

Nr. 13 2008

BankLounge

Profound Industry Information

Ausgabe vom 07. August | Nächste: 21.08.08

[Weiterempfehlen](#) | [Benutzerdaten bearbeiten](#)

Lebensversicherung als Liquiditätsfalle

Von [Carl-Dietrich Sander](#)



Investitionsfinanzierungen mit Lebensversicherungen als Tilgungersatz waren lange Jahre gängige Finanzierungspraxis. Das lang anhaltende Zinstief stürzt jetzt viele Mittelständler in Probleme: Die bei Finanzierungsbeginn errechneten Ablaufsummen der Lebensversicherungen werden bei weitem nicht erreicht. Daraus resultiert eine Liquiditätslücke für den Mittelständler: Das Darlehen kann aus der Ablaufsumme der Lebensversicherung nicht vollständig zurückgezahlt werden. Wie als Bank offensiv damit umgehen? Ein Beitrag aus Nichtbanken-Sicht.

Kompakt

- Banken, die bei Lebensversicherungen als Tilgungersatz das Zinsrisiko nicht ausreichend berücksichtigt haben, stünde es gut an, eine kooperative Lösung zu finden, wenn sich eine Tilgungslücke auftut.
- Dazu gehört es auch, sich kulant zu zeigen und bei entsprechender Lösung auf eine Vorfälligkeitsentschädigung zu verzichten.
- So kann das noch übersichtliche Problem sogar zum Ausgangspunkt für neues Geschäft werden.

Komplett

Jakob Werner* will seinen Augen nicht trauen: Seine Bank schreibt ihm, dass sie ab sofort Tilgungsbeiträge von 2.500 Euro vierteljährlich abbuchen müsse, um eine Tilgungslücke von etwa 100.000 Euro bei seiner Immobilienfinanzierung schrittweise abzudecken. Dabei hatte die Bank seinerzeit für die Finanzierung der Einzelhandelsimmobilie die Tilgungsaussetzung gegen Abschluss einer Lebensversicherung ins Spiel gebracht. Und das soll jetzt zehn Jahre später nicht mehr gelten?

Der Hintergrund wird Werner schnell klar: Bei der Finanzierung vor zehn Jahren kalkulierten die Versicherungen mit Durchschnittsverzinsungen von etwa 6%. Aufgrund der lange niedrigen Kapitalmarktzinsen wurde dieser kalkulierte Satz aber schnell und dauerhaft nicht erreicht. Aktuell erwirtschaften Lebensversicherungen einen durchschnittlichen Zins von 4 bis 4,5%, wobei der Zinssatz je nach Versicherung auch deutlich weiter streuen kann.



Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Bei der 20jährigen Finanzierung von Werner wurde die Versicherungssumme bankenüblich mit etwa 67 Prozent der Darlehenssumme angesetzt. Die Differenz sollte aus den Überschussanteilen der Lebensversicherung abgedeckt werden.

Genau das wird nicht mehr funktionieren.

Die Verärgerung bei Werner ist doppelt begründet:

- War die damalige Beratung richtig – hätte das Risiko einer langanhaltenden Niedrigzinsphase besser dargestellt werden müssen?
- Jetzt einfach einen Brief zu schicken und einen Vorschlag zu unterbreiten, den der Kunde unterschrieben zurückgeben soll – kann das der richtige Weg sein?

Auch wenn das Beispiel von Werner nicht für alle Banken und Sparkassen repräsentativ sein mag – wie offensiv soll man als Kreditgeber mit dem Thema umgehen?

Eines sollte selbstverständlich sein: Der Anspruchsweg muss der persönliche sein – also zumindest das Telefon. Dann kann je nach Dimension der Tilgungslücke und Bedeutung des Kunden ein Gesprächstermin vereinbart werden.

Selbst wenn in der Bank die Zahl der Fälle, die zu diesem Problem gesichtet worden sind, so hoch sein sollte, dass eine persönliche Ansprache in überschaubarer Zeit bei gegebener Personalkapazität nicht möglich erscheint: Wie der Brief dann formuliert wird, wird entscheidend dafür sein, ob und in welchem Ausmaß die Kunden verärgert auf die Bank zukommen. Im Fall Werner hat die Bank auf schriftlichem Wege einiges an Porzellan zerschlagen – kein guter Start für weitere Kundengespräche.

Also das Gespräch suchen mit dem Ziel, gemeinsam Lösungen zu erarbeiten – und auch noch Zusatzverkäufe anzustoßen!

Die Ursprungsfinanzierung liegt einige Jahre zurück. Also gilt es jetzt, den Weg seitdem zu beleuchten und dabei den Blick bis zur Darlehensfälligkeit zu richten:

- Wie kann der Kunde die erforderliche Liquidität aufbringen?
- Regelmäßig?
- Bestehen irgendwo Chancen auf Sonder-Zuflüsse – aus Erbschaften, Verkäufen von Vermögenswerten, ...?
- Möchte der Kunde ansparen – wenn ja auf welchen Wegen?
- Oder will er direkt in das Darlehen tilgen?

Dann sollte die Bank natürlich keine Vorfälligkeitsentschädigung berechnen wollen – jetzt ist Kulanz gefordert.

Was "den Weg seitdem" angeht: Hier kann bei positiven Entwicklungen die Atmosphäre deutlich entspannt werden, wenn die Bank diese auch ausdrücklich anspricht und darauf vielleicht sogar Ideen für mögliche Lösungen aufbaut. Und auch wenn auf Grund der Entwicklung der Kunde keine starke Verhandlungsposition hat, sondern mehr in der Situation dessen ist, der es schlucken muss: Wer hier Porzellan zerschlägt, bekommt dies vielleicht eines Tages wieder präsentiert, wenn die Verhandlungsposition des Kunden sich verbessert hat. Höflichkeit rechnet sich immer. Das bedeutet ja nicht, dass die Bank ihre Ziele aus den Augen verlieren sollte.

Es geht auch nicht primär um die Schuldfrage bei Abschluss der Finanzierung, sondern um Lösungen.



Daher hat es sich bewährt, nicht so zu tun, als ob die Bank immer alles richtig gemacht hat. Das glaubt ihr – speziell in Subprime-Zeiten – ohnehin niemand mehr. Also etwas Aufwand investieren in eine argumentative Vorbereitung auch hinsichtlich der Beratungssituation seinerzeit und dies sachlich darlegen.

Warum nicht in die Beratung mit einer Checkliste für den Firmenkunden gehen, mit der die Tilgungslücke errechnet wird und nach Alternativen gesucht werden kann? Die Bank ist in der guten Lage, diese bereits mit den wesentlichen Daten füllen zu können, um so dem Kunden die Informationen kompakt und übersichtlich darzustellen. Wer sich für den schriftlichen Weg entscheidet, könnte sie dem Schreiben direkt beilegen. Je mehr Service in dieser Situation geboten wird, desto produktiver dürfte das Gespräch verlaufen.

Carl-Dietrich Sander

* Name geändert

Zur [Checkliste](#)

Darlehen –Nr.	Zinssatz %	Fälligkeit Darlehen	Darlehensbetrag in T€	Zinssatz fest bis
Summe Darlehensbeträge				xxx
Lebensversicherung Gesellschaft – Nr.	Versicherungs-Summe in T€	Fälligkeit Versicherung	Ablaufsumme aktuell in T€	Gemäß Schreiben Versicherung vom
Summe Versicherungen - Ablaufsummen				xxx
Differenz in T€ Summe Darlehensbeträge / Ablaufsumme Versicherung				xxx
Aktivitäten-Übersicht				
Was zu tun		Wer beteiligt	Bis wann erledigt	
Überlegen, wie Deckungslücke beseitigt werden kann				
<ul style="list-style-type: none"> - Welcher Betrag kann regelmäßig geleistet werden? - Welche angesammelten Mittel könnten eingebracht werden? - Stehen größere Beträge in den nächsten Jahren in Aussicht (z.B. Erbschaften, Verkäufe von Vermögen) - 				
Situation mit Steuerberater / Unternehmensberater besprechen				
Gespräch mit der Bank führen				

Bearbeitungs-Hinweise:

- Daten zu Darlehen und Versicherungen aus den Unterlagen heraussuchen und eintragen
- Differenz errechnen
- Wenn Lücke besteht („Summe Darlehensbeträge“ höher als „Ablaufsumme Versicherungen“) Aktivitätenplan erstellen und umsetzen