

Bundesgerichtshof bestätigt: Bausparkassenprinzip funktioniert nur bei ständigem Neukundenzufluss

Der Bundesgerichtshof (BGH) billigte am 07.12.2010 die Abschlussgebühr, die bei Bausparverträgen anfällt. Die Gebühr ist seit Jahrzehnten bei Verbraucherschützern in der Kritik, weil ihr keine adäquate Leistung gegenübersteht. Der BGH vertrat die Auffassung, dass die Abschlussgebühr das Eintrittsgeld zur Bauspargemeinschaft sei und dass ohne diese Gebühr das Geschäftsmodell der Bausparkassen nicht funktionieren würde.

Von Andreas Müller-Alwart

Die Verbraucherzentralen hatten mehrere Musterklagen gegen die Abschlussgebühr der Bausparkassen angestrebt, von denen zwei noch anhängig und eine nun abschlägig entschieden wurde. Die Abschlussgebühr ist rechtens, urteilte der BGH und hat sich mit seiner Entscheidung klar auf die Seite der Bausparkassen gestellt. Bausparverträge sind auch nach dem Wegfall verschiedener staatlicher Zulagen in den Augen der Kunden attraktiv – darauf deutet jedenfalls die hohe Abschlussrate hin.

■ Eine Immobilie zu erwerben ist für viele Bürger die beste Methode, um gegen Altersarmut vorzusorgen. Das haben Umfragen schon immer ergeben. DER FREIE BERATER hatte aber – ganz im Widerspruch zu dieser Einschätzung der Verbraucher – immer wieder belegt, dass zahlreiche Immobilienfinanzierungen ohne den Abschluss eines Bausparvertrages deutlich günstiger realisierbar gewesen wären. Oftmals hat sogar ein Bausparvertrag erst zu einer verzögerten Abzahlung eines Immobilienkredites beigetragen. In manchen Finanzierungskonstruktionen, so hatte die Redaktion immer wieder festgestellt, werden Bausparver-

träge nur noch eingefügt, um auch noch die Abschlussgebühr für den Bausparvertrag erhalten zu können.

Zuteilungsfristen

■ Ein weiterer Kritikpunkt waren die Anwartschaften. Wann ein Bausparkredit gewährt werden kann, hängt nämlich nicht nur von dem Erreichen der Bausparsumme, sondern auch davon ab, ob der Bausparkasse liquide Mittel zur Verfügung stehen. Dies wiederum ist abhängig davon wie viele Neukunden die Bausparkasse fortlaufend gewinnen kann. Mit anderen Worten: Das gesamte Geschäftsmodell

einer Bausparkasse ist abhängig davon, ob das Neukundengeschäft funktioniert. Dieser Neukundenzufluss ist für die Bausparkasse ähnlich essentiell wie für eine private Krankenversicherung und für Lebensversicherungen.

■ Die Beliebtheit der Bausparverträge kennt keine Grenzen und stammt noch aus einer Zeit, als Bausparvertrag und Sparbuch zu Zeiten des „Wirtschaftswunders“ höhere Zinsen erwirtschafteten und quasi so selbstverständlich in einen mittelständischen Haushalt gehörten wie eine Waschmaschine oder Kaffeemaschine. Das Vertrauen in die Bausparkassen ist ebenso groß wie in die Sparkassen selbst, weil hier praktisch keine Pleiten aufgetreten sind. Dies täuscht aber darüber hinweg, dass die Verbraucher Milliarden Euro durch überflüssige Gebühren beim Abschluss dieser Verträge verschwenden – hinzukommen oftmals weitere Gebühren für die Kontoführung, Zustellung des Bausparmagazines usw. Satte Renditen lassen sich nur selten erwirtschaften. Im Jahr 2009 verkauft die Bausparbranche nach Angaben des Handelsblattes Verträge mit einer voraussichtlich einer Bausparsumme von 93 Milliarden Euro. Da einige Anbieter auch etwas mehr als 1% Abschlussgebühr verlangen, lässt sich daraus eine Provisionssumme von rund einer Milliarde Euro für 2009 errechnen. Das sind immerhin tausend Millionen Euro, die der Markt hier abschöpft, und die Kunden aus ihrem netto erwirtschafteten Einkommen abzweigen müssen.

Vertrieb ist nötig

■ Die Argumentation der Verbraucherschützer, dass der Abschlussgebühr keinerlei Leistung gegenüberstehen würde, sondern stattdessen die Bausparkassen lediglich ihre Vertriebskosten auf die Kunden abwälzen würden, ist das Gericht nicht in der Weise gefolgt, dass es die Gebühr für unrechtmäßig ansah. Im Gegenteil: Die Richter



erkannten die Notwendigkeit des ständigen Vertriebes zum Ziele der Neukundengewinnung – anders würde das Geschäftsmodell offensichtlich nicht funktionieren. „Die mit der Abschlussgebühr finanzierte Werbung neuer Kunden dient nicht nur dem Interesse der Bausparkassen, Gewinne zu machen. Sie legt auch im kollektiven Interesse der Bauspargemeinschaft“, erklärten die Richter bei ihrer Urteilsbegründung in Karlsruhe im Wortlaut.

■ Sofern diese Argumentation Schule machen sollte, könnte sie auch als Argumentationsgrundlage für alle Versicherungsarten gelten, die auf einen ständigen Neukundenzustrom angewiesen sind. Ebenso gut könnte man die

Abschlussgebühr für eine private Krankenversicherung damit begründen, dass durch den ständigen Neukundenzustrom, die Tarife verjüngt werden und dies somit im Interesse der Versichertengemeinschaft bzw. Tarifgemeinschaft sei.

■ Was der Bundesgerichtshof damit bestätigt hat: Ein Geschäftsmodell, das auf ständigen Neukundenzustrom angewiesen ist, um überlebensfähig zu sein, ist nicht risikofrei für die Bauspargemeinschaft. Wenn der Neukundenzustrom wirklich so elementar ist, dass der Vertrieb über eine Abschlussgebühr ständig bei Laune gehalten werden muss, so bedeutet dies im Umkehrschluss ein Risiko für die Kunden, die in entsprechenden Bauspartarifen investiert sind, zumindest für den Fall, dass der Neukundenzustrom abreißt. Das Hauptrisiko ist nicht der Verlust der eingezahlten Gelder, sondern liegt in den dann überproportional langen Wartezeiten bis ihnen ein Bausparkredit zugeteilt werden kann. Dies aber dürfte vielen Finanzierungen mittels Bausparverträgen noch öfter ungeeignet werden lassen

■ Zudem hat der Bundesgerichtshof mit diesem Urteil vorläufig manifestiert, dass Bausparverträge sehr exakt betrachtet werden müssen im Hinblick auf die Nettorendite, die sie nach Abzug aller Kosten und Zinsvorteile noch bieten. Verbraucher, die eine Immobilie finanzieren wollen, sind gut beraten, sich alle möglichen Finanzierungsvarianten zu betrachten und nicht einfach blind auf die „altbewährte Bausparkasse“ zu setzen.