

# Fremdwährungs- kredit – was tun?

- Rechtlicher Hintergrund
- Wege aus der Franken-Falle



## interview

### Kunden den Rücken stärken



Gespräch mit  
Fachverbandsobmann  
KommR Wolfgang K. Göttl

**KONSUMENT:** Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Konsumenten von ihrer Bank zum Umstieg von einem Fremdwährungskredit auf einen Eurokredit gedrängt werden?

**GÖTL:** Wie uns die Rückmeldungen unserer Mitglieder gezeigt haben, sind viele ihrer Kunden mit Nachdruck zur Konvertierung in einen Eurokredit aufgefordert worden. Zuerst ging es um den Umstieg, jetzt geht es verstärkt um eine Nachdeckung durch Sicherheiten. Das Bemerkenswerte dabei: Auch bei einer für den Konsumenten sehr günstigen Kursentwicklung der Fremdwährung gaben die Banken selbst auf Anfrage meist keine Sicherheiten frei.

**KONSUMENT:** Welche Hilfe können Gewerbliche Vermögensberater den Konsumenten hier anbieten?

**GÖTL:** Gewerbliche Vermögensberater können Kunden den Rücken stärken, indem sie diese informieren, wo die rechtlichen Grenzen der Banken liegen und welche Rechte ihnen zustehen. Um Kunden dabei zu unterstützen, sich auf ein Bankengespräch zu Fremdwährungskrediten vorzubereiten, haben wir eine Checkliste erarbeitet, die unter [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister) abrufbar ist. Empfehlenswert ist darüber hinaus, seinen Gewerblichen Vermögensberater als fachlichen Beistand zum Bankentermin mitzunehmen.

Ein weiterer entscheidender Vorteil von Gewerblichen Vermögensberatern: Sie sind von Banken unabhängig und ausschließlich ihrem Kunden gegenüber verpflichtet. Somit ist ihre Produktauswahl nicht eingeschränkt und sie können individuell passende, alternative Lösungen aufzeigen. Durch Einholen von Angeboten mehrerer Banken gelingt es in der Beratung immer wieder, den Wettbewerb anzukurbeln und damit für den Kunden bessere Konditionen zu erzielen.

**KONSUMENT:** Bieten Gewerbliche Vermögensberater den Konsumenten ein Monitoring zur Kursentwicklung des Schweizer Frankens?

**GÖTL:** Manche Gewerbliche Vermögensberater bieten diese Dienstleistung an und beobachten bei einer entsprechenden gesonderten Beauftragung laufend die Konditionen des Fremdwährungskredits und behalten dabei das Gesamtpaket inklusive Tilgungsträger im Auge. Gibt es Handlungsbedarf, informieren sie ihren Kunden.

**KONSUMENT:** Ist der Umstieg auf einen neuen Tilgungsträger sinnvoll?

**GÖTL:** In den meisten Fällen ist ein Umstieg aus Kostengründen nicht ratsam. Jedoch ist auch diese Frage zu komplex, um sie pauschal mit Ja oder Nein beantworten zu können. Ob sich ein Tilgungsträger – auch weiterhin – für einen Fremdwährungskredit eignet, hängt von vielen Umständen ab und muss im Einzelfall geklärt werden. Hier ist es sinnvoll, sich mit einem Gewerblichen Vermögensberater zu besprechen. Dieser kann im Bedarfsfall auch – auf Basis einer fundierten Analyse – bei der Auswahl einer zusätzlichen Ansparvariante beraten.

**KONSUMENT:** Auf welche Befähigung muss ich bei einem Berater achten?

**GÖTL:** Die umfassende Beratung zu Personal- und Hypothekarkrediten ist nur Gewerbetreibenden der Gewerblichen Vermögensberatung gestattet. Diese werden durch eine Befähigungsprüfung genau auf ihre fachlichen Kenntnisse in diesem Bereich geprüft. Daher sollte jeder Konsument auf der Website der Wirtschaftskammer überprüfen, ob sein Berater tatsächlich einen Gewerbeschein der Gewerblichen Vermögensberatung vorweisen kann – denn dieser ist der Nachweis für fundierte Ausbildung, Wissen und Know-how im Finanzdienstleistungsbereich: [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister).

# Riskanter Traum vom Eigenheim

Viele Österreicher finanzierten in den vergangenen Jahren ihre Immobilien mit zinsgünstigen Krediten in Schweizer Franken. Finanzkrise und Euro-Schwäche durchkreuzten jedoch den Traum vom kostengünstigen Eigenheim.

Fremdwährungskredite für Private gibt es seit Mitte der 90er-Jahre, als Vorarlberger Grenzgänger wegen der niedrigeren Zinsen auf Franken-Kredite zu setzen begannen. Im restlichen Österreich begann der Boom erst fünf bis zehn Jahre später. Von Banken und Beratern tatkräftig unterstützt, begann sich herumzusprechen, dass Kredite in Schweizer Franken, Yen oder auch US-Dollar und Tschechischer Krone um ein Vielfaches günstiger seien als Euro-Darlehen.

Und das Schöne daran war: Man musste dazu nicht einmal verreisen, sondern nur bis zur nächsten Bank pilgern. Dort gab es schon ein fixfertiges Konzept für Fremdwährungskredite, das folgenden Ablauf vorsah: Der Kreditnehmer nimmt ein Darlehen in der gewünschten Währung auf (wir haben uns hier auf Franken beschränkt, weil sie auch von 95 Prozent der Kreditnehmer gewählt wurden), der Kredit wird in Euro umgerechnet und bereitgestellt. Parallel dazu wird ein sogenannter Tilgungsträger, meist in Form einer fondsgebundenen Lebensversicherung oder eines Fondssparplans, angespart. Zum Kreditlaufzeitende wird der Tilgungsträger in Schweizer Franken gewechselt und damit der Kredit auf einen Schlag getilgt.

Viele Kunden griffen begeistert zu, weil das Zinsniveau in der Schweiz deutlich niedriger war als in der Euro-Zone: Zwischen 2000 und 2008 lagen Darlehen in Schweizer Franken im Schnitt um 1,5 bis 2 Prozentpunkte unter denen von Euro-Krediten. Bei einem Darlehen von umgerechnet 100.000 Euro brachte das einen jährlichen Zinsvorteil von 1.500 bis 2.000 Euro.

## Vom Traumhaus zur Baustelle

Viele verdrängten aber beim Blick auf den niedrigen Zinssatz, dass ein Fremdwährungsdarlehen in erster Linie ein spekulatives Devisengeschäft beinhaltet: Wenn die Fremdwährung, also in unserem Fall der Schweizer Franken, an Wert zulegt und/oder der Euro im Wert fällt, geht die Rechnung nicht mehr auf. Dann muss – in Euro – deutlich mehr hingelegt werden, um den Franken-Kredit letztlich auf Gleich zu stellen.

Dazu kommt, dass es nicht bei den niedrigen Zinsen bleiben muss. Steigt das allgemeine Zinsniveau, werden auch die Kreditzinsen angepasst, die monatlichen Belastungen fallen dementsprechend höher aus. Mittlerweile hat sich der Zinsvorteil zwischen der Schweiz und Österreich auf magere 0,3 Prozent reduziert.

Weiteres Risiko: der Tilgungsträger, mit dem der Kredit letztlich beglichen werden soll. Solange eine fondsgebundene Lebensversicherung oder ein Fondssparplan hohe Renditen abwirft, ist alles im Plan. Doch in den vergangenen Jahren war genau das nicht der Fall. Seit 2008 tun sich daher bei so manchem Bauherrn gewaltige Finanzierungslücken auf.

Und auch die Banken sind nervös geworden, schließlich stehen umgerechnet stolze 35 Milliarden Euro Kreditvolumen auf dem Spiel. Maßnahmen zur Risikominimierung sind also gefragt. Dazu gehören Gespräche mit dem kreditgebenden Institut und Beratung, am besten durch unabhängige Finanzexperten. Abzuraten ist von unüberlegtem Rückwechseln des Kredits in Euro, wie es manche Anbieter ihren Kunden ans Herz legen.

### Beispiel: Kreditbetrag € 100.000,- Kreditzusage am 1.1.2000 20 Jahre Laufzeit

Fremdwährungskredit		Hypothekendarlehen	
Einstiegskurs (€ – CHF)	1,57	–	
Tilgungsträger	fondsgebundene Lebensversicherung	–	
Monatliche Zinszahlung Kredit (Annahme 2 %)	€ 169,-	–	
Monatliche Zahlung Tilgungsträger (Annahme 4,5 % netto pro Jahr)	€ 260,-	–	
<b>Gesamtkosten (Rate und Tilgungsträger)</b>	<b>€ 429,-</b>	Monatliche Rate (Zinsen 3,5 % pro Jahr + Tilgung)	<b>€ 582,-</b>

Nach 20 bis 25 Jahren Laufzeit wären das also fast 50.000 Euro gewesen, die sich mit dem Franken-Kredit hätten einsparen lassen – wenn alles so gelaufen wäre wie geplant.

### Auf den Punkt gebracht

- Mindestens 250.000 Österreicher sitzen auf Fremdwährungskrediten, die zu 95 Prozent auf Schweizer Franken lauten und sich auf insgesamt 35 Milliarden Euro belaufen.
- Viele dieser Kredite sind als endfällige Varianten konzipiert, wobei der Großteil der dafür verwendeten Tilgungsträger Lebensversicherungen aller Art sind. Viele dieser Tilgungsträger sind mit einem sehr hohen Aktienanteil ausgestattet.
- Als Risikofaktoren bei Fremdwährungskrediten gelten der schwankende Wechselkurs zwischen Euro und Fremdwährung, die unsicheren Renditen der Tilgungsträger und das Zinsänderungsrisiko.

# Hier steckt der Wurm drin

Starker Franken, schwächelnde Tilgungsträger und steigende Zinsen machen die bei Vertragsabschluss vorgelegten Kalkulationen hinfällig.

**Ungünstiger Wechselkurs.** Der Euro hat im Vergleich zum Schweizer Franken seit 2008 kräftig an Wert verloren. Für Franken-Kreditnehmer sind das schlechte Nachrichten, denn je höher der Kurs des Frankens gegenüber dem Euro im Vergleich zum Kurs bei Kreditabschluss, desto mehr müssen sie in Euro hinlegen, um den Kredit zurückzahlen zu können. Ein Umstieg in Euro ist daher zum gegenwärtigen Zeitpunkt mit großen Verlusten verbunden. Die meisten Experten und Prognosen gehen davon aus, dass der Schweizer Franken im Vergleich zum Euro über kurz oder lang wieder an Wert verlieren wird. Die tatsächliche Entwicklung ist aber nicht vorhersehbar.

**Tilgungsträger unter Plansoll.** Die überwiegende Mehrzahl der Fremdwährungskredite ist endfällig. Während der Darlehensphase werden also nur Zinsen und keine Tilgungsraten gezahlt; am Ende der Laufzeit wird der Kredit dann mithilfe des gleichzeitig angesparten Tilgungsträgers auf einmal beglichen. Als Folge der Finanzkrise zeigen viele dieser Tilgungsträger (fondsgebundene Lebensversicherungen, Fondssparpläne oder Ähnliches) aber nicht die erwartete Performance. Da tun sich – vor allem, wenn das Konstrukt ursprünglich zu knapp kalkuliert wurde – in vielen Fällen empfindliche Deckungslücken auf. Es ist daher dringend anzuraten, sich über den aktuellen Stand der Tilgungsträger (oft sind es gleich mehrere für einen Kreditvertrag) zu informieren: aktueller Wert, neue Hochrechnungen über den Betrag, der bis zum Ende der Laufzeit zu erwarten ist

## Auf den Punkt gebracht

- Durch den starken Franken ist eine Konvertierung in Euro bis auf Weiteres ein Verlustgeschäft.
- Die Renditen der Tilgungsträger bleiben unter den Erwartungen und bergen zum Teil enorme Deckungslücken.
- Speziell wenn der Rückzahlungsbetrag sehr knapp kalkuliert wurde, droht Unterdeckung.

(mit realistischen Renditeerwartungen, die 3 bis 4 Prozent nicht überschreiten!).

**Änderung des Zinssatzes.** Auch von dieser Seite droht Ungemach: Die Kreditabschlüsse in den vergangenen Jahren basieren allesamt auf relativ niedrigen Zinssätzen. Die Zinsen sind aber nicht fix festgelegt, sondern variabel, werden also regelmäßig an die Kapitalmarktzinssätze angepasst. Steigt das allgemeine Zinsniveau, steigen auch die Kreditbelastungen.

## Wichtige Begriffe

**Ablaufleistung:** Auszahlungsbetrag am Ende der Laufzeit einer Versicherung, eines Fondssparplans usw.

**Abstattungskredit:** Bei dieser Kreditvariante werden neben den regelmäßigen Zinszahlungen auch monatliche Tilgungszahlungen geleistet; dadurch reduziert sich die Zinsbelastung kontinuierlich, während sie beim → endfälligen Kredit bis zum Schluss gleich hoch bleibt.

**Caps:** haben die Funktion einer Versicherung gegen steigende Kreditzinsen. Sie werden den Kreditnehmern von den Banken vorgeschlagen, um das Zinsrisiko zu reduzieren, verursachen aber zusätzliche Kosten.

**Deckungslücke:** das Minus, das sich aktuell beim Tilgungsträger aus der Abweichung von tatsächlichem Wert und Prognose ergibt.

**Endfälliger Kredit:** So heißt ein Kredit dann, wenn nicht laufend Raten zurückgezahlt werden (sogenannter → Abstattungskredit), sondern der gesamte Kredit auf einmal am Ende der Laufzeit getilgt wird. Bei Endfälligkeit werden lediglich regelmäßig die Zinsen gezahlt, der Kreditbetrag bleibt somit die gesamte Laufzeit über gleich hoch.

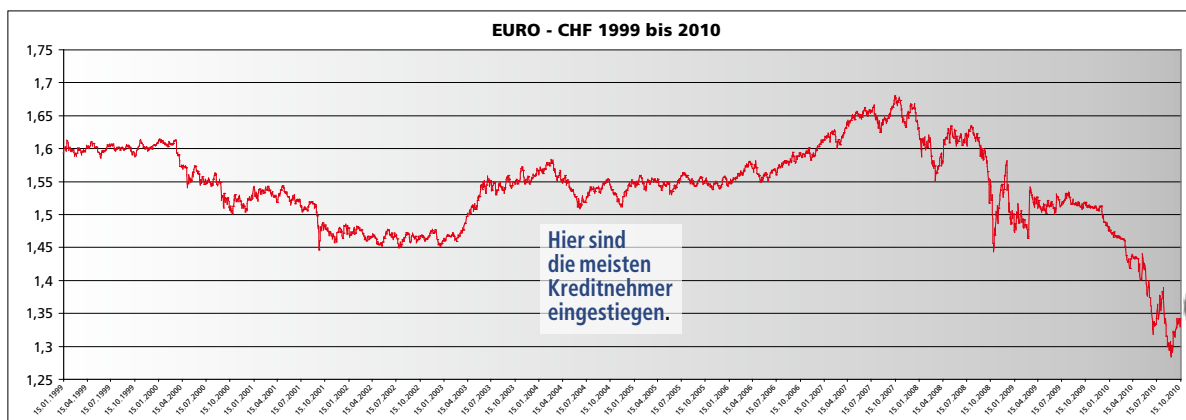
**Konvertierung:** Wechsel von einer Währung in die andere.

**Libor:** Referenzzinssatz, der von den wichtigsten international tätigen Banken für gegenseitige Geldgeschäfte festgelegt wird.

**Nettorendite:** Rendite nach Abzug aller Kosten und Steuern.

**Tilgungsträger:** ein Anlageprodukt, meist eine Lebensversicherung, ein Investmentfonds oder ein anderes Wertpapier, auf das während der Kreditlaufzeit angespart wird und mit dem am Ende der Kredit auf einmal zurückgezahlt werden soll.

**Unterdeckung:** liegt vor, wenn der Tilgungsträger weniger Rendite bringt als geplant und der angesparte Betrag somit nicht den ausstehenden Kredit abdeckt.



Der Wert des Euro gegenüber dem Schweizer Franken ist gesunken. Daher müsste man derzeit für 100.000 Euro rund 118.900 Euro zurückzahlen.

# Wege aus der Franken-Falle



Für viele Betroffene stellt sich derzeit die Frage: Was tun, um den Fremdwährungskredit zu optimieren? Zu berücksichtigen sind dabei etwa Restlaufzeit, Risikobereitschaft, familiäre Situation und nicht zuletzt das persönliche Budget.

## Variante 1: Abwarten

Wer alles belässt wie gehabt, muss mit einer längeren Laufzeit rechnen. Das gilt auf jeden Fall, wenn sich der Wechselkurs nicht erholen sollte. Wie die beiden Beispielrechnungen zeigen, müsste der Tilgungsträger aber selbst bei einer Erholung auf den Einstiegskurs eine sagenhafte Performance von über 9 Prozent hinlegen, damit der Kredit abgedeckt wäre, was unwahrscheinlich ist.

### Beispiel: Kreditbetrag € 100.000,- Kreditzusage am 1.1.2000, 20 Jahre Laufzeit

#### a) Ungünstiger Wechselkurs + renditeschwacher Tilgungsträger

Einstiegskurs (€ – CHF)	1,57
Kurs bei Ablauf	1,32
Tilgungsträger	angenommene Nettorendite 4,5 %
aushaftender Kreditbetrag bei Ablauf	€ 118.939,-
Endwert Tilgungsträger (Rendite 1,5 %)	€ 57.645,-
<b>aushaftender Saldo bei Ablauf (= Deckungslücke)</b>	<b>€ 61.294,-</b>

#### b) Wechselkurs erholt sich, Tilgungsträger bisher renditeschwach

Einstiegskurs (€ – CHF)	1,57
Kurs bei Ablauf	1,57
Tilgungsträger	angenommene Nettorendite 4,5 %
aushaftender Kreditbetrag bei Ablauf	€ 100.000,-
gewünschter Endwert Tilgungsträger	€ 100.000,-
<b>geforderte Rendite, um gewünschten Endwert zu erreichen</b>	<b>9,5 % p.a.</b>

## Variante 2: Änderungen beim Tilgungsträger

Der derzeit dringendste Schritt, denn viele Tilgungsträger liegen von der Rendite her weit unter den prognostizierten Werten. Mit einem simplen Austausch des Tilgungsträgers ist es aber nicht getan – das bringt nur neue Provisionen für die Vermittler. Stocken Sie entweder die monatlichen Zahlungen bei den bestehenden Tilgungsträgern auf oder wählen Sie zusätzliche Ansparvarianten aus der Kategorie „einfach, flexibel, sicher“. Wenden Sie sich an unabhängige Berater, die Ihnen bei realistischen Prognoserechnungen helfen, und kalkulieren Sie nicht zu knapp, um einen kleinen Puffer zu haben, sollte sich der Tilgungsträger nicht wie gewünscht entwickeln.

## Variante 3: Sondertilgungen

Größere Teilbeträge in einem sicheren, flexiblen Anlageprodukt für die Kreditrückzahlung anzusparen ist sinnvoll, wenn der Wechselkurs zumindest in der Nähe des Einstiegskurses liegt.

## Variante 4: Umstellung auf Abstattung/Teiltilgung

Eine Umstellung auf monatliche Tilgung des Fremdwährungskredits hat den Vorteil, dass sich der Kreditbetrag ab diesem Zeitpunkt sukzessive verringert. Der Tilgungsträger wird in dieser Zeit stillgelegt und kann, wenn sich der Wechselkurs erholt hat, zu einer größeren Teiltilgung eingesetzt werden.

Derzeit ist davon allerdings eher abzuraten: Die Tilgungsraten müssten zuerst in Franken umgerechnet werden und wären daher aufgrund des derzeit ungünstigen Wechselkurses weniger wert. Ohne Laufzeitverlängerung (siehe Variante 5) wäre das für viele Kreditnehmer nicht leistbar.

## Variante 5: Laufzeit verlängern

Ist unumgänglich, wenn die monatlichen Belastungen zu hoch werden (etwa wenn die Einzahlungen in den Tilgungsträger aufgestockt werden müssen, weil sonst das Sparziel nicht erreicht wird); außerdem bei Umstellung auf einen Abstattungskredit in der Fremdwährung.

### Beispiel: Kreditbetrag € 100.000,- Kreditzusage am 1.1.2000, 20 Jahre Laufzeit

Kreditbetrag in CHF	CHF 157.000,-
Kurs aktuell (€ – CHF; September 2010)	1,32
Aktuell aushaftender Kreditbetrag in €	€ 118.939,-
Zinsen plus Tilgung pro Monat (in €):	
bei ursprünglicher Laufzeit (Restlaufzeit ca. 10 J.)	€ 1.185,-
bei Verlängerung der Laufzeit um 3 Jahre	€ 919,-
bei Verlängerung der Laufzeit um 5 Jahre	€ 805,-
bei Verlängerung der Laufzeit um 10 Jahre	€ 624,-

## Variante 6: Konvertierung in Euro

Die derzeit „teuerste“ Variante, denn einen Fremdwährungskredit wechselt man nicht ausgerechnet beim Höchststand der anderen Währung in Euro zurück. Damit würde, wie es an der Börse heißt, der Verlust erst realisiert: Die monatlichen Belastungen in Euro würden massiv zunehmen und/oder die Laufzeit würde sich stark verlängern; die Gesamtbelastung würde um Tausende Euro höher liegen als ursprünglich berechnet.

## Variante 7: Umstieg nach Erholung des Wechselkurses

Sollte sich der Wechselkurs erholen und in die Nähe des Einstiegskurses bewegen, wäre ein Umstieg in den Euro zu empfehlen. Als nächster Schritt wäre eine Umschuldung, zum Beispiel in ein nach oben hin mit 6 Prozent gedeckeltes Bauspardarlehen, zu überlegen. Damit wäre zumindest eine sichere Kalkulation bis zum Laufzeitende möglich.

## Auf den Punkt gebracht

- Für viele derzeit die vernünftigste Lösung: im Franken-Kredit bleiben und den oder die Tilgungsträger erweitern.
- Wer sich Aufstockungen beim Tilgungsträger nicht leisten kann, dem wird eine Konvertierung in den Euro oder die Umstellung auf einen Abstattungskredit noch viel größere Probleme bereiten.
- Umstellung des Franken-Kredits auf Euro-Darlehen nur im äußersten Notfall!

# Inakzeptabel: Zwang und Druck

Einige Banken nehmen die mit der Finanzkrise einhergehenden Probleme zum Anlass oder Vorwand, von den Kreditnehmern Vertragsänderungen zu verlangen. Manche der ins Spiel gebrachten Klauseln sind unzulässig.

Frau L. dachte da wohl an einen schlechten Scherz: Die Zinsen bei ihrem Fremdwährungskredit von umgerechnet 216.000 Euro waren gestiegen, der Wechselkurs nicht erfreulich, und die Performance-Werte von der Tilgungsträgerfront auch alles andere denn erbaulich, da trudelte auch noch ein Schreiben von der kreditgebenden Bank ein mit der Aufforderung, doch bitte zur Begrenzung des Risikos zusätzliche Sicherheiten in Höhe von 60.000 Euro vorzulegen.

Aufgrund unserer Verpflichtung, bankgeschäftliche Risiken angemessen zu begrenzen, müssen wir Sie auf Grundlage der bestehenden Vereinbarungen daher auffordern, binnen 14 Tagen

als Sicherstellung einen Barerlag von EUR 60.000,- zugunsten obigem Konto vorzunehmen

oder

nachfolgende Sicherheiten zu unseren Gunsten zu bestellen: Verpfändung Sparbuch oder Abtretung Versicherung in Höhe von EUR 60.000,-



Mit solchen oder ähnlichen Forderungen werden Fremdwährungskreditnehmer derzeit häufig konfrontiert, um sie zu einer Konvertierung des Franken-Kredits in Euro zu bewegen, neue Zinskonditionen festlegen zu können oder ihnen den Kredit einfach aufzukündigen.

Mitunter wird dabei auch auf die Finanzmarktaufsicht (FMA) und deren Mindeststandards verwiesen. Diese hat zwar im Jahr 2008 tatsächlich Mindeststandards festgelegt, um den gefährlichen Run auf Fremdwährungskredite abzubremsen. Von Anregungen zur Zwangskonvertierung oder zu Gebührenänderungen distanziiert sich das Kontrollorgan aber klar.

## Auf den Punkt gebracht

- Viele Verträge sehen vor, dass die Bank eine Zwangskonvertierung durchführen kann oder weitere Sicherheiten fordern darf. Viele dieser Klauseln sind rechtswidrig und somit unwirksam. Den Vertrag daher durch fachkundige Juristen anschauen lassen, ob solche Klauseln enthalten sind.
- Prüfen, ob vor der Kreditvergabe ordnungsgemäß beraten wurde. Bei einem Beratungsfehler ist Schadenersatz möglich.
- Die Schadenersatzfrist läuft ab dem Moment, wo dem Kreditnehmer der Schaden bewusst wird oder werden müsste. Nach drei Jahren ist die Forderung verjährt.



## Unzulässige Klauseln

Der VKI hat einige dieser Vertragsklauseln geprüft und kann bereits auf rechtskräftige Urteile verweisen. Unzulässig sind etwa

- Klauseln mit einem unbegründeten jederzeitigen Kündigungsrecht der Bank;
- Klauseln, wonach erhöhte Refinanzierungskosten auf den Konsumenten überwältigt werden;
- Klauseln, die es der Bank erlauben, bei nachhaltigem Wechselkursanstieg oder bei Überschreiten der 10-Prozent-Grenze sofort zu konvertieren.

Daneben gibt es weitere Punkte, die entweder abgemahnt oder mittels Verbandsklage bekämpft werden. So geht der VKI gegen die Absätze Ziffer 47, 48 und 75 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken vor. Diese Klauseln besagen, dass die Geldinstitute weitere Sicherheiten fordern und eine Zwangskonvertierung durchführen können.

Bevor Sie sich aufgrund von beeindruckend klingenden Klauseln zu irgendwelchen Schritten drängen lassen, erkundigen Sie sich bei der Beratung des Vereins für Konsumenteninformation, einem unabhängigen Vermögensberater, der Arbeiterkammer oder – wenn Sie eine Rechtsschutzversicherung haben – mithilfe eines Anwalts nach der bestehenden Rechtslage.

## Beratungsfehler

Bei vielen Kreditnehmern, bei denen sich große Deckungslücken auftun, stellt sich nun auch die Frage, ob sie vom Vermittler bei Kreditabschluss ausreichend beraten und über die Risiken aufgeklärt wurden. War zum Beispiel ein Euro-Darlehen (in Form eines Hypothekarkredits oder Bausparlehens) für den Kreditnehmer nicht leistbar oder wurde der Kreditwunsch mangels Sicherheiten bereits von einem anderen Anbieter abgelehnt, könnte unter Umständen ein Beratungsfehler vorliegen. Denn klar ist und war: Wer sich einen Euro-Kredit nicht leisten kann, kann sich einen Fremdwährungskredit noch weniger leisten. Hier spielt auch die Verjährungsfrist eine Rolle: Sie läuft ab dem Zeitpunkt, zu dem einem Kreditnehmer der Schaden bewusst war oder bewusst werden musste; im Fall der Fremdwährungskredite also etwa ab dem Zeitpunkt einer Zwangskonvertierung durch die Bank, wenn der Schuldner das Risiko vorher nicht kannte oder kennen musste. Im Streitfall müssen Vermittler oder Bank nachweisen, dass sie den Kreditnehmer ordnungsgemäß aufgeklärt haben. So wie schon beim Kreditabschluss sollte auch bei neuerlichen Verhandlungen mit der Bank der gesamte Ablauf – inklusive Gesprächen mit der kreditgebenden Bank – genau dokumentiert werden.

# Eigeninitiative ist gefragt

Fremdwährungskreditnehmer haben Handlungsbedarf. Wichtig ist, sich umfassend auf Gespräche mit Beratern und der kreditgebenden Bank vorzubereiten.

Viele Fremdwährungskreditnehmer wurden bereits von ihrer Bank zu einem Gespräch vorgeladen. Grundsätzlich sollte sich aber jeder Kreditnehmer jetzt eingehend mit seinem Fremdwährungskredit befassen. Wer den Kopf in den Sand steckt, muss damit rechnen, dass spätestens zum Laufzeitende des Kredits eine böse Überraschung auf ihn wartet: sei es, dass er aus einer anderen Quelle zigtausend Euro aufbringen muss, weil über den Tilgungsträger zu wenig angespart wurde, um den Kredit zu begleichen, oder dass sich die Laufzeit aus dem gleichen Grund um viele Jahre verlängert.

Wichtig ist, die aktuelle Situation zu analysieren, eventuelle Deckungslücken aus dem Tilgungsträger festzumachen und auf geänderte Umstände zu reagieren.

## Schritt für Schritt zum optimierten Kredit

**Haushaltsplan.** Erstellen Sie als Erstes einen aktuellen Finanzüberblick für sich selbst. Auf [www.konsument.at](http://www.konsument.at), Bereich „Extra“, steht als Vorlage ein Haushaltsplan-Rechner zur Verfügung. Damit lässt sich besser abschätzen, was überhaupt leistbar ist und welche Optionen offenstehen.

**Kenntnisstand.** Informieren Sie sich über die Funktionsweise von Fremdwährungskrediten, machen Sie sich mit den Fachbegriffen vertraut, verfolgen Sie den Wechselkurs und überlegen Sie sich anhand der auf Seite 5 dargestellten Optionen die für Sie vernünftigste Variante mit allen möglichen Risiken oder Nachteilen.

**Situationsbestimmung.** Suchen Sie das Gespräch mit Ihrer Bank, lassen Sie sich den Stand der Dinge darlegen und Optionen

aufzeigen. Möglicherweise wird versucht, Ihnen einen Umstieg auf Euro schmackhaft zu machen, etwa auch mit eigentlich widersprüchlichen Argumenten wie: „Den Verlust durch den Umstieg haben Sie durch den Zinsvorteil schon längst herinnen!“ Lassen Sie sich dadurch nicht ködern und überstürzen Sie nichts. Werden Umstellungen und Änderungen vorgeschlagen, nehmen Sie die Unterlagen mit nach Hause – keinesfalls gleich unterschreiben.

**Zweitmeinung.** Holen Sie zu den Vorschlägen Ihrer Bank, aber auch zu jenen anderer Berater immer mindestens eine weitere Meinung ein. Wenden Sie sich an unabhängige Vermögensberater, die Ihnen kraft ihres Amtes das für Sie optimale Produkt auf dem Markt vorlegen müssen. Lassen Sie sich die Angebote durchrechnen und achten Sie auf vernünftige Renditewerte. Maximal 4 Prozent sind das Höchste der Gefühle und eine sichere Kalkulationsbasis; wenn es am Ende mehr werden sollte, ist es eine angenehme Überraschung.

**Umstellungen.** Besondere Vorsicht ist beim Tausch von Tilgungsträgern geboten: Oft soll hier nur ein zweites Mal Abschlussprovision kassiert werden. Speziell Versicherungsprodukte nicht auflösen, sondern – wenn sie sehr schlecht performen – stilllegen oder eine Prämienfreistellung erwirken. Wenn Sie auf neue Tilgungsträger setzen, machen Sie den Vermittlern deutlich, dass Sie sichere, flexible Produkte möchten, keine intransparenten, kostenintensiven Versicherungen.

**Gesprächsprotokoll.** Lassen Sie etwaige Zusicherungen schriftlich auf dem Besprechungsprotokoll festhalten oder fügen Sie selbst eine Notiz hinzu, die vom Vermittler unterzeichnet wird.

## Checkliste Beratungsgespräch

Folgende Unterlagen und Angaben sollten Sie parat haben:

- Kreditvertrag
- Tilgungsträger bei Abschluss (Versicherungspolize, Fondsvertrag, ...)
- aktuellen Wert des Tilgungsträgers inklusive realistischer Prognosen zu Rendite oder Performance bei Vertragsabschluss
- Haushaltsplan (bei seinerzeitigem Vertragsabschluss)
- Grundbuchauszug bzw. Informationen über Sicherstellungen
- Einstiegskurs Euro/Schweizer Franken
- grobe Abschätzung der aktuellen Lücke (berechnet aus Einstiegskurs und aktuellem Kurs bzw. aktuellem Wert des Tilgungsträgers)
- Referenzzinssatz und Marge (aus Kreditvertrag)
- aktuellen Haushaltsplan, um abschätzen zu können, welche Variante Sie sich eigentlich leisten können (nur für eigene Zwecke – der Bank muss dieser nicht vorgelegt werden!)
- Entscheidung darüber, welche Optionen für Sie infrage kommen

## Auf den Punkt gebracht

- Bei Fremdwährungskrediten herrscht in jedem Fall Handlungsbedarf. Spätestens jetzt sollten Sie sich genauer damit beschäftigen. Ergreifen Sie die Initiative und suchen Sie das Gespräch mit der kreditgebenden Bank.
- Je besser Sie die gesamte Kredit- und Tilgungskonstruktion kennen, desto eher können Sie die für Sie optimale weitere Vorgehensweise mitbestimmen.
- Gehen Sie mithilfe eines unabhängigen Vermögensberaters mögliche Optionen durch und lassen Sie sich realistische Angebote errechnen.



## BERUFSBILD DER GEWERBLICHEN VERMÖGENSBERATUNG

### Tätigkeit

Gewerbliche Vermögensberater sind unabhängig und vertreten die Interessen ihrer Kunden durch objektive Beratung bei Aufbau, Erhalt und Sicherung des Vermögens. Die Beratung erstreckt sich insbesondere auf Finanzierung, Veranlagung, Vorsorge und Versicherungen.

Gewerbliche Vermögensberater erarbeiten für ihre Kunden, im Sinne einer gesamtheitlichen Finanzplanung, individuelle Analysen und Konzepte über Art, Aufbau, Sicherung, Erhaltung, Bindung und Einsatzmöglichkeiten von Vermögenswerten und Finanzierungen. Sie gehen auf die speziellen Bedürfnisse ihrer Kunden ein und bieten ein individuell abgestimmtes Veranlagungskonzept.

Gewerbliche Vermögensberater vermitteln insbesondere Finanzierungen, Kredite, Immobilienanlagen, Beteiligungen, Veranlagungen in Mobilien, Sachwerte, Leasingverträge, Bausparverträge sowie Lebens- und Unfallversicherungen usw.

### Gewerbebezug

Die „Gewerbliche Vermögensberatung“ ist ein reglementiertes Gewerbe, dessen Ausübung an einen Befähigungsnachweis gebunden ist. Für die Personalkreditvermittlung ist der Nachweis einer einschlägigen fachlichen Tätigkeit zu erbringen. Näheres dazu findet sich in der Vermögensberatungs-Verordnung. Für die Ausübung der Versicherungsvermittlung sind die Eintragung in das Versicherungsvermittlerregister und der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung notwendig. Als Unterlage zur Befähigungsprüfung dient das 1400 Seiten umfassende Skriptum der „Gewerblichen Vermögensberatung“.

Nähere Informationen und Kontaktadressen der Gewerblichen Vermögensberater finden Sie unter [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister).

### KONTAKTSTELLEN

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Burgenland

Wirtschaftskammer Burgenland  
Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt  
Telefon: +43 (0)5 90 907 3720  
Mail: [gerald.rammesmayer@wkbgl.at](mailto:gerald.rammesmayer@wkbgl.at)

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Oberösterreich

Wirtschaftskammer Oberösterreich  
Hessenplatz 3, 4020 Linz  
Telefon: +43 (0)5 90 909 4722  
Mail: [finanzdienstleister@wkoee.at](mailto:finanzdienstleister@wkoee.at)

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Tirol

Wirtschaftskammer Tirol  
Meinhardstraße 14, 6020 Innsbruck  
Telefon: +43 (0)5 90 905  
Mail: [helmuth.schranz@wktirol.at](mailto:helmuth.schranz@wktirol.at)

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Kärnten

Wirtschaftskammer Kärnten  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt am Wörthersee  
Telefon: +43 (0)5 90 904  
Mail: [herwig.draxler@wkk.or.at](mailto:herwig.draxler@wkk.or.at)

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Salzburg

Wirtschaftskammer Salzburg  
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg  
Telefon: +43 (0)662 88 88 639  
Mail: [finanzdienstleister@wks.at](mailto:finanzdienstleister@wks.at)

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Vorarlberg

Wirtschaftskammer Vorarlberg  
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch  
Telefon: +43 (0)5522 305  
Mail: [troy.susanna@wkv.at](mailto:troy.susanna@wkv.at)

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Niederösterreich

Wirtschaftskammer Niederösterreich  
Landsbergerstraße 1, 3100 St. Pölten  
Telefon: +43 (0)2742 851  
Mail: [finanzdienstleister@wknoe.at](mailto:finanzdienstleister@wknoe.at)

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Steiermark

Wirtschaftskammer Steiermark  
Körblergasse 111–113, 8021 Graz  
Telefon: +43 (0)316 601  
Mail: [finanzdienstleister@wkstmk.at](mailto:finanzdienstleister@wkstmk.at)

#### Fachgruppe Finanzdienstleister Wien

Wirtschaftskammer Wien  
Schwarzenbergplatz 14, 1041 Wien  
Telefon: +43 (0)1 514 50 3733 und 3735  
Mail: [diefinanzdienstleister@wkw.at](mailto:diefinanzdienstleister@wkw.at)

### KREDITRISIKEN ABSICHERN – DAS BUCH ZUM THEMA

Dieses KONSUMENT-Buch gibt Einblick in die Wirkungsweise von Finanzprodukten, die kaum ein Kreditnehmer kennt. Beispiele aus der Praxis veranschaulichen, worauf es beim Absichern von Kreditrisiken ankommt. Die Vielzahl und Vielfalt der möglichen Absicherungen wird detailliert durchgesprochen und kritisch analysiert. Es zeigt sich: Nicht jedes Instrument taugt etwas, erst recht nicht für jede Situation. Und nicht jedes Produkt muss bei der eigenen Hausbank abgeschlossen werden. Oft ist die auch bankmäßige Trennung von Kredit und Absicherung möglich und sogar sinnvoll: Dadurch kann der Wettbewerb der Banken für bessere Konditionen genutzt werden.

„Wohnkredite absichern“ ist erhältlich im Buchhandel und im Shop auf [www.konsument.at](http://www.konsument.at)



### VKI-BERATUNG

Die VKI-Finanzierungsexperten erreichen Sie unter Tel. 0900 940 024 (Mo – Fr von 9 – 15 Uhr, Kostenbeitrag max. 1,09 €/min). Wenn Unterlagen zu prüfen sind, empfiehlt der VKI, unter Tel. 01 588 770 (Mo – Fr von 9 – 16 Uhr) einen persönlichen Beratungstermin zu vereinbaren. Kostenbeitrag 10 €.

### IMPRESSUM

Erschienen als Beilage zu Konsument 12/2010.  
Alle Rechte vorbehalten.  
Herausgeber und Medieninhaber:  
Verein für Konsumenteninformation, Mariahilfer Straße 81,  
1060 Wien ZVR-Zahl: 389759993  
Anschrift der Redaktion: Linke Wienzeile 18, 1060 Wien  
Redaktion: Dr. Veronika Kaiser  
Grafische Gestaltung: Anni Bauer Fotos: shutterstock  
Druck: Leykam Druck GmbH & Co KG, 7201 Neudorf  
Verlags- und Herstellungsort: Wien