Teil der Beratung anzusehen sind. Konkret: Der Kunde ruft im Büro an und erhält von der Assistentin die Auskunft, es liegen noch keine Darlehenszusagen vor. Weil der Kunde von steigenden Zinssätzen gehört hat, versucht er bei einem anderen Kreditgeber die Finanzierung zum Abschluss zu bringen. Dort sind Konditionen im Detail aber wesentlich schlechter. Damit ist ein möglicher Schaden für den Kunden entstanden. Hat die Assistentin nicht die notwendige Sachkunde, ist der Schadenfall nicht über die VSH gedeckt und die Ordnungswidrigkeit kann mit einer Strafe bis zu 50.000 Euro geahndet werden.

## Weitere Änderungen beflügeln

Für 2017 rechnen die Vermittlungsplattformen Europace und Interhyp mit neuen Rekordergebnissen. Wer jetzt die Gunst der Zeit nicht nutzt, wird vermutlich viele Euros auf der Straße liegen lassen. Beflügelt wird das Thema der Baufinanzierung natürlich durch die Novellierung der WIKR. Hier soll die Prüfung der Kreditwürdigkeit für Neubauten wie auch für Renovierungen entschärft werden. Immobilienverzehr kreditverträge fallen dann nicht mehr unter die Rubrik des Immobilien-Verbraucherdarlehens, was weitere Spielräume auch für die Kreditvergabe an Rentner ermöglicht. Die Deutsche Makler Akademie bietet hier unterschiedliche vertiefende Seminare für Vermittler und Einsteiger an. ■

»»»»» Von Volker H. Grabis, Produktmanager Immobilienfinanzierung und Trainer der Deutsche Makler Akademie (DMA)