

Manfred Dempf

www.manfred-dempf.de

Familie Maierhuber und die Restschuldversicherung

Ein Ehepaar an einem Tisch. Es klingelt.

Er: Ah, pünktlich wie die Maurer.

Sie: Na, wenn ein Banker schon nicht pünktlich ist!

Er geht hinaus, kommt mit Hans-Peter Kühl wieder herein. Allgemeine Begrüßung.

Kühl: Hans-Peter Kühl von der Sparbank. Guten Tag.

Sie: Maierhuber.

Er: Nehmen Sie doch Platz, Herr Kühl.

Alle setzen sich. Er und Sie bleiben während des ganzen Gesprächs immer freundlich und offen.

Sie: Möchten Sie was trinken, Herr Kühl?

Kühl: Ach, ein Glas Wasser wäre nett.

Sie geht hinaus. Kühl packt seine Aktentasche aus: Laptop, jede Menge Papiere, einen Stift.

Kühl: Nun, Herr Maierhuber, Sie haben eine Finanzierungslücke bei Ihrem Hausbau, haben Sie mir am Telefon gesagt.

Er: Tja, ich bin seit einem halben Jahr arbeitslos, meine Firma hat pleite gemacht, weil Ihre Bank den Geldhahn zugedreht hat und meine Frau macht gerade eine Umschulung, weil sie mit ihrem Rücken nicht mehr als Altenpflegerin arbeiten kann, und ... tja, da brauchen wir jetzt halt einen höheren Kredit, um hier fertigbauen zu können.

Er deutet auf das halbfertige Zimmer. Sie kommt mit einem Glas Wasser zurück.

Kühl: Danke, Frau Maierhuber. Ihr Mann hat mir gerade Ihre Notlage geschildert. Selbstverständlich werden wir Ihnen in dieser schwierigen Phase Ihres Lebens zur Seite stehen. Ich habe die nötigen Unterlagen bereits vorbereitet.

Er breitet verschiedene Papiere aus und legt sie jeweils so hin, dass Er und Sie immer mit verrenktem Kopf lesen müssen.

Kühl: 50.000 Euro mit einer Laufzeit von zwanzig Jahren. Zinssatz, Gebühren und so weiter können Sie hier entnehmen (*deutet auf ein Blatt*).

Sie: Ich hätte vorher nur noch eine Frage ...

Kühl: Einen Moment, Frau Maierhuber. Zur Absicherung des Kredits empfiehlt unser Institut dringend den Abschluss einer Restschuldversicherung.

Er: Was ist ...

Kühl: Diese Versicherung springt ein, falls Sie Ihre Tilgungsraten nicht mehr bezahlen können. Hier (*deutet auf ein anderes Blatt*) können Sie die Konditionen ersehen.

Sie: Klingt ganz vernünftig.

Er: Vielleicht sollten wir aber doch ...

Kühl: Wenn Sie bitte hier unterschreiben würden (*hält Blatt und Stift hin*) und hier für die Restschuldversicherung (*dito*).

Er und Sie unterschreiben. Währenddessen:

Kühl: Das Darlehen werden wir natürlich mit einer Hypothek auf Ihr Haus absichern. Da teile ich Ihnen noch den Notartermin mit. Und zur Absicherung der Hypothek empfehle ich Ihnen den Abschluss einer Lebensversicherung. Ich hätte hier ein Angebot für eine Versicherung der Bull & Shit Insurance Limited mit Sitz auf den Cayman-Islands. Höchste Erträge möglich durch Anlage Ihrer Beiträge in Hedgefonds ...

Sie: Hedgefond?

Kühl: Abkürzung von "Hättsch vo dene liaber d'Finger lassa". Haha, kleiner Scherz. Hier haben Sie den Vertrag, wenn Sie bitte hier unterschreiben würden (*hält ein Papier hin, Er und Sie unterschreiben*).

Dann wäre noch der Abschluss einer Insolvenzausfallversicherung zu empfehlen. Für den Fall, dass unsere Bank pleite geht.

Er (*späßig*): Na, das wird ja wohl noch 'ne Weile dauern.

Kühl (*sieht auf die Uhr*): Wie spät ist es? - Ja, okay, ein bisschen dauert es noch. (*Hält ein Papier hin.*) Bitte hier unterschreiben.

Sie (*während sie unterschreibt*): Wie viel macht ...

Kühl: Moment, Frau Maierhuber. Ein letztes noch, was ich Ihnen dringend empfehlen würde: Der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung. Falls Sie mal juristisch gegen unser Institut vorgehen müssen. Oder dessen Rechtsnachfolger. Äußerst günstige Konditionen, schließt auch Rechtsstreitigkeiten gegen Vermieter, Fluggesellschaften und Zoobesitzer mit ein.

Er: Zoobesitzer?

Kühl: Man weiß ja nie. Bei Rechtsstreitigkeiten gegen Finanzinstitute haben Sie eine Selbstbeteiligung von 500.000 Euro. Bitte hier unterschreiben.

Sie (*während sie unterschreibt*): Wir würden ja gerne noch ein bisschen ...

Kühl: Sofort, Frau Maierhuber. Ein letztes Formular noch. Aber das kostet Sie wenigstens nichts, haha. Ist seit einiger Zeit gesetzlich vorgeschrieben, dass Sie das unterschreiben müssen. Hier (*zieht ein Papier hervor*) die Bestätigung, dass ich Sie ordnungsgemäß beraten haben und Sie alles verstanden haben. Eine reine Formalität.

Er (*während er unterschreibt*): Was müssen wir jetzt für das alles zahlen?

Kühl (*tippt in den Laptop*): Tilgung Darlehen, Restschuldversicherung, Lebensversicherung, Insolvenzausfallversicherung, Rechtsschutzversicherung, Gebühren, Maklerprovision ... das kommt alles zusammen auf 1723,56 Euro im Monat.

Sie: Eintausendsiebenhundert?

Er: So viel kriegen wir nicht mal beide zusammen im ...

Kühl: Tja, jetzt sind die Verträge schon rechtsgültig abgeschlossen.

Er: Aber ...

Kühl: Da bleibt Ihnen nur noch eins: Sie müssen Ihr Haus verkaufen. Ich könnte Ihnen ein gutes Angebot machen.

Er tippt in den Laptop.

Kühl: Unsere Immobilienabteilung hat auch wunderschöne Mietwohnungen im Angebot. Hier (*zieht Prospekte heraus*) dieses Appartement ist wie für Sie geschaffen, eineinhalb Zimmer im Souterrain, romantischer Altbau, nur 800 Euro Monatsmiete. Sofort bezugsfertig, was sehr günstig ist, da Sie ja morgen Ihr Haus hier räumen müssen.

Sie: Morgen?

Kühl (*steht auf*): Ja, ich würde das gerne über die Bühne bringen solange unser Institut noch nicht ... Nun ja, bis übermorgen wird es schon noch gehen. Übermorgen um sieben Uhr früh. - Nun denn, Frau Maierhuber, Herr Maierhuber, es hat mich gefreut, Sie in dieser schwierigen Lebenssituation unterstützen zu können. Ich wünsche Ihnen alles Gute für Ihre Zukunft.

Er geht hinaus, begleitet von Ihm und Ihr. Letztes Händeschütteln. Kühl ab.

Er (*erleichtert*): Na, das ging ja flott.

Sie (*zufrieden*): Schön, wenn man sich auf seine Bank verlassen kann.

Er: Dann sollten wir jetzt wohl mit dem Einpacken anfangen.

Blackout