



Leitfaden & Checkliste: Die Salami-Taktik bei Nachbesicherungen

Strategische Rangliste der Zusatzsicherheiten – so schützen Sie Ihre Liquidität

Wenn die Bank eine Nachbesicherung fordert, entscheidet die Reihenfolge der angebotenen Sicherheiten über Ihren finanziellen Spielraum. Bieten Sie Sicherheiten nur schrittweise an – nie alles auf einmal. Diese Checkliste hilft Ihnen, systematisch vorzugehen und Ihre Liquidität zu schützen.

1. Die 5 Stufen der Zusatzsicherheiten verstehen

Bevor Sie mit der Bank verhandeln, müssen Sie die Rangfolge der Sicherheiten kennen – von geringstem bis höchstem Risiko für Ihre Liquidität.

Prüfpunkte:

- Stufe 1 – Geringstes Risiko: Abtretung einer bereits bestehenden Risikolebensversicherung?
- Stufe 2 – Sinnvoll: Erhöhung des Tilgungssatzes (reduziert aktiv die Restschuld, statt Kapital zu binden)?
- Stufe 3 – Eingeschränkt: Verpfändung von Bausparguthaben?
- Stufe 4 – Vorsicht: Verpfändung von Depots (Banken verlangen oft hohe Risikoabschläge)?
- Stufe 5 – Ultima Ratio: Grundschild auf andere Immobilien (nur mit eng begrenzter Zweckerklärung!)?

Risikobewertung:

Versicherung, Bankberater

Darlehensvertrag, Bank

Bausparkasse, Bankberater

Depotbank, Bankberater

Notar, Anwalt, Bank

■ **Achtung:**

Bieten Sie der Bank niemals alle Sicherheiten gleichzeitig an! Beginnen Sie immer mit Stufe 1 und steigern Sie nur, wenn die Bank die vorherige Stufe ablehnt. Jede zusätzliche Sicherheit schränkt Ihren finanziellen Spielraum weiter ein.

Ihre Notizen zur Rangfolge der Sicherheiten:



2. Vorbereitung: Ihre Position stärken

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Verhandlung. Stellen Sie sicher, dass die Forderung der Bank auf korrekten Daten basiert.

Prüfpunkte:

- Vollständiges Bewertungsgutachten der Bank angefordert und erhalten?
- Objektdaten im Gutachten geprüft (Wohnfläche, Baujahr, Zustand, Lage)?
- Aktuellen Beleihungsauslauf selbst berechnet?
- Bestehende Sicherheiten vollständig aufgelistet (Grundschild, Versicherungen, Bausparverträge)?
- Aktuelle Restschuld und verbleibende Laufzeit dokumentiert?
- Alternative Bankangebote eingeholt (Umschuldung als Druckmittel)?

Quelle / Ansprechpartner:

- Bankberater*
- Gutachten, eigene Unterlagen*
- Darlehensvertrag, Marktwert*
- Eigene Unterlagen*
- Darlehensvertrag*
- Vergleichsportale, andere Banken*

■ Achtung:

Prüfen Sie das Gutachten sorgfältig! Fehlerhafte Objektdaten (z. B. falsche Wohnfläche oder Baujahr) führen zu einer niedrigeren Bewertung und damit zu einer höheren Nachbesicherungsforderung. Fehler korrigieren lassen, bevor Sie Sicherheiten anbieten!

Ihre Notizen zur Vorbereitung:

3. Telefon-Leitfaden: Die Salami-Taktik professionell kommunizieren

Signalisieren Sie Kooperationsbereitschaft, ohne sofort alle finanziellen Reserven offenzulegen. Gehen Sie schrittweise vor.

Gesprächsschritt:

- Einstieg: Sachlichkeit und Transparenz fordern – Bewertungsgutachten anfordern und Objektdaten abgleichen?
- Stufe 1 anbieten: Abtretung der Risikolebensversicherung vorschlagen?
- Stufe 2 anbieten: Erhöhung des Tilgungssatzes als aktive Lösung vorschlagen?

Formulierungshilfe:

- „Lassen Sie uns die Basis Ihrer Forderung prüfen.“*
- „Sicherheit für Sie, ohne mein Kapital zu binden.“*
- „Reduziert die Restschuld nachhaltig.“*



- Stufe 3 & 4 nur bei Bedarf: Verpfändung von Bausparern oder Depot anbieten? *„Faire Bewertung ohne überzogene Abschläge.“*
- Stufe 5 nur als Ultima Ratio: Grundschild auf andere Immobilien nur mit limitierter Zweckerklärung? *„Streng limitiert auf aktuelle Deckungslücke.“*

■ **Achtung:**

Lassen Sie sich im Gespräch nicht unter Druck setzen! Sie haben das Recht, Bedenkzeit zu verlangen. Halten Sie nach dem Gespräch alle Vereinbarungen schriftlich fest und lassen Sie sich diese von der Bank bestätigen.

Ihre Notizen zum Bankgespräch:

4. Nach dem Gespräch: Dokumentation und nächste Schritte

Sichern Sie die Ergebnisse des Bankgesprächs und planen Sie die Umsetzung.

Prüfpunkte:

Quelle / Ansprechpartner:

- | | |
|--|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Gesprächsergebnisse schriftlich zusammengefasst und an die Bank gesendet? | <i>Eigene Dokumentation</i> |
| <input type="checkbox"/> Schriftliche Bestätigung der Bank über die vereinbarten Sicherheiten erhalten? | <i>Bankberater</i> |
| <input type="checkbox"/> Bei Grundschild: Zweckerklärung auf strikte Begrenzung geprüft? | <i>Notar, Anwalt</i> |
| <input type="checkbox"/> Bei Depot-Verpfändung: Risikoabschläge der Bank nachvollzogen und dokumentiert? | <i>Depotbank, Bankberater</i> |
| <input type="checkbox"/> Fristen für die Nachbesicherung notiert und im Kalender eingetragen? | <i>Bankschreiben</i> |
| <input type="checkbox"/> Nächsten Überprüfungstermin für den Beleihungsauslauf geplant? | <i>Eigener Kalender</i> |

Ihre Notizen zu den nächsten Schritten:



5. Glossar: Wichtige Begriffe

Nachbesicherung

Die Forderung der Bank, zusätzliche Sicherheiten zu stellen, wenn der aktuelle Immobilienwert unter den ursprünglichen Beleihungswert gefallen ist.

Beleihungsauslauf

Das Verhältnis zwischen der Restschuld des Darlehens und dem aktuellen Beleihungswert der Immobilie. Je niedriger, desto besser für den Kreditnehmer.

Zweckerklärung

Eine Vereinbarung, die festlegt, welche konkreten Forderungen durch eine Grundschuld abgesichert werden. Eine enge Zweckerklärung schützt vor einer Ausweitung der Haftung.

Risikoabschlag

Der Abzug, den die Bank bei der Bewertung von verpfändeten Wertpapieren vornimmt, um Kursschwankungen abzusichern. Bei Aktiendepots oft 40–50 %.

Salami-Taktik

Die Strategie, Sicherheiten schrittweise und in aufsteigender Risiko-Reihenfolge anzubieten, um die eigene Liquidität so lange wie möglich zu schützen.

Weitere Notizen:

Taktik schlägt Panik: Schützen Sie Ihre Liquidität.

Wenn eine Nachbesicherung unumgänglich ist, entscheidet die Reihenfolge über Ihren finanziellen Spielraum. Nutzen Sie die Salami-Taktik.

→ www.g-nz.de



Weitere wichtige Hinweise für Sie

✓ Vor dem Bankgespräch:

- Fordern Sie zunächst das vollständige Bewertungsgutachten an
- Prüfen Sie Objektdaten (Wohnfläche, Baujahr) auf Korrektheit
- Bereiten Sie alle Unterlagen zu bestehenden Sicherheiten vor
- Legen Sie Ihre persönliche Reihenfolge der Sicherheiten fest (Stufe 1–5)

✓ Im Bankgespräch:

- Bieten Sie Sicherheiten nur schrittweise an – nie alles auf einmal
- Bevorzugen Sie Tilgungserhöhung vor Kapitalbindung
- Verlangen Sie bei Depot-Verpfändung faire Risikoabschläge
- Bestehen Sie bei Grundschulden auf einer streng limitierten Zweckerklärung

✓ Nach dem Bankgespräch:

- Dokumentieren Sie alle Vereinbarungen schriftlich
- Prüfen Sie, ob die vereinbarten Bedingungen im Darlehensvertrag stehen
- Lassen Sie die Zweckerklärung bei Grundschulden juristisch prüfen
- Planen Sie regelmäßige Überprüfungen Ihres Beleihungsauslaufs



Weitere kostenlose Ressourcen für Sie

Auf www.g-nz.de finden Sie umfassende Unterstützung für Ihre finanzielle Zukunft:

Profitieren Sie von praxiserprobten Checklisten für verschiedenste Lebenssituationen, nutzen Sie intelligente Online-Rechner für präzise Finanzplanungen und bleiben Sie mit aktuellen Expertenbeiträgen zu Vermögensaufbau, Immobilien, Finanzierung und Steuern stets bestens informiert.

Für Ihren Immobilienkauf finden Sie bei uns unter anderem folgende Checklisten und Rechner:

- Dokumenten-Checkliste für Bank & Notar
- Besichtigungs-Checkliste für Immobilien
- Kaufnebenkosten-Rechner
- Immobilien vs. ETF-Rendite-Vergleichsrechner

Alle Inhalte sind sorgfältig aufbereitet und kostenfrei verfügbar – damit Sie fundierte Entscheidungen für Ihre finanzielle Sicherheit treffen können.

Außerdem versenden wir einen wöchentlichen Newsletter, damit Sie über aktuelle Entwicklungen informiert bleiben.

→ www.g-nz.de