

Großverluste bei Baufinanzierungen

Sie haben eine negative Differenz bei Ablauf Ihrer Baufinanzierung mit Tilgungsaussetzung durch Hinterlegung einer Lebensversicherung? Ihre Bank sagt, Sie müssten für diese aufkommen? Dann sollten Sie auch hier nicht zu gutgläubig sein. Denn in vielen Fällen müssen Sie bei Kenntnis der Sach- und Rechtslagen keinen Cent zahlen.

Von Daniel Shahin

Baufinanzierung gegen Tilgungsaussetzung

Bis 2004, solange die Auszahlung einer Lebensversicherung noch steuerfrei war, haben Banken und Baufinanzierungsvermittler sehr gern eine Lebensversicherung zur Darlehenstilgung eingebaut. In diesen Fällen hat der Kreditnehmer die Zinsen, aber keine Tilgung an die Bank bezahlt. Anstatt eines jährlichen Tilgungsbetrages wurde diese Summe (und teilweise mehr) in eine Lebens-

versicherung geleistet, welche dann zum Ablauf der Finanzierungszeit von in der Regel 30 Jahren mit Auszahlung (an die Bank) den Kreditbetrag auf einmal tilgen sollte.

Gründe

■ Zuerst stellt sich die Frage, warum anstelle einer Tilgungsrate eine Lebensversicherung vermittelt wurde. Die Antwort lautet auch hier, weil die Bank oder die Vermittler viel mehr verdienen. Ein Finanzierungsvermitt-

ler erhält als Provision üblicherweise 1 Prozent des Darlehensbetrages von der Bank. Das sind bei einer Finanzierung von angenommen 300.000,- Euro immerhin 3.000,- Euro an Provision. Doch die allermeisten Vermittler bekommen bekanntlich den Hals nicht voll genug und versuchen immer dann, wenn

Auf den Punkt gebracht:

Vermittler bekommen den Hals nicht voll genug.



ihnen ein Kunde positiv gegenüber sitzt, das Maximum an Provision zu erzielen. Und hier war das Modell der Tilgungsaussetzung gegen Lebensversicherung natürlich hervorragend geeignet. Denn dabei konnte der Vermittler zu den 3.000,- Euro für die Darlehensvermittlung nun noch eine Lebensversicherung vermitteln, die zum Kreditablauf nach 30 Jahren eine Darlehenstilgung ermöglicht. Je nach Gesellschaft ergab sich hier ein Beitrag von rund 400,- Euro monatlich (zum Vergleich: 1% Tilgung bei der Bank würde jährlich 3.000,- Euro bedeuten und monatlich somit 250,- Euro). Der zusätzliche Verkauf einer Lebensversicherung mit einer Bewertungssumme von 150.000,- Euro bringt dem Vermittler eine zusätzliche Provision von ca. 7.500,- Euro. Ja, Sie haben richtig gelesen. Die Provision für eine Lebensversicherung beträgt in der Regel 5 Prozent der Bewertungssumme und damit zweieinhalbmal so

viel wie die Darlehensvermittlung. Also steht der Vermittler vor der Frage, 3.000,- Euro oder 10.500,- Euro – in der gleichen Zeit. Damit dürfte die Ausgangsfrage beantwortet sein.

Problematik

■ Jeder der weiß, dass Überschussberechnungen von Lebensversicherungen nicht das Papier wert sind, auf dem sie stehen. Diese können täglich neu ermittelt und angepasst werden. Damit dürfte auch jeder verstehen, dass bei Einbau einer Lebensversicherung zum Zwecke der Tilgung der Kunde ein Glücksspiel zum Ablauf der Darlehenslaufzeit eingeht. Denn während derjenige, der eine jährliche Tilgung mit seiner Bank vereinbart hat, klar kalkulieren kann, wann er sich mit welcher Restdarlehenssumme im Soll befindet und wann er mit der Rückzahlung des Darlehens fertig ist, begibt sich der

Lebensversicherungskunde auf Glatteis. Und die aktuelle Lage der deutschen Versicherungswirtschaft beweist eindrucksvoll, wie dünn dieses Eis immer war und dass es sogar einbricht.

Folgen

■ Der Kunde hat eine Hochrechnung zu einer Lebensversicherung erhalten, die ihm zum Ablauf des Darlehens die Darlehenssumme zur Tilgung in Aussicht stellte. Heute sieht die Realität jedoch ein wenig anders aus, als wie vor dreißig Jahren noch hochgerechnet. Da hilft dem Kunden auch der Ausschluss jeder Gewähr und Garantie der Anbieter seinerzeit nur wenig. Fakt ist, er steht heute mit einem riesigen Fehlbetrag gegenüber seiner Bank in der Kreide. Denn die tatsächlich ausgezahlte Summe fällt viel geringer als die Darlehenssumme aus – für die die Bank den Kunden in Regress nimmt.

Auf den Punkt gebracht:

Nicht immer, wenn eine Bank Geld fordert, steht ihr dieses auch zu.





Hoffnung

■ DER FREIE BERATER will an dieser Stelle nun nicht die Profitgier der Vermittler anprangern, auch nicht prüfen, ob und inwieweit der einzelne Finanzierungsvermittler hierüber ordentlich aufgeklärt hat. Dass dieser hierzu verpflichtet war, ergibt sich von selbst.

■ DER FREIE BERATER will Betroffenen in Aussicht stellen, sich hier gegebenenfalls aus einer vermeintlichen Schuld zu lösen, sprich die Ansprüche der Bank als ungerechtfertigt verwerfen zu können. Denn auch in diesem Fall gelten weitreichende Aufklärungspflichten an die Vermittler (Darlehensgeber), die in einer Vielzahl der Fälle nicht den

heutigen Anforderungen der höchsten Gerichte genügen. Und wenn das der Fall ist, geht es mal ganz schnell um die Ersparnis von 50.000,- Euro und teilweise weit mehr. Somit sollte sich in diesen Fällen eine Überprüfung der Sach- und Rechtslage lohnen.

■ Auch hier gilt: Man überlege sich die Konsequenzen, wenn der Häuslebauer in die Rente geht, dachte, sein Haus sei nach 30 Jahren endlich bezahlt und nun mit 50.000,- oder gar 100.000,- infolge einer Falschberatung aus Profitgier (aller Beteiligten) hoch verschuldet ist. Prima Start einer neuen Lebensphase – in sicherlich nicht wenigen Fällen wird der Ärger hierdurch in diesem Alter zum Herzstillstand führen. Danke liebe Branche...

DER FREIE BERATER

■ Wir prüfen Ihre Ansprüche!

JA, ich möchte gern professionelle Hilfe bei der Umsetzung und Einforderung aller mir zustehenden Rechte gegenüber Instituten erhalten und bitte hierzu um Kontaktaufnahme.

■ Meine Anschrift:

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Ich bin in Besitz folgender Verträge (die zur Prüfung stehen):

■ Art der Verträge und Gesellschaft:

Art des Vertrages 1 / Name der Gesellschaft

Art des Vertrages 2 / Name der Gesellschaft

Art des Vertrages 3 / Name der Gesellschaft

Bitte einsenden an: DER FREIE BERATER Verlags GmbH & Co. KG, Steinheimer Str. 117, D-63500 Seligenstadt oder per Fax an: 06182 / 9938-444 oder www.derfreieberater.de