

Kreditfallen vermeiden

Wirtschaftlich macht eine Finanzierung oft nur dann Sinn, wenn das Geld rentabel investiert wird, also die Kreditkosten geringer sind als der Ertrag des Investments. Dennoch werden Kreditkunden immer wieder in Finanzierungsfallen gelockt. Dann stehen oftmals Kreditkündigung und Existenzvernichtung vor der Tür.

Zehn der häufigsten Fallen

1. Fehlende Fristenkongruenz

Wer zur Anschaffung von Geschäftsausstattung einen Kredit aufnimmt, bemerkt oft zu spät, dass er noch immer seinen Kredit abzahlt, obgleich sein Investment bei einem spontanen Verkauf nicht mehr das erbringt, was zur Ablösung der Restschuld nötig wäre. Bei Anschaffen eines Ersatzinvestments kommt es dann zum Anhäufen von Schulden.

2. Risiko der Anschlussfinanzierung

Ähnlich geht es Immobilienbesitzern, die ihre Kreditlaufzeit auf beispielsweise 10 Jahre festgeschrieben haben – das Geld aus einem Tilgungsträger, z. B. einer Lebensversicherung, allerdings erst nach 12 Jahren zur Verfügung steht: Die zwei Jahre Zeitdifferenz kann von der Bank ausgenutzt werden, nahezu wucherische Zinsen durchzusetzen. Dies gilt vor allem dann, wenn das investierte Eigenkapital und die Kredittilgung bisher so gering waren, dass keine andere Bank bereit ist, bei einer Umschuldung mitzumachen. Je geringer das Eigenkapital, desto wichtiger sind rechtssichere Vereinbarungen mit dem Kreditinstitut, um die Anschlussfinanzierung später zu üblichen Marktkonditionen zu bekommen.

3. Unvollständige und fehlerhafte Bonitätsunterlagen

Die fristlose Kündigung wird vom Kunden provoziert, wenn fällige Zins- und Tilgungszahlungen nicht erfolgen, wenn Unterlagen zur Beurteilung der Bonität nicht oder in manipulierter Form vorgelegt werden oder sich die Kreditwürdigkeit objektiv verschlechtert hat. Indizien dafür können Vollstreckungsmaßnahmen sein

oder die wiederholte Überschreitung vereinbarter Limite.

4. Geduldete Kontoüberziehung

Keine Bank ist verpflichtet, ständige Überziehungen hinzunehmen, wenn sie dies wiederholt abgemahnt hat. Anders liegt der Fall, wenn die Überziehung bisher ohne Beanstandung wiederholt hingenommen wurde. Dann kommt eine überraschende Kreditkündigung „zur Unzeit“ und bringt die Bank in eine Haftung wegen vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung.

5. Untersicherung und Übersicherung

Banken können die Kreditsicherheiten jederzeit neu bewerten. Eine dann plötzlich auftretende Untersicherung bereitet die Kreditkündigung vor. Dieses Recht steht auch solchen Banken zu, die zuvor betrügerisch mit Kapitalanlagevermittlern oder „Schrottimmobilienvetrieben“ zusammengearbeitet haben. Insofern ist der Kreditkunde gut beraten, die Werthaltigkeit seiner Investments oder Kapitalanlagen vorher selbst auf eigene Rechnung prüfen zu lassen – und die Bewertungsmaßstäbe objektiv im Kreditvertrag festzuschreiben. Besitzt die Bank mehr als 120 % Vermögenswerte als Sicherheiten, so ist sie zur Freigabe verpflichtet. Jedoch ist auch dies vertraglich zu regeln, denn anderenfalls kann es sich die Bank aussuchen, auf welche Sicherheit sie zunächst verzichten möchte.

6. Festkredit mit Lebensversicherung zur Tilgung

Nicht erst seit der Finanzkrise versucht mancher Banker, dem Kunden erst einen Kredit zu gewähren, wenn dieser eine Lebensversicherung gleichzeitig abschließt. Dieses Provisionsmaximierungs-



Ja, hätten wir doch diesmal auf unsere Frauen gehört...

modell ist nicht nur steuerlich oft nachteilig. Ein Sachverständigen-gutachten wird jenen Finanzierungs-schaden belegen können, für den das Kreditinstitut dann unmittelbar haftet. Annuitäten-darlehen sind stets preiswerter und schneller abbezahlt. Doch darüber wurde der Kunde oft durch unrealistische Beispiel-rechnungen des Versicherers ge-täuscht: nur auf dem Papier wäre der Kredit durch die Ablauflei-stung der Lebensversicherung tat-sächlich getilgt worden. In der Realität stellt der Kreditnehmer aber fest, dass er nach Verrech-nung mit der Ablaufleistung der Lebensversicherung auf einer erheblichen Restschuld sitzen bleibt.

7. Alternativen zur Hausbank

Nicht nur bei Kapitalanlagen ist es eine gute Regel, das Risiko zu streuen. Auch bei Kreditfinanzierungen empfiehlt es sich, noch mindestens mit zwei weiteren Banken eine Verbindung zu unterhalten – bestenfalls sogar mit Sitz in zwei unterschiedlichen Ländern. Kommt es mit einem Institut zum Streit, kann man wenigstens die Zahlungsfähigkeit aufrechterhalten und damit die oft sichere Insolvenz vermeiden.

8. Eingriff der Bank in die Geschäftsleitung

Oftmals drängen Banken den ge-werblichen Kreditkunden „eigene“ Unternehmensberater zur Unternehmenssteuerung auf. Die Inhaber oder Geschäftsführer mutieren dann gleichsam zum „Strohmann der Bank“. Was gut gemeint daherkommt, entpuppt sich bisweilen nur als Maßnah-me, weitere Kreditsicherheiten zu

erlangen oder gegenüber ande-ren Gläubigern als Bank bevor-zugt zu werden. Besser ist es, als Unternehmer selbst eine regel-mäßige interne und externe Kon-trolle der Geschäftsbeziehungen durchzuführen. Ein qualifizierter eigener Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer kann helfen, unwirtschaftliche Geschäftsfelder zu erkennen und zu sanieren.

9. „Hai-Happen“ für Banken und „gute Freunde“

Immer wieder ist zu beobachten, dass Personen aus dem Bank-vorstand oder dem Aufsichtsrat bereits wissen, wer das bei einem Kreditkunden vorhandene Vermögen übernehmen könnte. „Gute Freunde“ werden bisweilen vorab informiert und in Stellung gebracht – noch bevor eine Kreditkündigung ausgesprochen wurde. Solche Indiskretionen verstoßen dann gegen Bankgeheim-nis und Datenschutz. Solcherlei abgesprochener „Beute-Teilung“ kann oft nur durch strategische Kreditvertragsgestaltung entgegengesetzt werden.

10. Heuschrecken und Inkassobüros

Großbanken und Sparkassen haben sich bei größeren Gewer-betreibenden ihren Ruf demo-liert, indem sie Kreditforderungen an „Hedge-Fonds“ und „Moskau-Inkasso“ weitergaben. Weder Ge-richte noch Gesetzgeber bieten hier einen Schutz für Selbststän-dige, vor allem Gewerbebetriebe. Gelegentlich bedauert dann der Kundenberater, dass man einen Millionenkredit ohne wirkliche Not kündigen musste, um ihn an eine „Heuschrecke“ weiterzuver-kaufen.

J. Fiala; P. A. Schramm