

gerlach-report

Alleinverantwortlich: Helmut Kapferer

Unsere Mindest-Bedingungen:

- > Mindestens 15 Jahre Finanzierungslaufzeit.
- > Ausführliche Information des Finanzierenden über die Risiken anhand von bildhaften Beispielen nach dem best case-/worst case-Muster.
- > Installation eines funktionierenden Ablaufmanagements.
- > Erklärung der finanzierenden Bank, während der Laufzeit der Finanzierung keine Zwangs-Liquidationen vorzunehmen.
- > Eindeutige Aufteilung des Darlehensbetrags nach über das Investitionsobjekt besichertem Darlehensanteil und Personal-Darlehens-Anteil.
- > Kontrolle der vollständigen Kundeninformation mit Hilfe eines Beratungsprotokolls.

Die meisten dieser Bedingungen werden derzeit grundsätzlich nicht erfüllt. Wir sehen auch keine Ansätze dazu. Solange das so ist, raten wir Vermittlern dringend ab, solche Finanzierungsmodelle zu verkaufen. „Sie sind die Dummen!“ (siehe Nr. 33/96), nicht die Banken, Vertriebsleitungen und Initiatoren. Die werden im Falle eines Falles wunderschöne Ausreden haben, die alle darauf hinauslaufen, daß sie sich selbstverständlich auf den Vertrieb vor Ort verlassen haben, der die Kunden über die Risiken dieser Finanzierungsform zu informieren habe.

Ein Rechenmodell aus Freiburg!

Das Loseblattwerk „Finanzdienstleistungen/FD“ aus dem HAUFE VERLAG (Freiburg) schaltete sich mit seiner jüngsten Ergänzungslieferung in die Diskussion ein mit einem sehr sachlichen und fachlichen Beitrag. „Investmenttilgung - wirklich immer vorteilhaft?“ lautet die für Verfechter dieser Finanzierungsform dann doch noch recht hoffnungsvoll klingende Überschrift. Die Ergebnisse einer Berechnung auf der Basis von in der Vergangenheit tatsächlich erzielten Fondsergebnissen erüchtern allerdings sehr:

> Nur bei sehr langen Darlehenslaufzeiten von 30 Jahren ergibt sich bei allen untersuchten Fonds ein Vorteil gegenüber einem üblichen Tilgungsdarlehen. <

Dabei gilt es allerdings zu berücksichtigen, daß die Rechnung zwar bezüglich der verwendeten Ergebnisse „echt“ ist, jedoch bei der Fondsauswahl nicht „echt“ sein kann. Deutlich stellt die Untersuchung heraus, daß nur die „besten“ Fonds besser als ein Tilgungsdarlehen abschneiden und da man für diesen Vergleich erfolgreiche Fonds ausgewählt hat, verzerrt sich das Ergebnis natürlich, weil man selbstverständlich heute nicht wissen kann, welche Fonds in den nächsten zwölf, 20 oder 30 Jahren erfolgreich sind.

Außerdem konnte das Ablaufrisiko natürlich nicht berücksichtigt werden, weil die Kurse weltweit aktuell sich auf relativ hohem Niveau befinden. Die Unterschiede in den Untersuchungsergebnissen der Fonds und der Annuitätentilgung sind auch bei diesen Fonds nur gering und könnten schon durch eine kleine Baisse ausgeglichen werden.

Übrigens: Gerade im 12-jährigen Laufzeitbereich, in dem sehr häufig Tilgungsaussetzungen gegen Investmentfonds angeboten werden, gab es keinen einzigen der ausgewählten Fonds, der in den letzten zwölf Jahren besser abgeschnitten hätte als ein Annuitätendarlehen.

Star unter den ausgewählten Fonds war in allen berechneten Laufzeitenbereichen (zwölf, 20 und 30 Jahre) der Templeton Growth Fund, unser „Fonds des Jahres“. (Die anderen Fonds: Akkumula, Concentra, FT-Frankfurt Effektenfonds und Pioneer II).

Der Artikel, verfaßt von WOLFGANG SPANG (Sindelfingen), uns seit bald einem Jahrzehnt als ausgewiesener Finanzfachmann bekannt, weist auf ein Risiko von Tilgungsaussetzungsmodellen gegen Investmentfonds hin, das auch in unserer bisherigen Berichterstattung zu kurz gekommen ist, das von einem seriösen Finanzdienstleister seinem Kunden aber unbedingt genannt werden mußte:

Die Gefahr der Zwangsliquidation durch die Bank!

Der große Vorteil von Investmentfondsanlagen ist die Fungibilität. Das würde natürlich auch die Bank so sehen, wenn zum Beispiel über ein paar Jahre hinweg an der Börse Baissezeiten herrschen. Sie könnte dann versucht sein, das angesparte Investmentvermögen zwangszuliquidieren, wenn sie meint, der ausgereichte Kredit sei nicht mehr ausreichend gedeckt (Eine Ansicht, zu der Banken sehr leicht tendieren!). In dieser Beziehung erscheinen sogar Tilgungsaussetzungsmodelle mit Kapitallebensversicherungen wesentlich sicherer, weil der Vermögensaufbau geradliniger verläuft, die Bank deshalb das Ende einigermaßen abschätzen kann und deshalb nicht so schnell liquidiert. Außerdem will sich die Bank bei der KLV nicht so gerne dem Vorwurf aussetzen, durch Zwangskündigung der Versicherung dem Finanzierer Kostennachteile verschafft zu haben. Am sichersten erscheint in dieser Beziehung natürlich das normale Tilgungsdarlehen, bei dem es nichts zu liquidieren gibt, außer der finanzierten Immobilie.

Fazit: Falls es noch weiterer Klarheit bedurft hätte – jetzt ist es endgültig: Tilgungsaussetzungsmodelle gegen Investmentfonds sind zwar interessant für Fonds- und Vertriebsgesellschaften, jedoch höchst gefährlich für Vermittler. Der Baufinanzierer hätte nach der Untersuchung von Wolfgang Spang fast immer „nur aufregend gelebt, aber nichts für den Nervenkitzel erhalten“. Das macht Finanzierungen auch nicht schöner.