

07.06.2009

Tilgungersatz

Baufinanzierung: Die Tücken der Tilgung

von Christoph Sandt

Schätzungsweise noch jedes zehnte Darlehen wird mit Tilgungersatz verkauft. Baufinanzierungsexperten raten jedoch mittlerweile von diesem Modell ab, weil es sich meist nicht lohnt und Baufinanzierern, die ihren Kredit mit einer Police kombinieren, am Ende oft viel Geld fehlt.



Die Freude am eigenen Heim vergeht inzwischen vielen, die eine Lebensversicherung zur Tilgung der Schulden angespart haben.

DÜSSELDORF. Peter Fischer ist kein Einzelfall. Er hat seinem Berater geglaubt, dass es eine gute Idee sei, die Baufinanzierung an eine Kapitallebensversicherung zu koppeln. Das war vor über zehn Jahren. Seine Lebensversicherung wird am 1. März 2013 fällig und soll seine Hypothek von rund 240 000 Euro auf einen Schlag tilgen. Doch schon jetzt weiß er, dass das Geld nicht reicht. Die Lebensversicherung bringt nicht das, was der nette Berater versprochen hatte, bei weitem nicht. Rund 50 000 Euro werden wohl fehlen, hat Fischer (Name geändert) sich von neutraler Seite ausrechnen lassen.

Fischer hat seine Unterschrift unter einen Kreditvertrag mit sogenannter endfälliger Tilgung gesetzt. Das heißt, er zahlt der Bank über die vereinbarte Laufzeit nur die Zinsen, trägt seine Schulden aber nicht schrittweise ab wie im klassischen Annuitätendarlehen. Gleichzeitig schließt er eine Lebensversicherung ab, in die er Monat für Monat bis zum Ende der Darlehenslaufzeit einzahlt. Mit der prognostizierten Summe, so hatte es der Vertreter vorgerechnet, lässt sich das Darlehen locker tilgen. Hinzu kommen steuerliche Vorteile, vor allem, wenn es sich um ein vermietetes Objekt handelt, wie das bei Fischer der Fall ist. Aber auch der Bonus vom Fiskus schließt die Finanzierungslücke nicht.

Solche Baufinanzierungsmodelle drückten Berater und Verkäufer nach Angaben von Branchenexperten bis vor wenigen Jahren massiv in den Markt. Statt zu tilgen investierten Immobilienkäufer in Lebensversicherungen, Investmentfonds oder Bausparverträge. Der zweite Börsencrash innerhalb eines Jahrzehnts hat die Variante mit Investmentfonds zum Ladenhüter gemacht. "Da baut fast niemand mehr seine Finanzierung drauf", sagt Thilo Wiegand, Vorstandsmitglied des Berliner Finanzdienstleisters Hypoport. Aber die Börsenturbulenzen dieses Jahrzehnts haben auch die versprochenen Gewinne der

Lebensversicherungen zur Makulatur gemacht. Zudem haben die Policen nach dem Wegfall der Steuerprivilegien 2005 deutlich an Reiz verloren. In dem Segment dominieren heute die Sofortdarlehen der Bausparkassen. Auch dabei wird die Tilgung ausgesetzt, der Kunde zahlt monatlich in einen Bausparvertrag, der am Ende der Laufzeit den Kredit tilgt.

Das Hypoport-Management schätzt, dass immer noch jedes zehnte Darlehen mit Tilgungersatz verkauft wird. Davon fließen 85 Prozent in Bausparverträge und 15 Prozent in Lebensversicherungen. Diese Angaben basieren auf den Transaktionen über die Europace-Plattform, über die nach Angaben des Unternehmens ein Baufinanzierungsvolumen von rund einer Mrd. Euro abgeschlossen wird. Dies entspreche etwa zehn Prozent des Marktes.

Das ist immer noch viel, denn die meisten Baufinanzierungsexperten raten mittlerweile von einem Tilgungersatz ab, weil sich dieses Modell meist nicht lohnt - und weil die meisten Berater dieses Konstrukt dem Kunden nicht solide vor- und durchrechnen. Denn bei Versicherungen sollte nur mit der garantierten Leistung kalkuliert werden, und dann sieht man schnell, dass sich diese Variante nicht auszahlt, wie Stefan Albers, Präsident des Bundesverbandes der Versicherungsberater aus seiner Praxis berichtet. Bei der Alternative über einen Bausparvertrag, ein Konstant-Darlehen, lohnt sich zumindest ein zweiter Blick. Aber nur, wenn der Berater auch genau rechnet, sagt Baufinanzierungsprofessor Heinrich Bockholt. Letztlich sei entscheidend, mit welchem Modell das Darlehen bei gleicher Rate zuerst abbezahlt sei.

"Das Kernproblem ist, dass es sich um ein Zinsdifferenzgeschäft handelt", sagt Albers. "Man spekuliert darauf, dass die Verzinsung der Lebensversicherung inklusive aller Kosten höher ist als der Effektivzins des Darlehens. Und diese Rechnung geht einfach nicht auf", stellt Albers fest. Denn in der Praxis sei es so, dass die komplette Ablaufleistung angesetzt werde, auch wenn in einer Fußnote darauf hingewiesen werde, dass die Summe nicht garantiert ist. Seine Kritik: "Das sind Modelle, die dazu entwickelt wurden, die Provisionszahlungen zu optimieren." Sein Ratschlag für Kunden mit einem solchen Produkt lautet nun: Nicht bis zur Endfälligkeit warten, sondern jetzt, wo die Kreditzinsen niedrig sind, reinen Tisch machen, die Deckungslücken ermitteln und nachfinanzieren.

Und lieber zum klassischen Annuitätendarlehen greifen: So heißt es selbst beim Versicherungsverband GDV zur Darlehen-Policen-Kombination: "Das Geschäft ist noch da, aber die Lebensversicherer und die Kunden haben das Interesse daran verloren." Ein Glück, sagt der Bremer Verbraucherschützer Arno Gottschalk. Der rät Betroffenen noch zu prüfen, ob der Vermittler falsch beraten hat.

Link zum Artikel: <http://www.handelsblatt.com/finanzen/immobilien/baufinanzierung-die-tuecken-der-tilgung;2333248>

© 2009 ECONOMY.ONE GmbH - ein Unternehmen der [Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH](#)

Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: [Content Sales Center](#) | [Sitemap](#) | [Archiv](#)

Powered by [Interactive Data Managed Solutions](#)

Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch folgende [Nutzungshinweise](#), die [Datenschutzerklärung](#) und das [Impressum](#).