

KAPITALRECHT *info*

Das Mandantenmagazin der Kanzlei Göddecke

BRENNPUNKT

Beraterhaftung Auf dem Finanzmarkt ist nicht alles Gold was glänzt. Die Beratungssünden der Finanzvermittler kosten die Anleger jedes Jahr Millionen. Doch die Gerichte stehen grundsätzlich auf der Seite der Anleger.

>> Seite 2

Expertentipps So schützen Sie sich vor den unseriösen Geschäftspraktiken der Finanzvermittler.

>> Seite 2

Interview Rechtsanwalt Mathias Corzelius über die Unsitten der Finanzberater und wie sich die Anleger im Fall von mangelhafter Beratung wehren können.

>> Seite 3

SPEKTRUM

Versicherung Wie manche Versicherer versuchen, ihre Kunden beim Berufsunfähigkeitsschutz mit einer angeblichen Kulanzleistung auszutricksen. >> Seite 4

Darlehen Bei der vorzeitigen Kreditkündigung wird die Vorfälligkeitsentschädigung oft falsch berechnet.

>> Seite 4

Verjährung Wann sich Bankkunden mit einer Schadensersatzklage doch mehr Zeit lassen können >> Seite 4

Aus der Kanzlei Göddecke Neuer Kanzleistandort / Virtuelles Trainingslager / Lob für Verbraucherinformationen

>> Seite 4

EDITORIAL

KANZLEI GÖDDECKE RECHTSANWÄLTE



Hartmut Göddecke

Sehr geehrte Leser,
liebe Mandanten,

das Wichtige zuerst: Haben Sie herzlichen Dank für die positive Aufnahme unseres Mandantenmagazins. Die Resonanz auf die erste Ausgabe im vergangenen Herbst war auf ganzer Linie ermutigend. Viele Leser haben uns mit ihren positiven Reaktionen gezeigt, dass sich unser Engagement lohnt. Nützliche Informationen sind der beste Flankenschutz, mit dem wir Rechtsanwälte unseren Mandanten auch außerhalb eines konkreten Beratungsauftrages weiterhelfen können. Deshalb rüsten wir weiter auf!

Im „Brennpunkt“ von KAPITALRECHT-*info* stehen diesmal die Unsitten der Anlageberater und Finanzvermittler. Oft genug treiben vermeintliche Experten die Kunden in ruinöse Kapitalanlagen oder unsinnige Versicherungspolice.

Warum Sie sich das von den Verkäufern nicht gefallen lassen müssen und wie Sie bei einer fehlerhaften Beratung den Spieß umdrehen können, erfahren Sie auf den Seiten 2-3. Darüber hinaus informiert Sie KAPITALRECHT-*info* wieder über interessante Gerichtsurteile zum Banken- und Versicherungsrecht.

Verständliche Aufklärung ist aktiver Verbraucherschutz. Dieses Motto steht nicht nur für den hohen Anspruch an unser Mandantenmagazin. Auch im Internet setzen wir uns für Ihre Rechte als Verbraucher ein. Einen Hinweis, wie Sie sich via Internet fit für den Dschungel der Finanzwelt machen können, finden Sie auf Seite 4 in der Rubrik „Aus der Kanzlei Göddecke“.

Viel Spaß beim Lesen,
Ihr Hartmut Göddecke

Vermögensverwalter

Kein Freiwild für Schweizer Finanzhaie

Das deutsche Anlegerrecht schützt auch Investoren, die sich hierzulande auf dubiose Vermögensverwalter aus der Schweiz eingelassen haben. Das zeigt ein Urteil, das die Kanzlei Göddecke vor dem Landgericht Leipzig gegen die MWB Vermögensverwaltung erstritten hat.

Der Firmensitz von MWB liegt bewusst in der Schweiz. So hofft das Unternehmen, in Deutschland ungestört Anleger über die Grenze ziehen zu können. Als erstes ruft ein Call Center Kleinanleger und Selbständige an. Wer sich auf diese verbotenen „Cold Calls“ einlässt, bekommt angeblich aus der Schweiz Besuch von einem Berater. Statt der erhofften Vermögensberatung gibt es eine verkappte Lebensversicherung. „Das ist so trickreich eingefädelt, dass die Kunden meist gar nicht merken, was sie unterschreiben“, erklärt Rechtsanwalt Patrick J. Elixmann.

Mindestens 30.000 Bundesbürger haben sich schon auf MWB eingelassen. „In vielen Fällen erhalten sie nicht einmal die Information, was mit ihrem Geld passiert“, warnt Elixmann. Obendrein

wird an allen Fronten kassiert: Ein Agio zu Vertragsbeginn, dazu eine saftige Auslandsbearbeitungsgebühr und alle Provisionen für die Vermittlung von Versicherungspolice oder Investmentfonds. Solche Belohnungen dürfen Vermögensverwalter aber nicht einfach in die eigene Tasche stecken. Auch in der Schweiz stehen sie den Kunden zu.

Bisher fühlte sich MWB in der Schweiz vor dem deutschen Anlegerrecht sicher. Zu sicher, wie das Urteil aus Leipzig zeigt. Die Richter urteilten nach deutschen Maßstäben. Schließlich wurde der Kunde auch hierzulande beraten. Dass er nicht einmal über sein gesetzliches Widerrufsrecht aufgeklärt wurde, spielte schon keine Rolle mehr. Es genügte, dass MWB in Deutschland ohne Genehmigung der Finanzaufsicht auf Kundenfang ging. Weil die Schweizer das ihrem sächsischen Kunden verschwiegen hatten, ist der Vertrag nichtig. Der Mandant der Kanzlei Göddecke erhält 20.000 Euro zurück. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig. >> kapital-rechtinfo.de/mag/vermoegensverwalter.php



Im Dschungel der Finanzwelt

Die Beratungssünden von Versicherungsmaklern, Bank- und Anlageberatern kosten die Verbraucher jedes Jahr viele Millionen. Doch die Kunden können sich wehren. Wer als Berater seine Pflichten verletzt, haftet für den Schaden.

Guter Rat ist teuer, sagt der Volksmund. Das ist in der Finanzwelt nur die halbe Wahrheit. „Hier wird es immer dann richtig teuer“, sagt Hartmut Götdecke, „wenn der Rat sein Geld nicht wert ist.“ Der Rechtsanwalt aus Siegburg weiß, wovon er spricht: In seiner Kanzlei setzen sich vier Anwälte für die Rechte der Anleger, Sparer und Versicherten ein.

Was schlechte Beratung kosten kann, bekommen jedes Jahr Tausende von Verbrauchern zu spüren. Allein mit Schrottimmobilien wurden schätzungsweise eine halbe Million Bundesbürger um ihre Ersparnisse gebracht. Hinzu kommen all jene, die ihr Geld mit dubiosen Unternehmensanleihen, Steuersparfonds oder Aktien verloren. Hinter den Tipps stecken oft die falschen Freunde: Berater, Vermittler und Finanzvertriebe, die ihre Kunden mit faulen Ratschlägen und hohen Renditeversprechen in die Falle locken. Doch mit den Folgen müssen sich die Kunden nicht abfinden. Denn für die Verluste haften die Beratungssünder.

Vermittler oder Berater? Das ist die Frage, wenn es vor Gericht um Schadensersatzansprüche schlecht beratener Verbraucher geht. Von der Antwort hängt ab, wie leicht

■ Nicht das Blaue vom Himmel herunterlügen

sich ein Finanzexperte festnageln lässt. Reine Vermittler wie der typische Versicherungsvertreter bieten nur die Finanzprodukte ihres Stammhauses an. Von ihnen darf der Verbraucher deshalb auch nur Informationen über das begrenzte Produktsortiment erwarten. Das Blaue vom Himmel herunterlügen darf der Vermittler trotzdem nicht. Im Gegenteil: „Auch ein Finanzvermittler schuldet seinem Kunden vollständige, verständliche und richtige Informationen“, erklärt Anwalt Götdecke. Nichts, was die Entscheidung des Anlegers oder Versicherten beeinflussen könnte, darf verschwiegen werden.

Das gilt auch für negative Presseberichte. Das nachträgliche Studium der Medien kann sich im Verlustfall also lohnen. Wer seinen Anlagevermittler dabei ertappt, dass er die kritischen Berichte über seine Produkte zurückgehalten hat, kann ihn für Verluste haftbar machen. Die Richter gehen regelmäßig davon aus, dass der Anleger den Vertrag für die Kapitalanlage nicht unterschrieben hätte, wenn er von den Warnungen in der Presse gewusst hätte.

Noch weiter gehen die Pflichten der Berater. Von ihnen dürfen Verbraucher den großen Wurf erwarten. Ein Anlageberater muss seine Kunden nicht nur sachgerecht über die angebotenen Finanzprodukte informieren, sondern auch anlegergerecht beraten. Was das bedeutet, erklärt Götdecke so: „Der Berater muss prüfen, ob seine Empfehlungen konkret zum Kunden passen.“

■ Nur Experten wissen, wo die Gefahren lauern

Die Aufgabe ist so anspruchsvoll wie die Arbeit eines Pfadfinders im Dschungel. Wie dieser darf der pflichtbewusste Anlageberater nicht die Orientierung verlieren. Er muss wissen, wo Gefahren lauern und was Gift für seine Schutzbefohlenen ist. Hier sind echte Experten gefragt. „Nur ein Profi ist in der Lage, die Vielfalt an Kapitalanlagen und Finanzprodukten im Sinne des Kunden zu bewerten und ihm bei der Auswahl zu helfen“, sagt Götdecke.

Das gelingt aber auch dem besten Berater nur, wenn er den Kunden kennt: Wie groß ist sein Finanzwissen? Was sind seine Anlageziele? Welchen Wert legt der Kunde auf Sicherheit? Wer das im Beratungsgespräch nicht abfragt, macht sich als Berater verdächtig. Lässt sich vor Gericht nachweisen, dass die Empfehlungen nicht

EXPERTENTIPPS

So schützen Sie sich vor unseriösen Finanzberatern

- ❗ **Lassen Sie sich nicht kalt erwischen!** So genannte Cold calls, mit denen Anlageberater gekaufte Adresslisten abklappern, sind in Deutschland verboten. Wer Sie trotzdem ohne Erlaubnis anruft, entlarvt sich als unseriös.
- ❗ **Hinterfragen Sie Referenzen!** Viele Berater geben vor, sie würden mit Empfehlung eines Ihrer Arbeitskollegen oder Bekannten anrufen. Fragen Sie nach, wer Sie „empfohlen“ hat. Rückt der Berater nicht mit dem Namen heraus, legen Sie am besten gleich wieder auf.
- ❗ **Handeln Sie nie unter Zeitdruck!** Die „einmalige Gelegenheit“ entpuppt sich allzu oft als reines Verlustgeschäft. Seriöse Berater lassen Ihnen Zeit, über das Angebot in Ruhe nachzudenken.
- ❗ **Lassen Sie sich nicht blenden!** Je höher das Renditeversprechen, desto riskanter ist eine Anlage. Spätestens ab 15 Prozent wird es unseriös. Viele Traumrenditen entpuppen sich später als reiner Alptraum.
- ❗ **Verlangen Sie Informationen!** Entscheiden Sie sich für ein Anlageprodukt nur, wenn Sie es auch wirklich verstanden haben. Kann Ihnen der Berater nicht in jeder Hinsicht plausibel Rede und Antwort stehen, ist etwas faul – entweder der Berater oder sein Produkt.
- ❗ **Lassen Sie sich nicht mit Steuertricks ködern!** Dem Finanzamt ein Schnippchen zu schlagen, sollte niemals der Hauptzweck einer Kapitalanlage sein. Entscheidend ist, ob das Gewinnkonzept der Anlage trägt – ob mit oder ohne Steuerspareffekt.
- ❗ **Testen Sie den Vermittler!** Am besten, Sie legen ihm den Anlageberater- und Vermittlerfragebogen der Kanzlei Götdecke vor und lassen diesen von dem Berater unterschreiben. Bestehen Sie darauf, dass er alle Fragen vollständig beantwortet. Sie finden den Fragebogen neben weiteren wertvollen Informationen und Tipps der Kanzlei unter der Adresse www.rechtinfo-check.de im Internet.

zu Risikoneigung oder Anlageziel des Kunden passten, schnappt die Haftungsfalle zu.

Anders die Lage, wenn der Kunde den Berater mit falschen Selbstauskünften in die Irre schickt. Es ist also doppelt wichtig, dass Verbraucher die Fragen nach Einkommen, Vermögensverhältnissen und Anlagezielen ernst nehmen und zutreffend beantworten. Nur so hat der Anlageberater laut Göddecke die Chance, sich entweder als kompetent zu beweisen oder – bei mangelhaften Tipps – in die Haftungsfalle zu laufen.

Mit ihren Pflichten nehmen es die Verkäufer offenbar nicht immer ganz genau. „Auch in der Finanzwelt ist nicht alles Gold, was glänzt“, warnt Rechtsanwalt Mathias Corzelius von der Kanzlei Göddecke vor unangebrachter Leutseligkeit (siehe Interview). Ein schicker Anzug, ein teures Auto und ein paar flotte Sprüche zeugen noch lange nicht von der Qualität des Beraters. Immer wieder nutzen Verkäufer ihren Wissensvorsprung, um bei Kunden Kasse zu machen. „Andere wissen selbst nicht so genau, was sie tun“, kritisiert Corzelius das Beratungsniveau. Selbst bei Banken und Versicherungen sind die Verbraucher nicht sicher vor unbrauchbaren Empfehlungen.

Zu den Standards der Schlechtberatung gehört, die Risiken der Finanzprodukte herunter zu spielen. Andere versuchen sich aus der Verantwortung zu stehlen, indem sie dem Kunden lediglich den Anlageprospekt übergeben und als Gutenachtlektüre empfehlen. Dabei lassen die Gerichte keinen Zweifel, was zum Pflichtenheft der Berater und Vermittler gehört: Alle Risiken müssen auf den Tisch. Ohne Ausnahme. Außerdem müssen die Verkäufer ihrem Kunden die Prospektangaben erläutern. Dazu gehört auch, dass sie auf Ungereimtheiten hinweisen. „Sonst kann sich der Kunde kein zutreffendes Bild davon machen, ob das wirtschaftliche Konzept plausibel ist“, erklärt Corzelius.

Die Richter stärken den Anlegern den Rücken

Wie streng die Justiz diese Pflichten auslegt, zeigt das Urteil XI ZR 355/02. Unter diesem Aktenzeichen verurteilte der Bundesgerichtshof eine Bank zu Schadensersatz, weil sie einem Anleger zehn Eigentumswohnungen verkaufte, ohne zu verraten, dass die Mieteinnahmen im Immobilienprospekt zu schön gerechnet waren, um wahr zu sein. Tatsächlich erzielte die Immobilienanlage schon bei Vertragsabschluss nicht mehr die prognostizierten sieben Euro pro Quadratmeter und Monat, sondern im Durchschnitt 50 Cent weniger. Damit waren die in Aussicht gestellten Mietsteigerungen nicht plausibel.

Eine ähnliche Lektion erteilte das Koblenzer Oberlandesgericht einem Bankhaus in Rheinland Pfalz. Dort hatte der Kundenberater einem Steuerzahler die Beteiligung an einem Filmfonds angedreht und behauptet, das Finanzamt habe das neuartige Konzept bereits abgesegnet. Das war schlicht falsch. Bei den Auskünften des Finanzamtes handelte es sich lediglich um eine „bloße Meinungsäußerung des Amtes ohne Bindungswirkung“, warnten die Finanzbeamten sibyllinisch. Das hätte der Bankangestellte seinem Kunden vor Vertragsabschluss auch so sagen müssen. Schließlich wollte der Anleger sein Geld ausdrücklich mit Steuerkick anlegen. Als die erhofften Steuerersparnisse ausblieben, verklagte er seine Bank wegen unzureichender Aufklärung und erhielt sein Geld zurück (Aktenzeichen: AZ 6 U 150/06).

Mit Widerstandsgeist gegen die Finanzbranche

Etwas Widerstandsgeist gehört dazu, wenn man sich gegen die Finanzwelt wehren möchte. Immer wieder versuchen Anlageberater, ihre Kunden von Klagen abzuhalten, indem sie ihre Haftung im Vertrag auf Vorsatz einschränken oder die Verjährungsfristen kürzen. „Davon sollte sich niemand beeindrucken lassen“, beruhigt Corzelius, „solche Vertragsklauseln sind unwirksam.“ Die per Gesetz definierte Verjährung ist bei Falschberatung mit drei Jahren sowieso kurz genug.

Schindluder wird auch mit Beratungsprotokollen getrieben, wie ein Urteil vom Bundesgerichtshof zeigt (Aktenzeichen III ZR 122/05). Der Fall: Ein Ehepaar hatte auf Empfehlung eines Vermittlers rund 34.500 Euro in Investmentfonds investiert. Diese hatte der Vermittler als sicher angepriesen. In Wahrheit waren sie hoch riskant. Trotzdem hatten die Eheleute vor Gericht zunächst kein Glück. Denn der Kaufvertrag klassifizierte ihre Anlegermentalität als „risikobewusst“ und „gewinnorientiert“.

Das Hindernis räumte erst der Bundesgerichtshof aus dem Weg. Anders als die Vorinstanzen berücksichtigten die Karlsruher Richter, wie es wirklich zu der Einstufung der Anlegermentalität kam: Der Vermittler hatte das Formular einfach selbst ausgefüllt und den Kunden erklärt, das diene statistischen Zwecken. Am Ende hat ihm das Papier nichts genutzt. Das Ehepaar konnte belegen, dass es an einer sicheren Geldanlage für die Rente interessiert war. Über den Richterspruch aus Karlsruhe freut sich auch Rechtsanwalt Corzelius: „Das Urteil zeigt, dass sich Berater nicht hinter vorformulierten Protokollen verschanzen können.“

>>www.kapital-rechtinfo.de/mag/beraterhaftung.php

W i s s e n m a c h t s t a r k



Mathias Corzelius

Rechtsanwalt Mathias Corzelius über die Unsitten der Finanzberater und wie sich die Anleger schützen können

? Herr Corzelius, Sie beklagen das schlechte Beratungsniveau der Finanzbranche. Sind denn alle Versicherungsverkäufer und Bankberater Betrüger?

So scharf kann man das sicher nicht sagen. Neben vielen Nieten gibt es auch seriöse Finanzberater. Trotzdem lässt die Beratung oft zu wünschen übrig. In der Finanzwelt ist eben nicht alles Gold, was glänzt.

? Wie kann man sich vor faulen Tipps schützen?

Durch ein gesundes Maß an Skepsis und Wissen. Wer sich als Verbraucher informiert, etwa mit einem Ratgeberbuch über Aktienanlagen oder Versicherungen, kann einem Berater auch besser auf den Zahn fühlen. Allein unsere Kanzlei bietet im Internet jede Menge an hilfreichen Informationen. Auch das Studium der Verbraucherpresse lohnt sich.

? Wie sollte man sich sonst noch wappnen?

Leider verlassen sich viele Kunden zu schnell auf einen Finanzberater, nur weil sie ihn sympathisch finden. Ich möchte hier keine Lanze für krankhaftes Misstrauen brechen, aber eine kritische Distanz ist nun einmal angebracht. Schließlich verdienen Finanzberater ihr Geld in erster Linie mit Vertragsabschlüssen und nicht mit ihren Ratschlägen. Wo hohe Provisionen winken, besteht für Verkäufer leider auch ein Anreiz, die Kunden zu manipulieren. Beispiel: Drängelt der Finanzberater zum Vertragsabschluss, indem er behauptet, die Kapitalanlage gehe weg wie warme Semmeln, hat er vermutlich nur eines im Sinn: seine Provision.

? Und wenn das Kind doch einmal in den Brunnen gefallen ist?

Dann können Sie den Berater wegen Verletzung seiner beruflichen Pflichten in Regress nehmen. Oft haftet für die Fehler sogar die Vertriebsgesellschaft, für die der Berater auf Tour geht. Oft springen auch Versicherungen für die finanziellen Folgen einer Falschberatung ein. Allerdings muss der Verbraucher den Pflichtverstoß nachweisen. Das gelingt am besten, wenn er sich schon vor dem Beratungsgespräch für einen eventuellen Streitfall rüstet. Die wichtigsten Tipps: Sorgen Sie für Zeugen des Beratungsgesprächs, dokumentieren Sie die besprochenen Anlageziele und unterschreiben Sie nichts, bevor Sie alles genau verstanden haben.

? Wenn Kunden ihre Finanzberater verklagen, ist bei denen überhaupt was zu holen?

Das hängt von den Vermögensverhältnissen des Beraters oder seiner Vertriebsorganisation ab. Die Praxis zeigt, dass unsere Mandanten mit einem positiven Urteil auch an ihr Geld kommen. Vielleicht liegt das auch daran, dass sich die meisten Kunden alles gefallen lassen und sich zu schnell mit Verlusten abfinden. Dann ist für die genügend da, die sich wehren. Das ist wie im richtigen Leben: Wer zuerst kommt, mahlt zuerst.

Versicherung

Vorsicht Kulanz!

Die Kanzlei Götdecke warnt vor einer neuen Masche, mit der sich einige Versicherer im Fall von Berufsunfähigkeit um die Leistung drücken wollen. Dabei beruft sich die Versicherung auf eine als Kulanzangebot getarnte Vereinbarung. Mit dieser versucht sie die Verbraucherrechte auf unzulässige Weise zu beschneiden.

In der Praxis läuft das so: Ein Versicherter mit Berufsunfähigkeitsschutz wird durch eine Krankheit aus dem Arbeitsleben katapultiert. Doch beim Leistungsantrag wimmelt die Versicherung ab: Angeblich fehlen Arztberichte, so lasse sich der Grad an Berufsunfähigkeit nicht endgültig feststellen. Die Zurückweisung ist mit dem Angebot einer befristeten Kulanzleistung verknüpft, das der Versicherte nur zu unterschreiben brauche. Davon erhofft sich die Versicherung einen Zeitgewinn: Lässt sich der Kunde auf einen anderen Beruf umschulen, endet die Kulanzleistung pünktlich mit Ablauf der gewährten Frist. Der

Kunde wird auf den neuen Beruf verwiesen und erhält keinen Cent mehr.

Diese Praxis ist nicht rechtens. Der Bundesgerichtshof hat mit dem Urteil IV ZR 244/03 klar gestellt, dass eine Versicherung rechtsmissbräuchlich handelt, wenn sie sich auf die Vereinbarung beruft, ohne dem Kunden die damit „verbundene gravierende Einschränkung seiner Rechtsposition zu offenbaren.“ Jetzt bleibt abzuwarten, wie die Versicherer ihre Kulanzangebote trickreich neu formulieren. „Am besten, man lässt sich darauf erst gar nicht ein“, rät Rechtsanwalt Mathias Corzelius zur Vorsicht. Muss die Versicherung über den Leistungsantrag des Kunden zeitnah entscheiden, spielt nur der Beruf eine Rolle, den der Versicherte bis zur Berufsunfähigkeit ausgeübt hatte. „So lässt sich der Ärger mit der Kulanzvereinbarung von vornherein vermeiden“, sagt Corzelius. Wer schon unterschrieben hat, kann sich immerhin auf den Bundesgerichtshof berufen und sein Recht einklagen. >> www.kapital-rechtinfo.de/mag/versicherung.php

Verjährung

Längerer Atem

Bankkunden haben für Schadensersatzklagen gegen ihre Bank jetzt einen längeren Atem. Das folgt aus einem Urteil des Bundesgerichtshofs, auf das Verbraucherschützer lange gewartet haben. Seit der Schuldrechtsreform von 2002 galt unter Juristen als umstritten, wann genau ein Schadensersatzanspruch verjährt, wenn der Vertrag bereits vor der Schuldrechtsreform abgeschlossen wurde.

Mit dem Urteil XI ZR 44/06 ist diese Frage vom obersten Zivilgericht zu Gunsten der Verbraucher geklärt: „Der Startschuss für die dreijährige Regelverjährung fällt auch bei Altverträgen erst, wenn der Bankkunde von den Tatsachen erfährt, die seinen Anspruch auf Schadensersatz begründen“, erklärt Rechtsanwalt Hartmut Götdecke den Karlsruher Richterspruch.

>> www.kapital-rechtinfo.de/mag/verjaehrung.php

AUS DER KANZLEI GÖTDECKE

Internet Eine Art Trainingslager für den Widerstand gegen die unseriösen Geschäftemacher der Finanzwelt bietet die Kanzlei Götdecke im Internet an. Unter www.rechtinfo-check.de erfahren Anleger, bei welchen Geschäftspraktiken die Alarmglocken läuten sollten.

Standort Mandanten finden die Kanzlei Götdecke Rechtsanwälte seit Jahresbeginn unter einer neuen Adresse. Die Siegburger Juristen setzen sich jetzt „Auf dem Seidenberg 5“ in 53721 Siegburg für die Rechte der Anleger, Bankkunden und Versicherten ein. Alle anderen Kontaktdaten sind gleich geblieben.

Anerkennung Das Informationsangebot der Kanzlei Götdecke macht in Anwaltskreisen Schule. Als gutes Beispiel für einen „unkonventionellen Weg“ in der Verbraucheraufklärung beschrieb das „Anwaltsblatt“ des Deutschen Anwaltsvereins das Internetangebot www.schrottimmobilie-a.de. Hier können Anleger mit so genannten Schrottimmobilien ihre Chancen vor Gericht anonym überprüfen. „Ein schöner Service für den juristischen Laien“, lobte das „Anwaltsblatt“ den kostenlosen Service der Kanzlei Götdecke.

Darlehen

Nachrechnen lohnt sich

Wer ein Darlehen früher zurückzahlen möchte, sollte seiner Bank auf die Finger schauen. Denn bei der Vorfälligkeitsentschädigung, die Banken als Ersatz für die Kreditkündigung kassieren, wird oft falsch gerechnet. „Das geht immer zu Lasten der Kunden“, sagt Rechtsanwalt Patrick J. Elixmann von der Kanzlei Götdecke.

Solche Rechenfehler dürfte es eigentlich nicht mehr geben. Längst hat der Bundesgerichtshof geregelt, wie Banken bei vorzeitigen Kreditkündigungen rechnen müssen. Zum Beispiel ist das Recht auf Sondertilgungen zu berücksichtigen. Kann der Kunde laut Vertrag schon während der Laufzeit bei der Rückzahlung Gas geben, darf ihm die Bank auch nicht so viel abzwacken, wenn er seine Schuld vor Vertragsende begleicht.

Das wissen auch die Banker. Wenn sie sich trotzdem verrechnen, lässt das tief blicken. „Die probieren einfach aus, was sich Kunden gefallen lassen“, vermutet Elixmann. Tatsächlich können sich Banken leicht hinter den Rechenvorschriften verstecken. „Die sind so kompliziert, dass Kunden das Ergebnis kaum nachvollziehen können“, sagt Elixmann.

Wer es genau wissen möchte, stellt die Vorfälligkeitsentschädigung mit Hilfe von Experten auf den Prüfstand. So machte die Kanzlei Götdecke mit der Deutschen Bank kurzen Prozess, als diese einem Unternehmer nach der Kündigung eines Millionenkredits 25.000 Euro zu viel abverlangte. Als die Siegburger Anwälte die korrekte Vorfälligkeitsentschädigung vorlegten, gab die Bank klein bei und zahlte auch noch die Anwaltskosten.

>> www.kapital-rechtinfo.de/mag/darlehen.php

m Herausgeber: Hartmut Götdecke
u Auf dem Seidenberg 5
 D- 53721 Siegburg
www.kapital-rechtinfo.de
s magazin@rechtinfo.de
s T +49 (0)2241-1733-0
 T +49 (0)700-rechtinfo
e T +49 (0)700-732 48 46 36
 F +49 (0)2241-1733-44
t Redaktion: Rüdiger v. Schönfels (ViSdP),
www.kommposition.de
p Pasterstraße 31 · 10407 Berlin
m Grafik: Claudia Braun Berlin
 Fotos: pixelquelle.de, fotolia.de
t Erscheinungsweise: halbjährlich