



**Aufklärung.**  
Entsprechende Beratung soll für die Kunden eine Entscheidungsgrundlage für einen etwaigen Währungswechsel bilden.

# Finanzierung Fremdwährungskredite

*Mag. Wolfgang Schilk, Bank Austria, zur aktuellen Situation und über den sinnvollen Umgang mit ihr.*

**Wie sind Ihre aktuellen Erfahrungen im Bereich der Wohnbaufinanzierung? Wie steht es dabei mit der Konditionenpolitik seitens Ihres Bankinstituts, und wie sehen Sie den Aspekt der Refinanzierung?**

Schilk: Wir haben ein interessantes Phänomen im Eurokredit-Bereich: nämlich zu wenig Nachfrage! Die Vermutung, dass Kunden heute schwieriger eine Finanzierung für ihren Wohnimmobilienwerb erhalten, können wir nicht bestätigen. Ich möchte auch betonen, dass wir als Bank Austria kein Refinanzierungsproblem oder eine Kreditklemme haben. Auch finden wir ein Euro-Zinsniveau für private Wohnraumschaffende vor, welches historisch tief ist. Also zu unterstellen, wir verknapfen das Angebot – wie es in manchen Medien kolportiert wird –, entspricht somit keineswegs den Tatsachen.

Etwas differenzierter sehe ich jedoch die Lage im Bereich der Finanzierung von großen Projekten. Es ist sehr schwierig für Firmenkunden, großvolumige Projekte über 10, 20 oder 30 Jahre zu re-

finanzieren. Hier sind die Liquiditätskosten erheblich gestiegen, geradezu explodiert. Vollkommen zusammengebrochen ist weiters der Fremdwährungskreditmarkt! Darunter leiden vor allem auch selbstständige Finanzdienstleister, die sich auf solche Produktportfolios spezialisiert haben.

**Warum ist das Thema Fremdwährungskredite gerade jetzt so „heiß“? Warum nehmen FMA (Finanzmarktaufsicht) und OeNB (Oesterreichische Nationalbank) gerade so eine aktive Rolle ein, wenn es um Fremdwährungskredite geht? Sonst sind dies doch stets Interessenvertreter oder „Anlegerschützer“, die aktiv und medial auftreten. Was können Sie uns über den „legendären“ Brief der FMA an Finanzierungsinstitute erzählen?**

Die FMA war immer aktiver im Bereich Fremdwährungskredit als auf der Veranlagungsseite. Die Mindeststandards wurden 2003 von der FMA aufgestellt, wo festgelegt wurde, wie man mit dem

Risikopotenzial in Fremdwährungskrediten umgeht. In den letzten Jahren ist die Größenordnung in Österreich zum Thema Fremdwährungskredit sehr substanzial geworden! Ein Markt, der mehr als 30 Milliarden Euro ausmacht (Anm.: Privatfinanzierung in Österreich, in fremder Währung, gesamt), ist eine absolut relevante Größenordnung, die auch für die FMA von Interesse ist. Hinzu kommt, dass durch die Finanzkrise eine enorme Volatilität in den Wechselkursentwicklungen eingetreten ist, und zwar hohe Währungsschwankungen, die in den Jahren davor nicht sichtbar waren, selbst beim Schweizer Franken, der etwa in kürzester Zeit erheblich gestiegen ist. Das war auch der Auslöser dafür, dass sich die FMA aktiv eingeschaltet hat.

In diesem Zusammenhang gab es einen Brief an Geschäftsführer bzw. Vorstände sämtlicher österreichischer Banken. Sinngemäßer Inhalt: Auf Grund der geänderten Rahmenbedingungen gibt die FMA die klare Empfehlung, dass die Geschäftsführer der Ö-Banken bis auf Weiteres von der Neuvergabe von Fremdwährungskrediten an private Konsumenten Abstand nehmen sollten. Die FMA kann dabei selbstverständlich nur eine Empfehlung abgeben, welcher aber mittlerweile weitestgehend von allen Banken gefolgt wird. Ein Mitauslöser war weiters, dass im September auf allen Märkten die Zinsen zu steigen begannen. Auf der einen Seite haben wir den Kredit, auf der anderen Seite den Tilgungsträger, plötzlich waren die Kreditzinsen zum Teil höher als die erwartete Verzinsung des Tilgungsträgers. Fremdwährungsrisiko, Zinsrisiko und Tilgungsträger-Performance-Risiko haben zeitgleich begonnen, gegen den Konsumenten zu laufen. Die Bank Austria stoppte daraufhin sofort die Neuvergabe von Fremdwährungskrediten an Privatkunden, und dies wird auch bis dato so weiterpraktiziert. Dort hingegen, wo solche Verträge schon liefen, ließen wir den Kunden entscheiden.

**Wie sieht es auf politischer Ebene aus? Wie reagiert man da auf die aktuelle Situation?**

Es gibt einen 4-Parteien-Entschließungsantrag im Nationalrat. Darin geht es sinngemäß um die Normierung der Rahmenbedingungen für Fremdwährungskredite, insbesondere im Zusammenhang mit Tilgungsträgern. Von Konsumentenschutzseite wird die Einführung von „Schlichtungsstellen“ für Kreditnehmer, die sich ungerecht behandelt fühlen, diskutiert. Es kommen somit generell immer mehr

politische Intentionen auf, diese Themen generell zu regeln und klare „Spielregeln“ für die Marktteilnehmer herbeizuführen: Was darf in Österreich angeboten werden, was nicht? Details werden noch verhandelt, wir gehen aber davon aus, dass man zu diesem Finanzierungsinstrument nicht mehr zurückkehrt. Nicht nur aus gesetzlicher Dimension, sondern sicherlich auch aus Aspekten des Konsumentenschutzes, da das Risikoprofil der endfälligen Fremdwährungskredite mit Tilgungsträger deutlich höher einzustufen ist als in den letzten Jahren.

#### **Wie reagieren die spezialisierten und freien Dienstleister auf diese Entwicklungen?**

Der Fremdwährungsbereich war mit Sicherheit ein sehr wichtiger. Nun fallen in diesem Bereich aber ganze Geschäftsmodelle um. Positiv fällt uns dabei auf, dass manche dieser Dienstleister sehr professionell mit der Situation umgehen und sich rasch auf die geänderten Gegebenheiten umstellen. Sie gehen stark in Richtung Beratung, Reduktion, bieten Absicherungsinstrumente an oder interessieren sich für Förderlandschaften. Meiner Meinung nach wird dieser Markt nicht gänzlich gefährdet sein, allerdings werden manche kleinere Dienstleister, welche überwiegend oder ausschließlich von diesem Geschäftsmodell gelebt haben, es verhältnismäßig schwer haben, sich hier umzustellen. Bei „Größeren“ mache ich mir weniger Sorgen, die professionelle Beratung vor Ort wird immer „besetzt“ sein, aber mit anderen Produkten.

#### **Wie schaut es bei den bestehenden Fremdwährungskreditkunden aus? Wie haben diese reagiert? Wie reagieren Sie auf das Interesse der Kunden?**

Wir haben sehr offensiv kommuniziert und die Kunden sensibilisiert und aufgeklärt, aber auch konkret nachgefragt, ob wir „Risiko herausnehmen“ sollen. Die Kunden tendieren unserer Erfahrung nach zum Abwarten. Da haben wir durchaus auch eine kritische Haltung gegenüber der Medienlandschaft, wo mitunter behauptet wird, es handle sich eher um ein Problem der Banken und dass diese mit der aktuellen Situation noch Geld verdienen möchten und würden. Es mag momentan „en vogue“ sein, gegen die Banken zu schreiben, somit haben wir hier sicher ein Imageproblem! Aber im Grunde sitzen der Kunde und wir im selben Boot! Durch die Medien und zum Teil entstandene Desinformation beurteilen jedoch

viele ihr finanzielles Risiko völlig falsch! Wir tun gerade deshalb, was wir können, um den Kunden weitestgehend zu entlasten: Obwohl wir zum Beispiel vertraglich so genannte „Switch-Gebühren“ vereinbart hatten, bieten wir unseren Kunden an, als Bank auf diese zu verzichten – auch um den Verdacht auszuräumen, es sei irgendeine Art der „Geschäftemacherei“ im Spiel. Auch manche Finanzdienstleister blasen bedauerlicherweise in dieses Horn, das sind aber eher Einzelfälle, die darauf abzielen, die eigene Provisionslandschaft zu schützen und nicht das Kundenrisiko im Fokus haben. Ich möchte an dieser Stelle auch klarstellen, dass es von unserem Institut aus keinerlei Zwangskonvertierungen gab und gibt. Der Kunde hat jedenfalls das Recht, in der Fremdwährung zu bleiben – auf seine Verantwortung. Wir können jedoch versuchen, bestmögliche Aufklärung und Beratung zu liefern. Eine kleine Gruppe hat sehr wohl auch bereits Risiko herausgenommen, die Meisten hören jedoch immer noch eher auf die Medien und bleiben in der Fremdwährung. Es gibt aber meiner Ansicht nach noch einen anderen, eher „historischen“ Grund: Durch die Fremdwährungsfinanzierung haben in der Vergangenheit viele erheblich gewonnen, somit ist das auch so „gelernt“. Im Übrigen beobachten wir ein „österreichisches“ Phänomen, dass Kunden in den meisten Bereichen sehr vorsichtig agieren – wenn es aber um Finanzierung geht, mitunter sehr spekulativ. International verhält sich dieser Aspekt deutlich anders.

#### **Was hat es nun tatsächlich mit dem Begriff „Zwangskonvertierung“ auf sich? Wird es sie geben? Was bedeutet dies für den Kunden?**

Das ist ein neues Modewort, es bedeutet: Fremdwährungskredite werden durch eine einseitige Maßnahme der Bank in Euro konvertiert. Der Begriff wird jedoch falsch verwendet: Es gibt sehr wohl Grenzen, die mit dem Kunden vereinbart wurden, oft schon vor Jahren, ab welchem der Kredit in Euro konvertiert werden soll. Manche Banken handelten danach. Die Bank sollte unserer Ansicht nach jedoch auch bei solchen Vereinbarungen dennoch mit dem Kunden die aktuelle Situation nochmals erörtern und erst dann die weitere Vorgangsweise festlegen! Zwangskonvertierungen gibt es in der Bank Austria somit nicht.

#### **Wird es Fremdwährungskredite von Ihrer Bank in absehbarer Zeit geben?**



**Mag. Wolfgang Schilk** ist seit Mai 2007 Leiter des Ressorts Retail Credit der Bank Austria. Der studierte Rechtswissenschaftler ist seit 1992 für das Unternehmen tätig und setzte von Beginn an seine Schwerpunkte im Kredit- und Finanzierungsgeschäft für Privat- und Firmenkunden, weiters auch als Seminartrainer und Mitentwickler von Seminaren für die CA-Akademie bzw. für den Bereich Human Resources Development. Ab 2005 war Mag. Schilk Landesdirektor der Region Niederösterreich West.

Der Fremdwährungskredit hat sich in seinem Profil stark geändert: Er ist einfach nicht mehr angemessen für private Finanzierungen! Bei der kürzlichen Intervention der Schweizer Nationalbank hat sich der Wechselkurs innerhalb von 20 Minuten geändert. Und es reicht schon aus, wenn es für fünf Prozent unserer Fremdwährungskunden „schwierig“ wird, bei solchen Größenordnungen hat das tatsächlich schon volkswirtschaftliche Auswirkungen. Für Kunden, wo Währungsrisiko und Performance-Einbruch zugleich schlagend werden, kann die Schere zu weit auseinander gehen. Ein Euro-Kredit wäre in diesen Fällen besser gewesen. In diesen Fällen gibt es aber auch individuelle Lösungen, denn mit Sicherheit sind wir an „Zwangsverwertungen“ nicht interessiert. Wichtig – und das ist mein grundlegendes Resümee: Der Kunde sollte mit uns sprechen. Gemeinsam kriegt man vieles hin! ■