

Bausparkasse Schwäbisch Hall

Der Kampf ums nackte Überleben hat begonnen

Opel, Quelle und jetzt Schwäbisch Hall? Die vermeintlich so große Bausparkasse Schwäbisch Hall scheint größere Probleme zu haben. Wie sonst erklärt sich deren aktuelles Verhalten? Eine Kündigung wird abgelehnt mit Hinweis auf vermeintlich verbindliche AGB (Allgemeiner Geschäftsbedingungen). Dieses Thema ist so brisant, dass wir hierüber berichten müssen.

Von Daniel Shahin

Was ist geschehen?

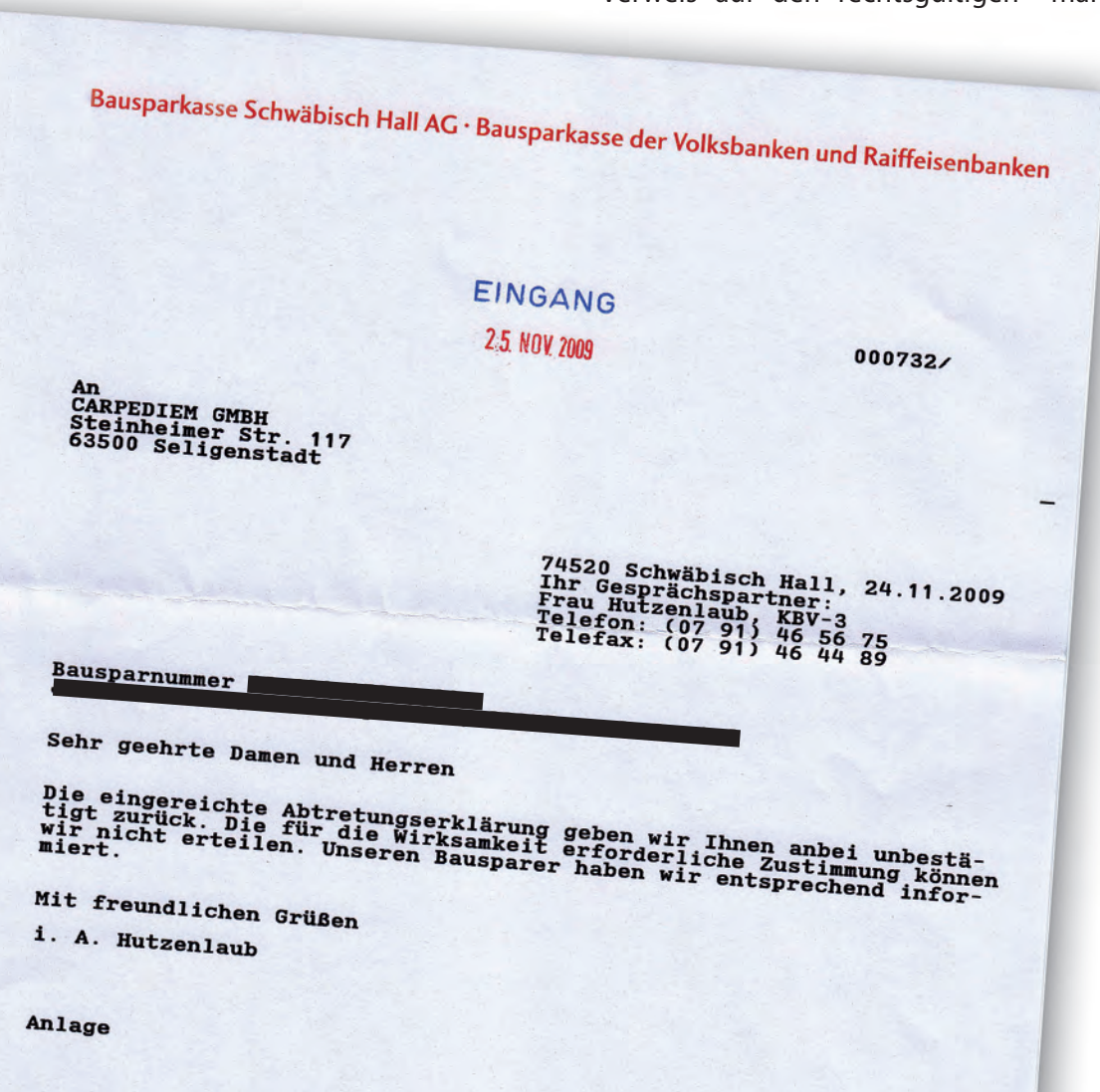
Die CARPEDIEM Vertriebsgesellschaft kauft im Zuge ihrer – in Kooperation mit DER FREIE BERATER stattfindenden Aufklärungsarbeiten – sinnlose und den höch-

sten Risiken unterliegende Geldwertanlagen, wie beispielsweise Bausparverträge, von Kunden auf und kündigt diese anschließend. So z. B. geschehen im November 2009. Auf ein Anschreiben der CARPEDIEM Vertriebsgesellschaft mit Verweis auf den rechtsgültigen

Kaufvertrages und zusätzlich einer Abtretungsanzeige des Kunden, erwiderte die bekannte Bausparkasse Schwäbisch Hall, dass man die Abtretungserklärung unbestätigt zurückgebe, da diese nur mit Zustimmung wirksam werde und man diese nicht erteilen könne (siehe Schreiben).

Allgemeine Geschäftsbedingungen

■ Laut AGB der Schwäbisch Hall bedürfen die Übertragung aller Rechte und Pflichten aus dem Bausparvertrag (Vertragsübertragung), die Abtretung oder die Verpfändung von Rechten aus dem Bausparvertrag der Zustimmung der Bausparkasse. Einer Vertragsübertragung stimme die Bausparkasse in der Regel zu, wenn der Übernehmende ein Angehöriger des Bausparers sei. Allerdings könne ohne Zustimmung der Bausparkasse das Kündigungsrecht und der Anspruch auf Auszahlung des Bausparguthabens abgetre-



ten oder verpfändet werden, sofern keine weiteren Rechte abgetreten oder -verpfändet würden. So geregelt in § 14 der AGB der Schwäbisch Hall Bausparkasse (siehe Abbildung).

Generelle Verweigerung?

■ Zur Erinnerung: Die CARPEDIEM Vertriebsgesellschaft hat den Bausparvertrag erworben, infolge gekündigt und beansprucht nun die Auszahlung des Bausparguthabens. Damit wurde der Vertrag rechtsgültig veräußert und infolge auch rechtsgültig gekündigt. Doch die Schwäbisch Hall versucht nun mit Hinweis auf ihre AGB die Zustimmung zur Vertragsübertragung zu verweigern. Unverständlich und widersprüchlich zu den eigenen AGB: Besagt doch explizit der letzte Satz des § 14, dass die Abtretung bzw. Veräußerung des Kündigungsrechtes ohne deren Zustimmung möglich sei. Doch bei der Schwäbisch Hall versucht man wohl

Auf den Punkt gebracht:

Schwäbisch-Hall verhindert Auszahlung des Vertragsguthabens – mit Verweis auf Allgemeine Geschäftsbedingungen

zuerst einmal den Vertrag in Gänze als ungültig zu erklären, weil man darauf abstellen will, dass sich dieses nach den AGB zwingend eingeschränkte Veräußerungsrecht nicht aus dem Kaufvertrag bzw. der Abtretungsanzeige ergibt. Es erstaunt, dass die nach eigenen Angaben größte Bausparkasse Deutschlands, ein solches Vorgehen nötig zu haben scheint.



Merkwürdiges Geschäftsverhalten

■ Das Geschäftsverhalten der Schwäbisch Hall ist derart merkwürdig und ungewöhnlich, dass man Verbraucher eigentlich nur aufrufen kann, diese Gesellschaft und alle die, die gleiche oder ähnliche Allgemeine Geschäftsbedingungen formulieren, zu meiden. Solche einseitig zugunsten der Bausparkasse ausformulierten AGB passen, gehen letztlich zulasten des Kunden.

Rechtliche Aspekte

■ Doch wie es rechtlich zu würdigen? Hält eine solche Klausel vor Gericht überhaupt Stand? Kann eine Gesellschaft einseitig solche Verbote aussprechen? Wir sind davon überzeugt, dass dies nicht so ist. Vielmehr kann eine Bausparkasse die Zustimmung zur Vertragsübertragung nur aus wichtigem Grunde verweigern. Und da

lediglich eine Vertragskündigung ohne jegliche weitergehenden Ansprüche erfolgt ist – wie beispielsweise den Anspruch auf Auszahlung eines Bauspardarlehens –, ist die Verweigerung einer Zustimmung nicht möglich. Mehr noch: Eine Zustimmung ist hier gar nicht erforderlich. Der reine Verkauf eines Wirtschaftsgutes von einem Eigentümer an einen Dritten kann nicht ausgeschlossen werden.

Klage zur Klärung der Gültigkeit der AGB

■ Damit das Rätselraten, ob solche kundenunfreundlichen AGB gültig sind, zu klären und um der Dreistigkeit einer Schwäbisch Hall deutliche Grenzen zu setzen, wird nun ein Gericht über die Gültigkeit dieser AGB entscheiden müssen. Die Vertriebsgesellschaft wird auf Feststellung der Ungültigkeit (Nichtigkeit) dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen klagen. Immerhin geht es hier um das Anliegen vieler hundert Verbrau-

cher – je nach Verbreitung solcher AGB-Klauseln könnten sogar tausende Bausparer betroffen sein. Das lohnt sich eine Klärung auf jeden Fall!

Verhalten aller Gesellschaften

Die über zwanzigjährige Erfahrung mit Versicherungsgesellschaften hat die CARPEDIEM Vertriebsgesellschaft gelehrt, dass viele Marktteilnehmer Schadensfälle zu erst einmal grundsätzlich ablehnen. Denn viele Verbraucher finden sich leicht mit einer Absage ihrer Versicherung ab. Viele haben nicht das Kleingeld, sich zu einem Anwalt zu begeben und womöglich rechtliche Schritte einzuleiten. Auch ist es problematisch, wenn man bei gleicher Gesellschaft eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen hat und sich dann mit dieser selbst in anderer Sache auseinandersetzen muss. Auch hier wird gern eine angefragte Deckung seitens des Anwaltes abgelehnt. In solchen Fällen zeigt sich dann erst wirklich, wer Anwalts Liebling ist und wer nicht.

Ganze Versicherungsabteilungen unterwerfen sich der klaren Anweisung durch die Abteilungsleitung (Geschäftsführung), Schäden generell abzulehnen und erst einmal abzuwarten, was der Versicherte dann unternimmt. Damit sparen sich die Gesellschaften Millionen ein. Eine riesige Sauerei, denn geschädigt wird wieder der Schwächste und Ärmste der Nation, der brav seine Beiträge entrichtet und am Ende der Dumme ist.

Am Beispiel der CARPEDIEM Vertriebsgesellschaft wird deutlich, wie sich beispielsweise eine AXA-Vermögensschadensversicherung verhält. Ein bei einer Steuerprüfung aufgedeckter Steuerschaden der Gesellschaft in Höhe von 180.000 Euro wurde aufgrund einer Falschberatung des Steuerberaters verursacht. Die zuständige Vermögensschadenhaftpflichtversicherung AXA wurde der Fall vorgelegt und angezeigt. Die Versicherung lehnte vollumfänglich ab. Sie sehe keinen Beratungsfehler ihres Versicherten. Daraufhin schaltete die CARPEDIEM Vertriebsgesellschaft ihren Rechtsanwalt ein, der die Sachlage erneut vortrug – zuerst schriftlich. Wieder erhielt er eine Absage, man sehe keinen Beratungsfehler des Versicherten. Erst als der Rechtsanwalt den Hörer in die Hand nahm, den Sachbearbeiter der AXA anrief und um ein persönliches Gespräch bat, ergab sich Licht am Ende des Tunnels. Als der Anwalt die Versicherungsgesellschaft besuchte, waren neben dem Sachbearbeiter zwei weitere Führungskräfte anwesend. Das Gesprächsergebnis nach zwei Stunden andauernder Diskussion war, dass die AXA eine Zahlung von zwei Dritteln des angezeigten Schadens als Sofortzahlung angeboten hat – mit gleichzeitiger Verzichtserklärung auf weitere Geltendmachung. Ansonsten solle die CARPEDIEM Vertriebsgesellschaft klagen, was zwei bis vier Jahre dauern und erhebliche Kosten verursachen würde.

Arroganz und Charakterlosigkeit unter dem Deckmantel von seriösen Versicherungsgesellschaften vielleicht kein Einzelfall? Fakt ist, hätte man nicht offensiv das Gespräch gesucht, wäre man leer ausgegangen oder hätte man lange klagen müssen. Wer die Zeit und das Kapital hat, kann diesen Weg gehen. Doch wer sich nicht wehrt, muss sich leider billig abspeisen lassen.

Kündigungen wie Schäden

Einen Schadensfall zu melden ist bei Versicherungsgesellschaften ebenso unbeliebt wie ein Vertragskündigung. Mit einer solchen Handlung gelangt man schnell auf Nebenebene und wird von vermeintlich seriösen Gesellschaften sehr schlecht behandelt. Denn wer diesen Weg geht, wird als Feind ausgemacht – die Gesellschaften sprechen quasi eine Kriegserklärung aus (ohne es zu registrieren). Dabei verfahren sie meist nach dem Motto, keine Gefangenen zu machen, sondern gleich Tote.

Es ist wirklich schlimm, was sich in Kündigungsfällen abspielt. Rasch werden falsche Rückzahlungen geleistet unter dem Kalkül, dass die Kunden ja ohnehin nicht imstande seien, sich ihre Ansprüche genau zu errechnen und somit günstig abgespeist werden können. Das zumindest muss die Erkenntnis sein, wenn man feststellt, in wie vielen Fällen falsche Rück-

Auf den Punkt gebracht:

Wer kündigt oder anderweitig Geld der Institute einfordert, macht sich zum Feind. Und Feinde werden bekämpft.

kaufswerte ausgezahlt werden und wie wichtig es deshalb ist, Verbrauchern zu helfen, Ihre Ansprüche korrekt zu ermitteln.

Finanzielle Probleme der Bausparkassen

Die Frage, die man sich stellen muss, ist: Wann eigentlich die ersten Bausparkassen Pleite gehen bzw. notleidend von Dritten übernommen werden müssen. Wir kennen bereits seit Jahrzehnten die Situation, dass Bausparer viel länger als gedacht und versprochen auf ihr Darlehen warten müssen. So gab es Zuteilungszeiten, die ab dem Zeitpunkt der Ansparung des notwendigen Eigenkapitals bei nahezu einhundert Monaten lagen (Beispiel BHW – gern übersetzt als „Bauen heißt warten“). Da war und ist auch die viel zu kostspielige Zwischenfinanzierung kein Weg aus dieser Misere.

■ Zwischenzeitlich ergab sich jedoch ein ganz anderes Problem der Bausparkassen, denn in guten Jahren des Finanzmarktes, wurden Bausparverträge mit teilweise bis zu

5% Guthabenzinsen abgeschlossen. Diese wurden von den vielen Bausparkassenvertretern sowie Bankberatern gern auch als reine Sparverträge an solche Kunden vermittelt, die gar nicht bauen wollten. Diese Verträge mussten von den Bausparkassen auch dann mit den versprochenen Renditen bedient werden, als die Bausparkasse selbst Renditen von unterhalb 2% erwirtschafteten. Damit ist die Vielzahl der Bausparkassen in große Bedrängnis gekommen, da die Einzahlung in diese Bausparverträge renditereicher ist als das Deponieren auf dem Tagesgeldkonto oder einem anderen Sparkonto.

■ Die Maßnahme, solche Tarifangebote vom Markt zu nehmen, konnte hier zwar den Neukundenzulauf einbremsen, Altkunden jedoch mussten weiterhin bedient werden.

Und da Bausparverträge keine begrenzte Laufzeit haben, gelten die beim Abschluss vereinbarten Zinssätze sogar endlos. Es bleibt abzuwarten, ob hier nicht vielleicht noch eine ganz neue Blase platzt – Bausparkassen vor dem Aus, das wäre eine vorstellbare Headline. Eine Headline, die man sich angesichts der Unsinnigkeit von Bausparverträgen manchmal direkt wünschen würde.

Charakter geh` weg, ich komme

■ Das Motto vieler Marktteilnehmer könnte lauten: Charakter geh weg – ich komme. Solange Kunden und Anleger brav bezahlen, scheint die Sonne für beide Seiten, denn frisches Geld stützt das bisherige Geschäftsmodell der Bausparkas-



sen. Wehe aber, wenn der Kunde bzw. Anleger seine Gegenleistung einfordert. Dann erst zeigt sich der wahre Charakter von Gesellschaften und den dahinter stehenden Menschen. Man schämt sich geradezu, auch zur Rasse Mensch zu zählen, betrachtet man sich, was sich tagtäglich in diesem Markt abspielt. Statt Charakter tragen viele ein Kanalrohr mit sich. Der einzige Trost findet sich nur noch in der Hoffnung auf die gerechte Strafe für alle Menschen an ihrem jüngsten Tag.

Nicht von Werbung leiten lassen

■ Die Werbung der Schwäbisch Hall will uns glauben machen, sie bringe mit über sechs Million Kunden die meisten Bauherren ins Eigenheim. Hieraus abzuleiten, dass Bausparen der geeignete Weg sei, ist allerdings falsch. Die Menschen glauben in vielen Punkten an die Unwahrheiten, weil sie ihnen über Jahrzehnte mit einem Milliarden-Werbeaufwand als Wahrheiten verkauft wurden. Denn die Wahrheit ist, dass eine Schwäbisch Hall nur deshalb so viele Menschen in ein Eigenheim bringt, weil diese Bausparkasse der Partner aller Volksbanken und Raiffeisenbanken im Lande ist. Und diese Banken gibt es nun einmal alle hundert Meter, sind flächenmäßig überall anzutreffen – so wie sich Schmeißfliegen über das gesamte Land verteilen. Doch was stark verbreitet ist, ist nicht automatisch gut. Bankkunden werden über Werbung und die Bankberater in Bausparverträge und in Bausparberatungen bewegt, weil motivierte und provisionsorientierte Verkäufer unter dem Deckmantel einer seriösen Bank losgelöst von jeder Ethik und Moral verkaufen wollen und auch müssen – z. B. um die eigene Existenz zu sichern!.

■ Das gleiche Prinzip sehen wir bei der Aachen Münchner Lebensversicherung. Diese wirbt damit, Marktführer im Bereich Riester-Rente zu sein. Kein Wunder, wenn man bedenkt, dass der Strukturvertrieb Deutsche Vermögensberatung AG (für den kein geringerer als Michael Schumacher über Jahre Werbeträger war) mit – nach eigenen Angaben – über 10.000 Ausschließlichkeitsvermittlern quasi der Hausvertrieb ist. Die Masse abgeschlossener Vertrag basiert dementsprechend nicht zwangsläufig auf Qualität, sondern auf der Masse an Vertriebsmenschchen, die diese verkaufen. Nur der Laie interpretiert die wachsende Verkaufszahl von Riester-Verträgen derart falsch, dass die Massenverkäufe die Qualität der Riester-Rente der Aachen Münchner bestätigen. Beides ist an der Wahrheit weit vorbei. Massenverkäufe bestätigen lediglich die Wirksamkeit eines Strukturvertriebes. Weder die Riester-Rente im allgemeinen noch die Riester-Rente der Aachen Münchener muss deswegen besonders gute Produktmerkmale haben.

Auf den Punkt gebracht:

Man sollte nicht auf Werbung vertrauen, denn wer viel wirbt, hat nicht automatisch gute Produkte!

■ Gleiches auch für die Nürnberger Lebensversicherung, die sich allzu gern als Marktführer im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung sieht. Auch hier muss man wissen, dass diese Nürnberger Lebensversicherung mit heißesten Marketingaktionen sämtliche Makler in ihren Bann zog – vordergründig mit einer provisionsstarken Investment BU. Erst Jahre später er-



kannten die Makler, dass das Produkt völlig anders als gedacht war. Und auch erst Jahre später wurde im Markt durch ausländische Anbieter klar, dass eine Berufsunfähigkeitsversicherung in den allermeisten Fällen nicht die wahre, bestmögliche Lösung bietet.

Manipulation statt Fakten

■ In der Finanzbranche wird mehr manipuliert als aufgeklärt. Produktverkauf steht an erster Stelle, koste es, was es wolle. Vorstände müssen auf die Umsatz- und Erlöszahlen schauen, um ihre Probezeiten zu überleben. Vergleichbar mit Politikern müssen sie in wenigen Jahren maximale Einkünfte erzielen. Da gilt es, sein Umfeld positiv zu stimmen. Hier hilft zu allererst, wenn der Umsatz stimmt. Erst Jahre später kommen dann die Leichen falscher Geschäftspolitik an die Oberfläche, ein Vorstand geht und der Nächste schwört Besserung. Was der dann wirklich besser macht, ist auch allen Beobachtern bekannt – nämlich nichts. Vorstände wechseln von Gesellschaft A

nach B – und praktizieren denselben Mist wie vorher. In Wahrheit hat Deutschland ein Managerproblem. Die meisten Vorstände fallen nach oben und sind völlig ungeeignet für den Job, den sie übernehmen. Der Fisch fängt beim Kopf zu stinken an, und wenn der Kopf stinkt, kann aus dem ganzen Laden nichts mehr werden. Kurzfristiges Füllen der Taschen geht vor Ethik und Moral – ein Problem, das nicht nur in der Finanzbranche über allem steht, aber in der Finanzbranche ist es offensichtlich besonders ausgeprägt.

Ungültigkeit aller Bausparverträge

■ Interessant wird es auch sein zu sehen, wie die Gerichte auf unseren weiteren Vortrag reagieren. Denn wie bei der Lebensversicherung kamen im Bausparsektor Verträge zustande, ohne dass der Bausparer vor Unterschrift im Vorfeld die Allgemeine Geschäftsbedingungen der jeweiligen Bausparkasse ausgehändigt bekam.

Diese wurden ihm erst im Nachgang zugesendet. Laut Europäischer Gerichtshof sind solche Verträge damit unwirksam und sind die Kunden dementsprechend schadlos zu halten – das bedeutet: Sie haben Anspruch auf Rückzahlung all ihrer geleisteten Beiträge inkl. Zins (5% über Basiszins!) und Zinseszins.

■ Die CARPEDIEM Vertriebsgesellschaft treibt aktuelle Fälle selbstverständlich nun vor Gericht voran, um auch in diesem Punkt den Verbrauchern zu helfen. Denn betrachtet man sich die verbraucherungünstige Gebührenstruktur von Bausparkonten, kann einem nur schlecht werden. Man kommt zur Erkenntnis, dass ein vereinigtes Europa doch Vorteile hat – denn während deutsche Gerichte von einer mächtigen Finanzbranche noch manipuliert werden können, ist der europäische Gerichtshof mehrfach schon durch deutlich verbraucherfreundlichere Urteile gegen die deutsche Gerichtsbarkeit aufgefallen.

