

Kreditverkäufe

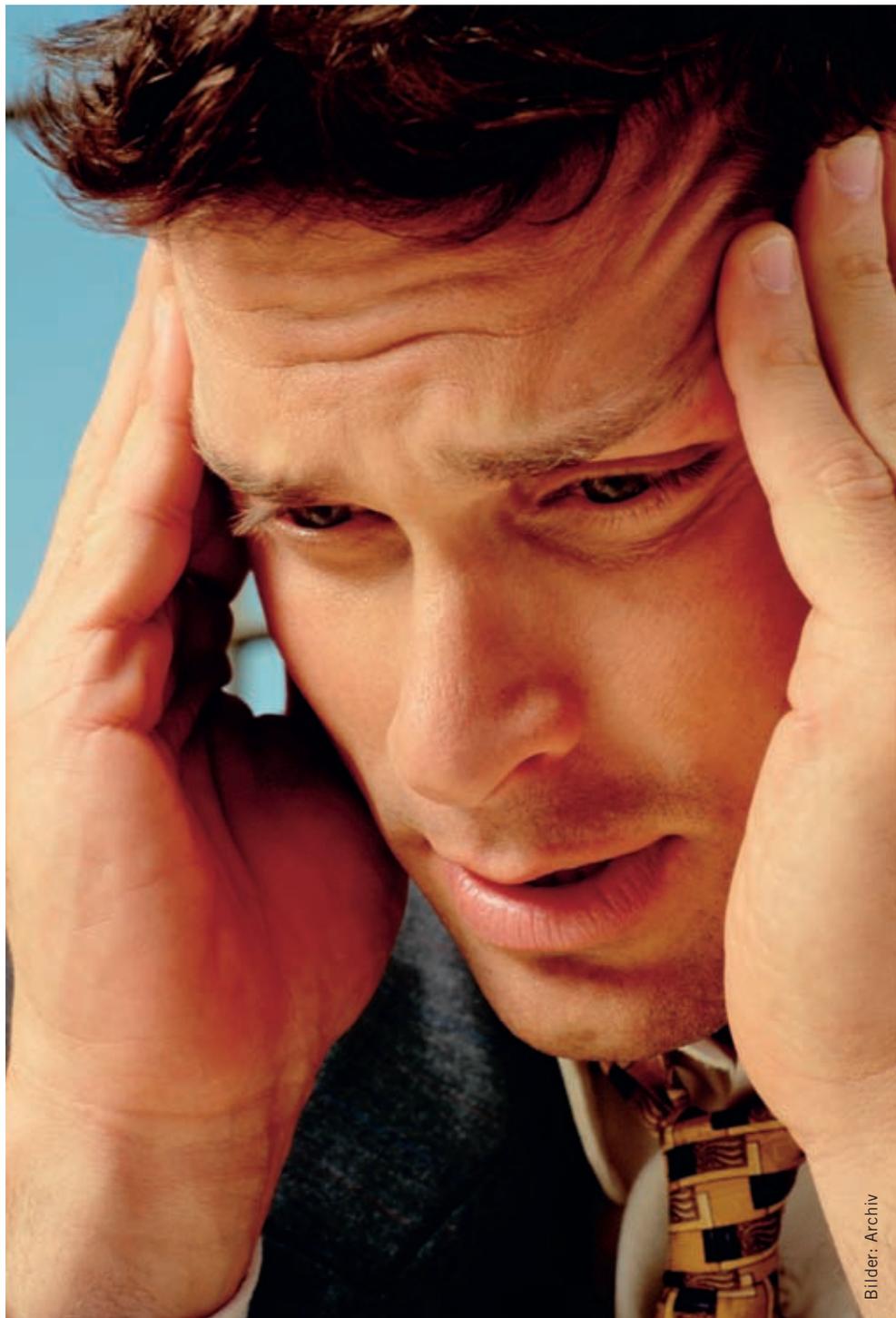
Verkauft und verraten?

Kreditverkäufe sind für Banken ein zunehmend genutztes Mittel, um sich von unsicheren oder risikobehafteten Kreditengagements zu trennen. Oft erfahren die Kreditnehmer erst im Nachhinein von ihrem neuen „Vertragspartner“, sind dem dann aber oft auf Gedeih und Verderb ausgeliefert. – Ein aktueller Praxisfall.

Beunruhigt durch Zeitungsberichte und nicht zuletzt durch Erfahrungen des einen oder anderen Kollegen wandte sich Robert W., Werkstattinhaber aus Regensburg, an seine Hausbank und bat um Aufklärung bezüglich des Verkaufs von Immobiliendarlehen. Schon das Telefongespräch verheißt W. nichts Gutes, denn sein Bankberater wirkt unsicher und bittet ihn zunächst um Geduld, um „die Angelegenheit zu klären“. Diese Klärung ist nun wenige Tage später erfolgt. In einem kurz gehaltenen Schreiben wird W. mitgeteilt, dass sich die Bank „grundsätzlich mit der Option von Kreditverkäufen befasst und diese daher auch kurzfristig nicht ausschließt“. Für W. eine schockierende Mitteilung, zumal bei einer Kundenveranstaltung vom Bankvorstand noch vor einigen Monaten einem damals bereits diskutierten Kreditverkauf eindeutig eine Absage erteilt wurde.

Problemfälle werden verkauft

Offensichtlich gilt diese Einschätzung heute nicht mehr, so dass sich W. nun der aktuellen Situation stellen sollte. Klar ist für ihn, dass er durchaus zu den möglichen „Kandidaten“ gehört, die von einem Kreditverkauf betroffen wären, da er während des bisherigen Finanzierungszeitraums seiner Immobilie die jeweils fälligen Zins- und Tilgungsraten nicht immer termingerecht gezahlt hat. Durch seine Recherchen zum Thema weiß W., dass vor allem so genannte „Problemkredite“ verkauft werden. Ob sein Darlehen zu dieser Kategorie gehört, kann W. nur vermuten. Ausschließen kann er es aber nicht. Hinzu kommt, dass zwischenzeitlich auch der Bundesgerichtshof (BGH) die Rechtmäßigkeit eines Weiterverkaufs von Krediten zumindest grundsätzlich



Bilder: Archiv

bestätigt hat (AZ: XI ZR 195/05). Vor diesem Hintergrund ist es aus der Sicht von W. völlig angemessen, sofort zu reagieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen, damit seine Immobilie und damit seine Existenz nicht aufs Spiel gesetzt wird. Dazu wird er zunächst den Rat eines Fachanwalts einholen. Zur Vorbereitung auf dieses Gespräch sollte er vor allem die folgenden Punkte als Teil seiner zukünftigen Strategie gegenüber der Bank prüfen:

Gegenmaßnahmen

✓ Zunächst kann er versuchen, mit seiner Hausbank ein Abtretungsverbot zu vereinbaren, das einen Kreditverkauf verhindert. Argumentativ hätte er hier einiges zu bieten, da er seit mehr als

acht Jahren nahezu sämtliche Geschäftsumsätze ausschließlich mit dieser Bank abwickelt und dort eine Vielzahl von Dienstleistungen in Anspruch nimmt. Die Bank wird es sich also gut überlegen, ihn als verlässlichen Kunden zu verlieren.

- ✓ Darüber hinaus sollte er prüfen, ob er den nächsten Ablauftermin des Darlehens in etwa eineinhalb Jahren bereits heute verlängert. Dies ist beispielsweise mit einem so genannten „Vorausdarlehen“ möglich. Eine Kreditkündigung durch einen neuen Kreditgeber wäre von diesem dann nur sehr schwer durchzusetzen.
- ✓ Wichtig ist zudem, dass sich W. künftig möglichst exakt an seine Pflichten aus dem Kreditvertrag hält und vor allem pünktlich die Zins- und Tilgungsraten



Hintergrund

Wenn Kredite verkauft werden ...

Seit etwa fünf Jahren werden vor allem Immobilienkredite an Finanzinvestoren abgetreten bzw. verkauft. Das Gesamtvolumen wird derzeit auf etwa 20 Milliarden Euro geschätzt. Dabei wird Finanzinvestoren vorgeworfen, Kredite von den Banken möglichst günstig einzukaufen, um später auch mit Hilfe von angeblich zweifelhaft erscheinenden Kreditkündigungen und den folgenden Zwangsversteigerungen Gewinne zu realisieren. Die Gefahr von Kündigungen seitens des Kreditgebers besteht naturgemäß vor allem dann, wenn der Kunde als Kreditnehmer mit seinen Zins- und Tilgungsraten in Rückstand gerät. Verschlechterungen der Kreditwürdigkeit („Bonität“) oder der Immobilie als Kreditsicherheit können ebenfalls als Kündigungsgrund angeführt werden. Ob dies einer fachmännischen Prüfung standhält, sollte mit Hilfe eines kompetenten Beraters beurteilt werden.

Informationen durch die Finanzaufsicht

Betroffene Unternehmer können sich auch an die Finanzaufsicht der Bankinstitute, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, kurz „Bafin“, wenden und dort um Rat bitten: Rufnummer: 0228/41080, www.bafin.de.

Details der BGH-Entscheidung (XI ZR 195/05):

Nach Meinung der Richter war im zu entscheidenden Fall die Abtretung der Darlehensforderung rechtmäßig, weil dieser Abtretung weder das Bankgeheimnis noch das Bundesdatenschutzgesetz entgegenstehen. Zwar kann ein Verstoß gegen die Verschwiegenheitspflicht bzw. gegen datenschutzrechtliche Bestimmungen zu einem Schadensersatzanspruch des Kunden gegen die Bank führen. Die Wirksamkeit der Forderungsabtretung wird hiervon zumindest im konkreten Fall aber nicht berührt, weil sich weder aus dem Bankgeheimnis die zumindest stillschweigende Vereinbarung eines Abtretungsverbots noch aus dem Bundesdatenschutzgesetz oder aus sonstigen Bestimmungen ein gesetzliches Abtretungsverbot herleiten lassen.

überweist. Versucht der Kreditgeber darüber hinaus, eine außerordentliche Kündigung irgendwann etwa mit einer angeblichen Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage von W. bzw. mit einem ebenso angeblichen Wertverfall der Immobilie als Kreditsicherheit zu begründen, sollte W. dagegenhalten, da der Beweis dazu vom Kreditgeber regelmäßig nur schwer zu erbringen ist. Wichtig ist natürlich, dass W. seine geschäftliche Entwicklung professionell beobachtet und auch den Wert des Hauses regelmäßig einer kritischen Prüfung unterzieht.

Selbst aktiv werden

W. hat seine Bank jetzt erst einmal gebeten, ihn unverzüglich davon in Kenntnis zu setzen, falls es zu einem Verkauf seines Darlehens kommen wird. Zumindest diese Zusicherung hat er von seinem Kundenberater in einem Schreiben verbindlich erhalten. Darauf warten will er aber nicht. Nach dem Gespräch mit seinem Anwalt wird er die dargestellten Optionen teilweise oder sogar vollständig unverzüglich nutzen.

Michael Vetter