



Banken in Panik

29.10.2008

Bisher haben die Banken den KundInnen bei Kursschwankungen geraten, nicht in Panik zu verfallen. Jetzt ist alles anders: Die Banken drängen darauf, Fremdwährungskredite in Euro umzuwandeln. Außerdem verlangen sie eine zusätzliche Gebühr, den Liquiditätsaufschlag von 1 bis 2 Prozent der Kreditsumme. Einige schrecken vor Zwangskonvertierungen nicht zurück.

Eine Horrorvision wurde für KreditnehmerInnen Realität: Die Zinsen für Fremdwährungskredite steigen, der Schweizer Franken gewinnt gegenüber dem Euro an Wert – bei Umwandlung in Euro-Kredite ist die Verschuldung höher als die aufgenommene Summe - und zusätzlich erleiden die Tilgungsträger durch die Finanzkrise zum Teil schwere Verluste.

Dazu kommt noch das Verhalten der Banken, die derzeit panisch versuchen, ihre KundInnen zu einer Umwandlung in Euro-Kredite zu bewegen. „Wir beobachten, dass die Banken mit drei verschiedenen Strategien arbeiten, um die Umwandlung eines Fremdwährungskredites in Euro zu erreichen und den Konsumenten einen Liquiditätsaufschlag zu verrechnen. Je nachdem, wie sicher sie sich vertragsrechtlich dabei wähnen, gehen sie mündlich wie die RAIKA vor oder schriftlich wie Sparkasse und Volksbank“, sagt AKNÖ-Bankenexperte Ernst Hafrank.

Banken verschicken neue AGB´s zur Unterschrift

Bei einer mündlichen Kontaktaufnahme durch die Bank, sollten die KonsumentInnen unbedingt auf Informationen in schriftlicher Form bestehen. Liegen diese vor, sollte gegen die Einführung von zusätzlichen Gebühren Einspruch erhoben werden.

Bei einer Kreditsumme von 150.000 Euro bedeutet ein Liquiditätszuschlag von 1 bis 2 Prozent mindestens 1.500 Euro im Jahr.

TIPP

Aktualisierte Allgemeine Geschäftsbedingungen, die jetzt von den Banken zur Unterfertigung an die KundInnen geschickt werden, sollten auf keinen Fall unterschrieben werden.

Bei neueren Kreditverträgen ist die Möglichkeit eines Liquiditätsaufschlages bereits in den AGB´s enthalten. „Hier wird es Aufgabe der AKNÖ sein, die Banken am Verhandlungstisch von einer anderen Vorgehensweise zu überzeugen. Wenn nicht anders möglich, müssen wir Musterverfahren anstrengen“, sagt Hafrank.
