

An Herrn  
Dr. Wolfgang Rühl  
Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz  
Leiter des Referates I B 2  
Mohrenstraße 37  
10117 Berlin

12. Februar 2015

**Aktenzeichen I B 2 – 3430/13-7-11 1323/2014**  
**Referentenentwurf des BMJV eines Gesetzes zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie – Ausweitung auf Kreditvermittlung in Autohäusern**

Sehr geehrter Herr Dr. Rühl,

als Verbände der deutschen Automobilindustrie verfolgen wir mit großem Interesse – aber auch mit wachsender Sorge – die Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WKRL) in das deutsche Recht.

Wir bitten Sie, von den geplanten, aus unserer Sicht unverhältnismäßigen Qualifikationsanforderungen abzugehen, die den deutschen Autohandel in gravierender Weise treffen würden, ohne erkennbare Vorteile für die Kunden zu schaffen.

Kreditvermittlung im Autohandel

In Deutschland betrug der Anteil finanzierter bzw. geleaster Fahrzeuge am gesamten Fahrzeugabsatz im Jahr 2013 78%. Sowohl für den Autohandel als auch für die Kunden hat die Vermittlung von Finanzdienstleistungen im Autohaus folglich einen sehr hohen Stellenwert.

Für die Kunden liegt dieser besondere Stellenwert u.a. darin begründet, dass sie im Autohandel ohne hohen Zeitaufwand im Wege eines „One-Stop-Shopping“ den Fahrzeugkauf und gleichzeitig dessen Finanzierung erledigen können. Hierzu müssen sie aufgrund eines angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnisses nicht gesondert die Filiale ihrer Hausbank besuchen.

Der deutsche Automobilhandel besteht überwiegend aus kleinen und mittelständischen Unternehmen, die als Hauptgeschäftsfeld Fahrzeuge verkaufen und nebenberuflich produkt-akzessorische Finanzdienstleistungen vermitteln. Die Hauptmotivation der Autohändler, Finanzierungs- und Leasingverträge anzubieten, liegt in der Stärkung der Kundenloyalität durch umfassenden Service. Die unkomplizierte Fahrzeugfinanzierung am Point of Sale ist außerdem eine wichtige Ertragssäule. Gerade das damit verbundene Werkstattgeschäft ist für viele Händler überlebenswichtig. Aufgrund der angespannten Margensituation im Fahrzeugverkauf stellt das Werkstattgeschäft die wichtigste Einnahmequelle für den Autohandel dar. Die Möglichkeit dieses „One-Stop-Shopping“ mit seinen gesamten Serviceleistungen dient zu eben jener häufig langen Bindung des Kunden an das Autohaus. Nur so können mittelständische Autohäuser im intensiven Wettbewerb bestehen.

#### Ausbildungsqualität hat hohe Priorität

Um zu gewährleisten, dass jeder Kunde die für sein Fahrzeug nach Art und Umfang passende Finanzierung abschließt, haben sowohl die Hersteller als auch der Autohandel sowie die finanzierenden Autobanken ein hohes Interesse an einer sachgerechten Ausbildung der Verkäufer. Daher wurden – auf Brancheninitiative – bereits entsprechende Bildungsmaßnahmen entwickelt und auch im Markt umgesetzt worden.

Um nur ein Beispiel zu nennen: Die Volkswagen Bank bietet ihren Verkäufern umfangreiche Schulungsmaßnahmen zu ihren Finanzprodukten und den damit verbundenen Prozessen an. Eine erfolgreiche Teilnahme wird dabei durch die Erteilung des speziell für dieses Programm geschaffenen Zertifikats »Berater für Finanzprodukte« dokumentiert. Zur Vorbereitung auf die optionale Zertifizierung stehen den Verkäufern Präsenzs Schulungen, ein spezielles Vorbereitungsseminar und das Online-Tool »Übungslandschaft« zur Verfügung. Den Abschluss der Verkäuferzertifizierung bildet ein 60-minütiger Wissenstest, der über das eigens entwickelte Online-Qualifizierungsportal durchgeführt wird. Der Test beinhaltet verschiedene Fragen zu den Themen Finanzierung, Leasing, Versicherung und sonstige Dienstleistungen. Das Zertifizierungsverfahren ist durch den Lehrstuhl für Arbeits-, Organisations- und Sozialpsychologie der TU Braunschweig qualitätsgeprüft. Das Programm wird regelmäßig durch die Fachabteilungen der Volkswagen Bank auf Aktualität geprüft. Neuerungen in den Rahmenbedingungen, den Produkten und Prozessen werden laufend aktualisiert. Verkäufer haben die Möglichkeit, die Zertifizierung nach Ablauf der dreijährigen Gültigkeit erneut zu durchlaufen. So wird eine dauerhaft hohe Beratungsqualität sichergestellt.

Darüber hinaus haben die Branchenverbände VDA, VDIK (Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller) und ZDK (Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe) 1997 die Ausbildung zum „Geprüfte/r Automobilverkäufer/in“ initiiert. Mittlerweile haben sich 11 Automobilhersteller und 20 Importeure mit insgesamt 34 Marken in der Gütegemeinschaft Geprüfter Automobilverkäufer (GAV) zusammengeschlossen und einheitlichen Prüf- und Zertifizierungsregeln unterworfen.

Automobilverkäufer, die nach ihrer fachlichen Ausbildung ins Berufsleben starten, müssen zu Beginn die sogenannte „Juniorverkäuferausbildung“ absolvieren. Neu- aber auch Quereinsteiger müssen ein einheitliches Verfahren zur Verkäuferprüfung durchlaufen. Im Examen müssen die Leistungen der beiden Zielgruppen vergleichbar sein. Über 25 000 Automobilverkäufer/innen wurden bislang erfolgreich zertifiziert.

Für die Vermittlung von Kfz-Finanzierungen werden hohe Standards gesetzt. Damit diese auch sichergestellt werden, hat sich das vom ZDK und dem Bankenfachverband entwickelte Schulungsprogramm „Zertifizierung zum Kreditvermittler“ etabliert.

Damit tragen die Unternehmen der Branche selbstständig Sorge dafür, dass das Verkaufspersonal in den Autohäusern angemessen für die Vermittlung von Verbraucherkrediten, die in engem Zusammenhang zum Fahrzeug stehen, qualifiziert ist. Aufgrund der geringen Komplexität der Finanzierungsprodukte sind hierzu keine noch darüber hinaus gehenden Sachkenntnisse erforderlich. Darlehens- und Leasingverträge, die der Finanzierung von Fahrzeugen dienen, sind standardisiert, einfach verständlich und überfordern den Kunden nicht, unabhängig davon, dass die Bedingungen für Verbraucherdarlehen sogar gesetzlich im Bürgerlichen Gesetzbuch geregelt sind und kaum Abweichungen zulassen.

#### Umsetzungsentwurf führt zu „Gold Plating“

Der jetzt vorgelegte Umsetzungsentwurf geht über den Anwendungsbereich der WKRL hinaus.

Nach Artikel 3 Absatz 1 der WKRL gelten deren Vorschriften ausschließlich für Hypothekendarlehen und Kredite, die im Zusammenhang mit dem Erwerb und dem Erhalt von Gebäuden und Grundstücken stehen. Absatz 2 des genannten Artikels schließt darüber hinaus andere Kreditvertragsarten explizit aus. Damit hat der europäische Gesetzgeber sich eindeutig für einen engen Adressatenkreis entschieden.

Im Referentenentwurf zur Umsetzung der oben genannten Richtlinie soll durch Artikel 9 Ziff. 3 ein neuer § 18a in das KWG eingeführt werden. Dieser sieht in Absatz 5 Qualifikationsanforderungen an Kreditvermittler vor, ohne eine Beschränkung auf Immobilien-Verbraucherdarlehen zu enthalten. Unter den vorgeschlagenen Wortlaut würden daher auch Personen fallen, die Allgemein-Verbraucherdarlehen, wie z.B. Fahrzeugfinanzierungen, vermitteln.

Der Begründung zu Artikel 9 Ziff. 3 ist dementsprechend zu entnehmen, dass genau diese Beschränkung auf Immobilien-Verbraucherdarlehen gewollt ist (vgl. S. 138 des Referentenentwurfs). Dies entspräche auch der ursprünglichen Intention der WKRL. Es ist damit klar erkennbar, dass der politische Wille sich nicht im vorgeschlagenen Wortlaut reflektiert. Diese Rechtsunsicherheit bedarf unserer Einschätzung nach einer Klarstellung und eindeutigen Formulierung im Gesetzestext.

Darüber hinaus soll im Referentenentwurf durch Artikel 2 Ziffer 3 I) cc) der Artikel 247 § 13 Absatz 2 Satz 1 Nr 2 EGBGB neu gefasst werden. Danach soll der Kreditvermittler dem Verbraucher angeben, ob er für die Vermittlung des Verbraucherdarlehensvertrages von einem Dritten ein Entgelt oder sonstigen Anreiz erhält, sowie gegebenenfalls die Höhe. Vom Anwendungsbereich der Vorschrift werden neben der Vermittlung von Immobilier-Verbraucherdarlehen auch die Allgemein-Verbraucherdarlehen, damit wiederum auch die Fahrzeugfinanzierungen, erfasst.

Die WKRL sieht in Artikel 15 Absatz 1 g) eine entsprechende Regelung ausdrücklich nur für die Vermittlung von Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen vor. In der Begründung des Referentenentwurfs wird dagegen ausgeführt, dass die Verbraucherkreditrichtlinie keine abschließende oder entgegenstehende Regelung vorsieht, so dass die Regelung auf Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge ausgedehnt werden könne (vgl. S. 118 des Referentenentwurfs). Der Referentenentwurf geht auch hier wieder eindeutig über das von der WKRL verfolgte Regelungsziel hinaus, ohne dass durch die Nennung von „Anreizen“ zur Kreditvermittlung ein erkennbarer Nutzen für den Verbraucher entstünde. Gleichzeitig stellt sich die Frage, welche Leistungen konkret vom Wortlaut erfasst werden. Die Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs „Anreize“ führt im Verhältnis des Kreditgebers zum Kreditvermittler damit zu Rechtsunsicherheit.

Auch sind die Formen der Provisionsregelung in Bezug auf die Vermittlung von Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen so verschieden, dass sie nicht miteinander verglichen werden können.

Im Ergebnis widerspricht der Referentenentwurf sowohl hinsichtlich der Ausdehnung der Qualifikationspflichten auf sämtliche Kreditvermittler als auch hinsichtlich der Erweiterung der Angabepflichten eindeutig dem Koalitionsvertrag, der ausdrücklich formuliert *„Wir wollen EU-Vorgaben „eins zu eins“ umsetzen – das sichert auch Chancengleichheit im europäischen Binnenmarkt. Europäische Gesetzgebung darf sich in den verschiedenen Politikfeldern nicht widersprechen. Sie muss kohärent sein, um Europas Rolle im globalen Wettbewerb langfristig zu stärken.“* (vgl. Seite 15 des Koalitionsvertrages zwischen CDU,CSU und SPD, 18. Legislaturperiode).

#### Negative Auswirkungen auf die Kreditvermittlung durch den Autohandel

Die nicht notwendige flächendeckende Einführung von Qualifikationsanforderungen wird sich negativ auf die Vermittlung von Kfz-Finanzierungen durch den Autohandel auswirken. Der mögliche, mit diesen Anforderungen verbundene Zeitaufwand wird dazu führen, dass der Autohandel die Vermittlung einstellt und damit ein seit Jahrzehnten etablierter und von den Kunden intensiv genutzter Vertriebsweg im Mittelstand zukünftig entfiele.

Dies wiederum hätte zur Folge, dass die Kunden sich zeitaufwändig auf anderen Wegen die für sie erforderliche Finanzierung beschaffen müssten. Schlimmstenfalls kann dies zu einer für den Verbraucher ungeeigneten und überteuerten Finanzierung führen.

Zusätzlich könnte der Autohandel, der zu 90 Prozent aus kleinen und mittelständischen Unternehmen besteht, keine Erträge mehr aus potentiellen Folgegeschäften erwirtschaften. Dies könnte die Zahlungsfähigkeit einzelner Unternehmen stark beeinträchtigen

Darüber hinaus könnte ein solches „Gold Plating“ indirekt zu einer Wettbewerbsverzerrung und damit gerade nicht zu einer europäischen Harmonisierung führen, weil zu erwarten ist, dass andere Mitgliedsstaaten die Richtlinie 1:1 umsetzen werden.

Die Folgen, die die Einführung derartiger Qualifikationsanforderungen hätten, stehen in keinem Verhältnis zu dem daraus beabsichtigten Nutzen für den Verbraucher. Zumal keine Missstände bekannt sind und die aktuelle Situation damit keinerlei Handlungsbedarf erforderlich macht.

Wir bitten Sie daher, auch entsprechend den Vorgaben des Koalitionsvertrages, die WKRL richtlinienkonform umzusetzen und den Anwendungsbereich der Kreditvermittlung auf Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge einzuschränken. Hierzu schlagen wir vor, den Wortlaut des § 18a Absatz 5 KWG-E wie folgt zu fassen:

*„(5) Die mit der Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen befassten internen und externen Mitarbeiter müssen über angemessene Kenntnisse und Fähigkeiten in Bezug auf das Gestalten, Anbieten, Vermitteln, Abschließen von ~~Kreditverträgen~~ Immobilier-Verbraucherdarlehen oder das Erbringen von Beratungsleistungen verfügen und ihre Kenntnisse und Fähigkeiten auf aktuellem Stand halten.“*

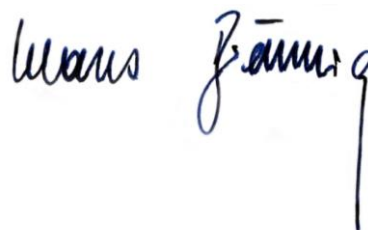
Des Weiteren schlagen wir vor, in Artikel 247 § 13 Absatz 2 Satz 1 Nr. 2 EGBGB-E die Wörter „oder sonstige Anreize“ zu streichen.

Gerne stehen wir Ihnen für eine mündliche Erörterung der hier aufgeworfenen Thematik zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Anthony Bandmann  
Sprecher Arbeitskreis Autobanken (AKA)  
AKA Sekretariat GmbH  
Eiler Straße 3 K 1  
51107 Köln



RA Klaus Bräunig  
Geschäftsführer  
Verband der Automobilindustrie e.V.  
Behrenstrasse 35  
10117 Berlin