

Rechts-Staat oder Deutsche Bank-Staat?

Zahlt die Deutsche Bank Menschen, die einen Kredit von beispielsweise 50.000,- Euro benötigen, aber keine Zeit oder Lust zum Abschluss eines Darlehensvertrages haben, diese 50.000,- Euro auf das bloße Versprechen hin aus, dass irgendwann schon ein dazu passender Darlehensvertrag geschlossen werde? Jeder Normalbürger würde diese Frage ohne Weiteres mit einem klaren »Nein!« beantworten. Nicht so das Heimatgericht der Deutschen Bank, das OLG Frankfurt. Das OLG Frankfurt hat in Dutzenden von Entscheidungen festgestellt (und stellt auch weiter fest), dass es bei der Deutschen Bank üblich sei, ohne Darlehensvertrag eigenes Geld auf Konten von möglichen künftigen Darlehensnehmern auszuzahlen und sogar an deren Gläubiger weiter zu überweisen, ja hierauf Zins- und Tilgungsleistungen zu vereinnahmen – in der bloßen Hoffnung darauf, dass es vielleicht noch zu einem entsprechenden Darlehensvertrag kommen werde.¹

Derartige Feststellungen waren und sind allerdings nur deshalb möglich, weil die Frankfurter Justiz zum einen den vorgetragenen und inzwischen sogar weitestgehend unstreitigen Sachverhalt und zum anderen grundlegende Zusammenhänge aus dem Allgemeinen Teil, dem Allgemeinen Schuldrecht und dem Zivilprozessrecht ignoriert. Dazu gehören das Recht der Willenserklärung, die Figur des konkludenten Vertragsschlusses durch Erfüllung und der zivilprozessuale Grundsatz, dass widersprüchlicher Sachvortrag (hier sogar: vorsätzlich falscher Sachvortrag) unbeachtlich ist und nicht Grundlage einer Beweisaufnahme sein kann.

Dass Juristen tendenziell vernunftbegabte Menschen sind, wird von vielen Nichtjuristen, aber auch von manchen Juristen heftig und nicht selten zu Recht bestritten. Dass die Frankfurter Justiz jedenfalls

dann, wenn es um Rechtsstreitigkeiten von Verbrauchern (konkret: Opfern von Schrottimmobilienfinanzierungen) gegen die Deutsche Bank geht, tatsächlich jeglichen Kontakt zur Realität und zum Recht aufgegeben hat, werden die folgenden Ausführungen bestätigen.

I.

Warum es bei der Deutschen Bank anders als bei anderen Banken üblich gewesen sein soll, (Darlehens-)Gelder auf die bloße Hoffnung hin auszuzahlen, es werde vielleicht irgendwann ein dazu passender Vertrag geschlossen

In den 80er und 90er Jahren des vergangenen Jahrhunderts erweiterte die Deutsche Bank ihr Darlehensgeschäft im Bereich der Immobilienfinanzierung dadurch, dass sie mit externen Darlehensvermittlern zusammenarbeitete, die ihre Immobiliendarlehen auch außerhalb der Geschäftsräume der Deutschen Bank vermittelten. Bei diesen inzwischen sogenannten drückervermittelten Schrottimmobilienfinanzierungen ging es regelmäßig um das Durchfinanzieren aller Erwerber kompletter Wohn- oder Hotelanlagen zu einem sogenannten »Gesamtkaufpreis«. Dieser »Gesamtkaufpreis« wurde gegenüber den Erwerbern auch als »Immobilieninvestition« bezeichnet. Allerdings war dieser Preis – was den angegangenen Erwerbern natürlich nicht bekannt war – mehr als doppelt so hoch wie der von der Bank selbst intern ermittelte Wert der Immobilie. Das wiederum hatte seine Ursache darin, dass auf den eigentlichen Kaufpreis eine Reihe von Provisionen kalkuliert worden waren, darunter eine mit mehr als 30% des reinen Kaufpreises wucherisch hohe Maklerprovision für die Vermittlung der Immobilie. Sie wird durchaus zutreffend als »versteckte Innenprovision« bezeichnet und musste von den Erwerbern zusätzlich zu einer sogenannten »Außenprovision« für die Immobilienvermittlung bezahlt werden.²

Allerdings hätte das natürlich kein Kunde wissentlich mitgemacht. Um die Erwerber über die wahre Höhe der Provision zu täuschen, erklärte man ihnen kurzerhand, sie müssten »nur« oder »lediglich« 3% plus MwSt. bezahlen, was angesichts von üblichen 6% »besonders günstig« sei. Wer so angesprochen wurde, glaubte also, es sei nur diese scheinbar günstige Provision zu bezahlen, und kam gar nicht auf die Idee, dass zusätzlich die oben angesprochene weitere und schon für sich genommen wucherische »versteckte Innenprovision«

anfallen sollte. Die Bank dagegen war über die Sachlage sehr wohl im Bilde. Ihr war nicht nur die wucherische Höhe dieses Löwenanteils an der Immobilienmaklerprovision bekannt, sondern sie wusste auch, dass diese für ihre Darlehensnehmer »nicht transparent« war.³

Der Clou dieses von der »Deutschen Bank, die hinter dem gesamten Projekt steht« (so wurde mit Wissen der Deutschen Bank von den Vermittlern geworben), vollfinanzierten Immobilienerwerbs war aber: Die zukünftigen Darlehensnehmer/Erwerber müssten keinen einzigen Vertrag selbst abschließen, weder den Darlehensvertrag noch den Kaufvertrag noch den Mietvertrag oder den Hausverwaltervertrag. All dies würde ihnen nämlich ein ausschließlich den Interessen der zukünftigen Darlehensnehmer/Erwerber verpflichteter Treuhänder abnehmen. Dieser würde sämtliche Verträge für sie abschließen, wenn sie ihm nur eine entsprechende Treuhandvollmacht erteilen würden.⁴

Tatsächlich handelte es sich bei diesen sogenannten Treuhändern in Wahrheit aber nicht um Treuhänder. Vielmehr waren das die wichtigsten Darlehensvermittler der Deutschen Bank. Die Deutsche Bank führte sie intern als »konzernfremde Kapitalanlageberater/Vermittler«, die ihr die Darlehensnehmer im Rahmen eines »sonstigen Steuermodells« als »Neukunden zuführten«.⁵ Mit ihnen hatte die Deutsche Bank lange vor Vertriebsbeginn die Details der Finanzierung der Erwerber (Zinssätze, Tilgung über eine Lebensversicherung, Disagio) ausgehandelt. Sodann hatte ihnen die Deutsche Bank ein Bonitätsraster übergeben und es ihnen anschließend überlassen, die Darlehensberatung und dabei insbesondere die Zinskostenberatung durchzuführen. Wie das im Einzelnen geschah, interessierte die Deutsche Bank nicht.⁶

Dabei war ihr bewusst, dass diese Darlehensvermittler obendrein Initiatoren und Vermarkter der Wohnanlagen waren und als solche auch die erwähnte »versteckte Innenprovision« auf den Kaufpreis kalkuliert hatten. Die Bank war sich deshalb darüber im klaren, dass die Erteilung der unwiderruflichen und unbeschränkten Vollmacht ausgerechnet an diese angeblichen »Treuhänder« nur das Ergebnis einer arglistigen Täuschung der vollmachtgebenden Erwerber sein konnte.

Die Justiz hat das durchaus durchschaut. Eine Täuschung über die wucherisch hohe Maklerprovision, aber auch über verkehrswesentliche Eigenschaften des »Treuhänders« wurde immer wieder thematisiert.⁷ Der XI. Senat des BGH jedoch hat dies in eine ganz andere

Richtung gelenkt. Seine – contra legem⁸ – erfundene Rechtsprechung zum Vertrauensschutz von Banken sorgte dafür, dass die meisten Gerichte ihre Beweisaufnahmen darauf konzentrierten, ob sich die Banken bei Vertragsschluss ordnungsgemäß von der Bevollmächtigung der vorgeblichen Treuhänder zum Abschluss von Darlehensverträgen überzeugten. Geklärt wurde also vor allem, ob sich die Banken eine Ausfertigung der Vollmacht vorlegen ließen. Zwar steht es seit 1963 höchstrichterlich fest, dass diese Treuhandvollmachten wegen Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz nach § 134 BGB nichtig sind.⁹ Darlehensverträge, die auf dieser Grundlage geschlossen wurden, sind dementsprechend (schwebend) unwirksam. Aber: (Ausgerechnet) die Banken sollen mit Hilfe eines Vertrauensschutzbegehrens die Nichtigkeitsfolge des § 134 BGB umgehen können. Um in den Genuss dieses Sonderprivilegs zu kommen, müssen sie allerdings bei Vertragsschluss (und nicht erst später) anhand einer Vollmachtausfertigung eine Prüfung dieser Vollmacht durchgeführt haben.

Und genau hier liegt das Problem, auf das die Deutsche Bank als Antwort letztlich nur einen tausendfachen Prozessbetrug parat hatte.

II.

Warum der Abschluss des Darlehensvertrages künstlich nach hinten verschoben wurde, welche falschen Tatsachen die Deutsche Bank dazu behauptete und wie es zur Erfindung angeblicher »Vorabauszahlungen mit Rückbuchungsermächtigungen« kam

1. Zu dem Zeitpunkt, zu dem die Deutsche Bank die Darlehensvaluta auf dem Kundenkonto zur Verfügung stellte und damit jedenfalls konkludent einen Darlehensvertrag abschloss, lagen ihr in vielen Fällen noch keine Vollmachtausfertigungen vor. Diese existierten entweder noch gar nicht, oder sie waren ihr noch nicht zugesandt worden. Da es zwischen der Deutschen Bank und den vorgeblichen »Treuhändern« aber quasi verwandtschaftliche Beziehungen gab (in einem Fall war und ist der Hintermann der Treuhandfirma mit einer Managerin der Deutschen Bank verheiratet, in einem anderen Fall war der Vater des Hintermannes der Treuhandfirma Justitiar bei der Deutschen Bank), wurden die Darlehensverträge trotzdem geschlossen: Die Bank unterzeichnete die Verträge, stellte die Valuta auf dem Kundenkonto zur Verfügung und überwies sie von dort an die Gläubiger der Darlehensnehmer.