

## Im Blickfeld

### Beratungsprotokolle – zum Vorteil für die Bank

Europa will mehr Transparenz in der privaten Baufinanzierung. Seit nunmehr zehn Jahren wird dafür in Brüssel an einer entsprechenden Regelung gefeilt, jetzt endlich geht die Hypothekarkreditrichtlinie in die finale Phase. Sowohl Europäischem Parlament als auch Europäischem Rat liegen die Vorschläge vor. Geplant ist unter anderem, ein standardisiertes Informationsblatt zu den wichtigsten Produktparametern einer Baufinanzierung einzuführen, das dem Kunden den Vergleich mit anderen Angeboten – auch über Ländergrenzen hinweg – erleichtern soll.

Überlegungen, auch ein Beratungsprotokoll verpflichtend vorzusehen, sind inzwischen wieder vom Tisch. Allerdings soll es die Möglichkeit geben, dass Kunde und Bank eine individuelle Beratung vertraglich vereinbaren können (siehe Kasten). Diese darf dann jedoch entgeltlich sein, soll protokolliert werden und entsprechende Haftungsrisiken nach sich ziehen. Ob die Umsetzung der Richtlinie in deutsches Recht über die europäischen Mindeststandards hinausgeht, wird sich voraussichtlich erst im nächsten Jahr zeigen, wenn das Verbraucherkreditge-

setz dem Bundestag zur Entscheidung vorgelegt wird.

Dem Baugeldvermittler Dr. Klein geht das nach eigenem Bekunden zu langsam und nicht weit genug. Öffentlichkeitswirksam ist das Unternehmen vorgeprescht und bietet kostenlos als einer der ersten Anbieter auch ein Beratungsprotokoll bei privaten Baufinanzierungen an. Für so viel Dringlichkeit fehlt bislang allerdings der Anlass. Denn bei den Verbraucherzentralen sind Beschwerden über konkrete Anbieter von Immobiliendarlehen bislang rar. Erstfinanzierungen sind laut Verbraucherzentrale Hamburg sogar weitgehend problemlos.

Wenn sich die Kunden ärgern, dann laut Verbraucherschützern allenfalls im Zusammenhang mit Forward-Darlehen. Mit diesen kann sich der Kreditnehmer bereits vor Ablauf seiner Zinsbindung eine Anschlussfinanzierung zu fixen Konditionen sichern. In Zeiten fallender Zinsen kann sich das für den Kunden jedoch als nachteilig erweisen. Darin ein Berater versagen zu sehen, verkennt jedoch, dass bei dieser Zinswette auch die Bank verlieren kann. In solchen Fällen könnte sich ein Beratungsprotokoll auch für die Bank als vorteilhaft erweisen, weil sie dem Kunden damit belegen kann, dass sie umfassend aufgeklärt hat.

Zudem könnte ein weiterer gängiger Irrtum ausgeräumt werden: Laut Verbraucherzentralen sehen viele Kunden die umfangreichen Zins- und Tilgungspläne bereits als eine Art Beratungsprotokoll an. So ist es wohl eher die große Informationsfülle, die mitunter zu Missverständnissen führt.

Vor diesem Hintergrund ist zu hinterfragen, wie viel Mehrwert ein Produktinformationsblatt dem Kunden liefert. Mit einem zusätzlichen Beratungsprotokoll könnte gleichwohl beiden Seiten – Kunde und Bank – gedient sein. Während der Kunde noch einmal hinterfragen kann, ob wirklich alle seine Fragen geklärt wurden, hat die Bank eine elegante Möglichkeit, ihre eigenen Vertriebe qualitativ zu kontrollieren und zu steuern. (Red.)

### Ende der Ein-Objekt-Fonds?

Im Bundesfinanzministerium denkt man darüber nach, künftig nur noch Geschlossene Fonds zuzulassen, die in mehrere Immobilien investieren. Egal, ob die Mindestanzahl künftig drei oder sieben Objekte betragen soll – ein Irrweg wäre dies auf jeden Fall.

Warum künftig die Risikostreuung auf der Ebene eines einzelnen Fonds stattfinden soll, ist nicht nachvollziehbar. Jeder Anleger „darf“ heute in eine einzelne Eigentumswohnung oder in ein einzelnes Mietshaus investieren, und viele tun dies auch. Warum soll man es aber einem Anleger verbieten – zusammen mit anderen – in eine einzelne Büro- oder Einzelhandelsimmobilie oder in ein Hotel zu investieren? Wer die Diversifikation auf Ebene des Fonds zur Pflicht erhebt, hat das Wesen dieses Investments nicht verstanden. Im Grunde ist der Geschlossene Fonds nämlich dem Direktinvestment viel ähnlicher als einem Portfolioinvestment.

Der Grund, warum beispielsweise eine Büroimmobilie in einen Fonds verpackt wird, besteht ausschließlich darin, dass eine Büroimmobilie – anders als eine Wohnimmobilie – für den einzelnen Anleger in der Regel wegen des hohen absoluten Kaufpreises nicht erschwinglich ist. Es liegt also nahe, sich mit anderen zusammenzutun. Dass Geschlossene

#### Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Wohnimmobilienkreditverträge – KOM (2011) 142

##### „Artikel 17 Beratungsstandards

1. Für die Zwecke dieser Richtlinie ist unter „Beratung“ eine von der Kreditgewährung getrennte Dienstleistung zu verstehen. Eine entsprechende Dienstleistung kann nur dann als Beratung angeboten werden, wenn das Entgelt desjenigen, der die Dienstleistung erbringt, für den Verbraucher klar ersichtlich ist.

2. Die Mitgliedstaaten gewährleisten, dass der Kreditgeber oder Kreditvermittler den Verbraucher im Zusammenhang mit einem entsprechenden Geschäft darüber unterrichtet, ob eine Beratung erfolgt. Dies kann im Wege zusätzlicher vorvertraglicher Informationen geschehen. Im Falle einer Beratung des Verbrauchers stellen die Mitgliedstaaten – über die Erfüllung der Anforderungen

der Artikel 5 und 6 hinaus – sicher, dass Kreditgeber und Kreditvermittler

a) eine ausreichende Zahl von am Markt verfügbaren Kreditverträgen in Betracht ziehen, damit sie unter Berücksichtigung der Bedürfnisse, der finanziellen Situation und der persönlichen Umstände des Verbrauchers die am besten geeigneten Kreditverträge empfehlen können;

b) die erforderlichen Informationen über die persönliche und finanzielle Situation, Präferenzen und Ziele des Verbrauchers erhalten, damit sie geeignete Kreditverträge empfehlen können. Die entsprechende Bewertung muss sich auf zum betreffenden Zeitpunkt aktuelle Informationen und realistische Annahmen bezüglich der Situation des Verbrauchers während der Laufzeit des angebotenen Kreditvertrags stützen.“

Fonds gemäß dem Transparenzprinzip steuerlich ebenso behandelt werden wie Direktinvestments, ist kein Zufall, sondern Ausdruck dieser strukturellen Ähnlichkeit.

Zwingt man die Fondsgesellschaften, zugleich in mehrere Immobilien zu investieren, dann wird es für den Privatanleger nicht mehr möglich sein, sich an einer einzelnen, größeren Immobilie zu beteiligen. Manche Büroimmobilien oder Shoppingcenter kosten mehrere Hundert Millionen Euro. Wäre man gezwungen, davon drei oder gar sieben in einen Fonds zusammenzufassen, würden Fonds mit einem Milliarden-Volumen entstehen, die kein Emissionshaus platzieren könnte. Man zwänge also die Initiatoren, ausschließlich „kleinere“ Immobilien zu erwerben. Diese müssen aber nicht unbedingt besser sein als größere. Der Sinn für den Anlegerschutz, dem dies dienen soll, ist nicht zu erkennen.

Zudem wird es in der Praxis sehr schwierig oder gar unmöglich sein, zur gleichen Zeit drei attraktive Immobilien „anzubinden“. Dies wird dann dazu führen, dass zwangsläufig – nur um die vorgeschriebene Anzahl von Immobilien zu erwerben – häufig unvermeidbare Kompromisse bei der Qualität gemacht werden. Einer attraktiven Immobilie werden dann möglicherweise ein oder zwei Ladenhüter hinzugefügt, bei denen der Verkäufer dem Käufer aus „gutem“ Grund alle Zeit der Welt lässt, um sie zu prüfen und zu erwerben, weil es eben wenig Wettbewerb um diese Objekte gibt. Auch damit wäre dem Anlegerschutz ein Bärendienst erwiesen.

Da es somit im Ergebnis sehr viel weniger attraktive Geschlossene Fonds gäbe, würden Anleger das tun, was sie heute auch schon machen: Nämlich vorwiegend direkt in Wohnobjekte investieren, und zwar völlig ohne Risikostreuung, ohne professionelles Management und oftmals mit einem gefährlich hohen Fremdkapitaleinsatz. Auch dies kann nicht im Sinne des Anlegerschutzes sein. Es ist also zu hoffen, dass entsprechende Pläne, über die derzeit im Bundesfinanzministerium nachgedacht wird und die die Branche zu Recht in hohem Maße beunruhigen, schnell wieder zu den Akten gelegt werden.

*Volker Arndt, Geschäftsführer, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US-Immobilienfonds mbH, Darmstadt*

## Commerzbank: rascher Sinneswandel

Je nachdem, wie man es mit der Commerzbank hält, kann man gleich zweimal den früheren deutschen Bundeskanzler Konrad Adenauer zitieren: „Was kümmert mich mein dummes Geschwätz von gestern“ ist die eher derbere Variante, „Auch Sie können nicht verhindern, dass ich von Tag zu Tag klüger werde!“ diejenige für der gelben Bank noch Wohlgesonnene. Beides passt auf jeden Fall zu dem wahrlich raschen und überraschenden Sinneswandel in Sachen Schiffs- und Immobilienfinanzierung. Denn kaum einen Monat nach den Ausführungen von Martin Blessing vor den Aktionären auf der Hauptversammlung vollzieht die Großbank eine Vollbremsung.

Damals verkündete der Konzernchef noch brav, man habe sich nach intensiven Gesprächen mit der EU-Kommission entschieden, einen Großteil, rund vier Fünftel, des gewerblichen

Immobilienfinanzierungs-Portfolios der ungeliebten Tochter Eurohypo abzubauen und den Rest gemeinsam mit den Schiffsfinanzierungsaktivitäten in dem neu entstehenden Kernbanksegment (!) „Real Estate and Ship Finance“ zu bündeln. „Nun können wir einerseits den eingeschlagenen Weg der Reduktion der Eurohypo-Portfolios konsequent fortsetzen und andererseits einen kleinen, risikoärmeren Teil des gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäfts unter dem Dach der Commerzbank weiterführen“, so Martin Blessing auf der Hauptversammlung.

Stand 26. Juni entpuppt sich das alles als ziemlich lange Pinocchio-Nase! Per Pressemitteilung informiert die Frankfurter Großbank darüber, dass der Vorstand der

Commerzbank AG beschlossen habe, mit Wirkung zum 9. August die Geschäftsfelder Gewerbliche Immobilienfinanzierung und Schiffsfinanzierung vollständig abzubauen und sie daher in das neue Abbausegment Non Core Assets (NCA) zu übertragen und dass es das ursprünglich geplante neue Kernbanksegment Real Estate and Ship Finance (RES) nicht geben wird. Als Gründe für diese völlig neue Strategie werden die hohe Kapitalbindung und die steigenden Liquiditätsanforderungen unter Basel III, gerade auch für Langfristfinanzierungen, sowie die auch künftig zu erwartenden starken

zyklischen Schwankungen im Ergebnis genannt.

Da darf sich der geneigte Beobachter schon wundern. Was ist in den vergangenen vier Wochen in Sachen Basel III Neues passiert, das einen solchen Schritt nachvollziehbar macht? Nichts. Diese Erkenntnisse hätte man ohne Weiteres auch schon zur HV haben und sich diesen Kommunikationsgapsparen können.

Verschlimmert wird das Ganze noch durch ein

Interview von Blessing im Intranet der Bank, dass dies keine Kehrtwende, sondern lediglich die Beschleunigung des eingeschlagenen Kurses sei. Die Kursrichtung von „Fortführung in einem Kernbankgeschäftsfeld“ zu „vollständiger wertschonender Abbau in der Bad Bank“ kann dabei allerdings allerhöchstens ganz eingefleischten Commerzbank-Fans als geradeaus verkauft werden.

Alle anderen dürfen sich ruhig fragen, ob Zustimmungsergebnisse von über 99 Prozent auf der HV auch unter diesen neuen Voraussetzungen eingetreten wären oder ob hier vielleicht ein wenig auf Zeit gespielt wurde. Eine klare Vision sieht jedenfalls anders aus. Arme Eurohypo!

P.O.

### Zitate zu Commerzbank und Eurohypo

*„Wir können Ihnen jetzt den erfolgreichen Abschluss einer Akquisition melden, die für die Commerzbank die weitaus größte der letzten 50 Jahre ist und für uns einen Quantensprung bedeutet.“*

*„Die Commerzbank und die Eurohypo sind aus unserer Sicht eine ideale Ergänzung.“*

*„Eine breitere Kundenbasis, ein verbessertes Produktangebot sowie ein hohes Cross-Selling-Potenzial versprechen eine deutliche Steigerung der Erträge.“*

*„Die Akquisition wird sich wertsteigernd auswirken. Wir gehen von einer spürbaren Steigerung des Gewinns je Aktie sowie der Eigenkapitalrendite ab dem Jahr 2006 aus.“*

Klaus-Peter Müller, ehemaliger Vorstandsvorsitzender und amtierender Aufsichtsratsvorsitzender der Commerzbank am 17. November 2005.