

Darum gebe ich den 34 d GewO zurück

27.04.2016 | Berater | Top News von Michael Fiedler



Gibt seinen § 34 d GewO zurück: Martin Tiemerding



Niedrigzins? Rentendebatte? Stormhaftung? Warum Makler Martin Tiemerding seine Zulassung gemäß § 34 d GewO aufgibt, erklärt der Finanzierungsspezialist im Interview.

Mehr zum Thema

- ▶ [Verwirrung um §34i-Frist](#)
- ▶ [Darlehensvermittlung: § 34c reicht für „Alte-Hasen“](#)
- ▶ [34i – warum sich Vermittler beeilen müssen](#)
- ▶ [Was sich bei Baufinanzierungen 2016 ändert](#)
- ▶ [KfW: Sehr starke Nachfrage nach Förderung](#)
- ▶ [KfW Bank dementiert Negativzinsen](#)



procontra: Herr Tiemerding, Sie kommentierten auf Facebook einen Artikel von uns und schrieben, dass Endkunden mit dem KfW-Förderdarlehen 152 Gewinn machen. Können Sie erklären, wie das funktioniert?

Martin Tiemerding: Nehmen wir an, der Kunde will eine neue Heizungsanlage einbauen und will ein Darlehen in Höhe von 30.000 Euro. Dafür bezahlt er 0,75 Prozent Zins mit zehn Jahren Zinsbindung. Das erste Jahr ist tilgungsfrei. Tilgt der Kunde, verringert sich auch die Zinslast. Nun kommt folgendes hinzu: In Deutschland besteht für 30 Jahre alte Anlage eine Heizungstauschpflicht. Sofort nach Installation der Heizung wird ein Tilgungszuschuss von 7,5 Prozent gezahlt. Das verringert die Zinslast wiederum entscheidend. Bei Anlagen die jünger sind, beträgt der Tilgungszuschuss sogar 12,5 Prozent. Rechnen Sie nun noch die 20 bis 25 Prozent Energiekostensparnis hinzu, wird klar, warum es sich um lohnende Angebote handelt. Und das ist nur KfW. In NRW können bis zu vier Förderprogramme gleichzeitig genutzt werden.

procontra: Wie haben Sie sich dieses Wissen angeeignet?

Tiemerding: Ich stamme aus einer Handwerker-Familie und kannte deshalb die KfW. Im Selbststudium und bei den kostenpflichtigen Seminaren habe ich dieses Wissen erarbeitet. Meinen ersten Kunden lernte ich auf einer Infoveranstaltung eines befreundeten Heizungsbauers kennen. Fenster, Dämmung und Heizungsanlage sollten erneuert werden – insgesamt für ca. 40.000 Euro. Ich stellte ihm die KfW-Förderprogramme vor und gab ihm meine Kontaktdaten. Er meinte, von seiner Hausbank einen entsprechenden Kredit zu bekommen. Doch die lehnte ab. Obwohl der Ingenieur gut verdiente, keine Unterhaltsverpflichtungen hatte und das Haus fast schuldenfrei war.

procontra: Wie kommt das?

Tiemerding: Banken verdienen kein Geld an der Vermittlung von Fördergeldern. Zusätzlich werden diese in Bezug auf die jährliche Bonifikation nicht gerade positiv bewertet. Deshalb werden solche Anträge oft abgelehnt. Und das Wissen ist nicht verbreitet – klar: Warum sollte eine Bank in die Weiterbildung von Mitarbeitern investieren, wenn man damit kein Geld verdienen kann. Den Kunden wird dann oft gesagt „Das ist nichts für Sie“ oder „Sie haben ja schon ein KfW-Darlehen“.

procontra: Sind denn KfW-Programme miteinander kombinierbar?

Tiemerding: Ja, natürlich. Mein Fokus liegt auf den wohnwirtschaftlichen Förderprogrammen der KfW. Da geht es vor allem um Energieeffizienz und altersgerechten Umbau.

procontra: Und die Einbruchsysteme?

Tiemerding: Das ist neu, obwohl dafür kein eigener Förderbereich geschaffen wurde. Der ungeheure Anstieg der Einbruchzahlen zeigt, wie wichtig diese Maßnahmen sein können.

Darum gebe ich den 34 d GewO zurück

27.04.2016 | Berater | Top News von Michael Fiedler

Mehr zum Thema

- ▶ Verwirrung um §34i-Frist
- ▶ Darlehensvermittlung: § 34c reicht für „Alte-Hasen“
- ▶ 34i – warum sich Vermittler beeilen müssen
- ▶ Was sich bei Baufinanzierungen 2016 ändert
- ▶ KfW: Sehr starke Nachfrage nach Förderung
- ▶ KfW Bank dementiert Negativzinsen

ARAG
Zahnzusatz
Passgenaue Tarife mit Bestnote für Z90 Bonus
> ARAG Partnervertrieb

Stiftung Warentest SEHR GUT (1,4) mit Bestnote für Zahnzusatz
Finanztest 1
Im Test: 20 Zahnversicherungen für Erwachsene (Voll- und Teilzahler)
www.test.de

procontra: Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Versicherungsmaklern?

Tiemerding: Der Makler geht mit mir eine Vereinbarung ein. Diese beinhaltet, dass wir mindestens sechs Termine im Jahr haben.

procontra: Warum?

Tiemerding: Diese Regel gilt auch für Heizungsbauer oder andere, mit denen ich zusammenarbeite. Die Kooperation funktioniert einfach besser, wenn man einander kennt und „im Stoff“ steht. Der Erklärungsbedarf ist sehr hoch und deshalb sind mehrere Termine bindend.

procontra: Welche Kosten entstehen dabei?

Tiemerding: Je Termin sind das 119,- Euro inkl. MwSt. für die Beratung des Endkunden. Die Abwicklung und Beantragung des Darlehens und alles, was dazugehört, ist dann im Nachgang komplett kostenfrei.

procontra: Und der Makler zahlt auch?

Tiemerding: Nein, es zahlt nur der Endkunde.

procontra: Führt das nicht zu Problemen, wenn Sie den Bestand der Kollegen ansprechen?

Tiemerding: Diese Bedenken habe ich schon oft gehört. Deshalb gebe ich meine Zulassung gemäß § 34 d im Mai ab. Meinen eigenen Bestand habe ich erst kürzlich komplett abgegeben.

procontra: Wie lief das mit der Bestandsbewertung?

Tiemerding: Blaudirekt bietet ein Bewertungstool. Darüber wurde das abgewickelt. Bei der Bewertung spielen unterschiedliche Faktoren eine Rolle. Etwa Restlaufzeit der Verträge, wie die Daten ins System eingepflegt sind und ähnliches.

procontra: Wer hat nun den Bestand?

Tiemerding: Ein Kollege von Blaudirekt, der ebenfalls X-Partner ist. Er kommt hier aus der Gegend. Wir kennen uns schon länger und wenn er in der Nähe ist, um „meine“ Kunden zu besuchen, schaut er auch bei mir vorbei. Die Chemie stimmt einfach. Das war und ist mir sehr wichtig, meinen Bestand nicht an „irgendwen“ abzugeben. Das ist die Arbeit aus 25 Jahren. Der Kollege ist fachlich topfit, finanziell gut aufgestellt und hat eine sehr niedrige Stornoquote. Wir ergänzen uns sehr gut. Denn der Kollege macht gar nichts in Richtung Finanzierung.

procontra: Wie viele Kunden umfasste denn Ihr Bestand?

Tiemerding: Etwa 1000 Kunden – alles Empfehlungskunden und Mund-zu-Mund-Propaganda. Ich habe nie Anzeigen geschaltet.

procontra: Ist das nun bei Ihren Finanzierungskunden ähnlich?

Tiemerding: Nach einer Beratung schicke ich Mail an den Kunden und fordere sie auf, die Beratung auf „Kennst-du-einen...“ zu bewerten. Das funktioniert sehr gut.

procontra: Warum bieten andere Makler nicht auch Beratung in Sachen Finanzierung an?

Tiemerding: Viele haben auch die Genehmigung gar nicht. Und durch die Zusammenarbeit mit einem Finanzierungs-Spezialisten können sie dieses Geschäft trotzdem anbieten – mit einem professionellen Partner.



Darum gebe ich den 34 d GewO zurück

27.04.2016 | Berater | Top News von Michael Fiedler

Mehr zum Thema

- ▶ Verwirrung um §34i-Frist
- ▶ Darlehensvermittlung: § 34c reicht für „Alte-Hasen“
- ▶ 34i – warum sich Vermittler beeilen müssen
- ▶ Was sich bei Baufinanzierungen 2016 ändert
- ▶ KfW: Sehr starke Nachfrage nach Förderung
- ▶ KfW Bank dementiert Negativzinsen



procontra: Wie verdienen Sie ihr Geld?

Tiemerding: Für die Beratung und Abwicklung die 119,- Euro inkl. MwSt. vom Endkunden. Meist übernimmt der Heizungsbauer diese Kosten. Er kann dann gegenüber seinem Kunden argumentieren, dass er die Kosten für KfW-Beratung und Förderung übernimmt, wenn er den Auftrag erhält. So kann der Bauhandwerker mehr Geschäft schreiben. Zudem wird ihnen die oft als lästig empfundene Büroarbeit abgenommen.

Was meinen Sie, wie die Kunden reagieren, wenn ich ihnen bei einem Energiehaus Zuschüsse von bis zu 30 Prozent der Investitionssumme vermittele? Ein weiterer Vorteil: KfW-Darlehen sind im Grundbuch hinten dran.

procontra: Warum werden solche Programme dann so wenig genutzt?

Tiemerding: Der Kunde kennt sich nicht aus. Das ist kein Vorwurf. Ich kenne mich auch nicht mit allem aus, nur mit KfW-Darlehen, Zuschüssen und Fördermitteln.

Banken wollen aus den genannten Gründen kein Geschäft und Zuschüsse oder Fördermittel dürfen die Banken gar nicht beantragen. Darlehen kennen Banker nur mit Grundbucheintrag und Notar - das kostet alles. Aber eine Heizung kostet „nur“ bis zu 23.000 Euro – das sind aus Sicht der Banken nur Peanuts.

procontra: Machen Sie sich Sorgen, dass Ihre Vorgehensweise kopiert wird?

Tiemerding: Ich habe 10 Jahre gebraucht, um dieses System zu entwickeln. Und ein Netzwerk aufgebaut. Sie brauchen auch automatisierte Abläufe. Und Sie benötigen finanziellen Rückhalt, wenn sie neu anfangen: Denn die Provisionen für KfW-Darlehen sind echt gering.

Es gibt für andere Makler keinen Grund, das System zu kopieren. Ich gebe 30 Prozent der Provision ab und der Makler behält seinen Kunden.

Zudem müssen Sie am Ball bleiben, um bei den ständigen Änderungen, die es bei der KfW gibt, mitzuhalten. Sie brauchen eine Anmeldung im Beraterforum, müssen täglich Newsletter lesen. Spezialisierung bedeutet einen extremen Informationsaufwand. Sie müssen sich auch in den Bereichen Dämmung oder Bauhandwerk auskennen.

procontra: Wie würden Sie den entscheidenden Vorteil der Zusammenarbeit mit Ihnen für andere Makler beschreiben?

Tiemerding: Wenn sich die Makler an meine Empfehlungen halten, bekommen sie qualifizierte Leads über die Handwerker, mit denen sie zusammenarbeiten. Über Heizungsbauer bekomme ich im Monat 60 neue Leads, die ich Maklern zur Verfügung stelle. Die Makler erhalten also Zusatzgeschäft über ihre Handwerker oder mich und festigen durch die professionelle Abwicklung die Kundenbeziehung. Das schafft wiederum neues Empfehlungspotenzial.

Makler, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind und mehr erfahren möchten, finden auf der [Website von Martin Tiemerding](#) weiterführende Informationen.

Seite 1: Wie Kunden von KfW-Darlehen profitieren

Seite 2: Hände weg vom Bestand! - Wie die Zusammenarbeit mit Makler funktioniert

Seite 3: Spezialisierung erfordert ständige Weiterbildung