

BGH-Entscheidung zur Kündigung von Bausparverträgen - VDH warnt vor provisionsorientierter „Pseudo-Beratung“



Dieter Rauch

© VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

Der Bundesgerichtshof (BGH) hält die Kündigung von Bausparverträgen unter bestimmten Voraussetzungen für rechtmäßig (Az.: XI ZR 185/16 und XI ZR 272/16). Seitdem wird der Vertrieb mit immer neuen Konzepten versorgt, damit Bausparer das ihnen in den nächsten Monaten zur Verfügung stehende Kapital in Anlage- und Vorsorgeprodukte investieren. Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) warnt Bausparer „vor der ausschließlich provisionsorientierten Pseudo-Beratung.“ Die nütze meist allein dem Produktverkäufer und nicht dem Kunden.

Es geht schätzungsweise um mehrere Milliarden Euro. Dies ist der Gegenwert von rund 260.000 Bausparverträgen, die bis dato gekündigt wurden, wogegen der Bundesgerichtshof unter bestimmten Voraussetzungen nichts einzuwenden hat. Diese Entscheidung des höchsten deutschen Zivilgerichts dürften die Bausparkassen zum Anlass nehmen, weitere zehntausende oder gar hunderttausende Bausparverträge zu kündigen.

Ungeachtet der rechtlichen Würdigung des BGH-Entscheids ist klar: „Den Verbrauchern geht von hier auf jetzt eine sehr sichere und angesichts des Umfeldes an den Geld- und Kapitalmärkten hochverzinsten Möglichkeit der Geldanlage verloren“, erklärt VDH-Chef Dieter Rauch. Vergleichbare Alternativen bei den Anlage- und Vorsorgeprodukten gibt es derzeit nicht. Für Tages- und Festgelder zahlen Banken und Sparkassen praktisch keine Zinsen mehr. Bundeswertpapiere werfen, wenn es hoch kommt, gerade einmal ein paar Zehntel Prozentpunkte

Rendite ab, gute Unternehmensanleihen nur wenig mehr. Beide Anlageformen können die mittlerweile wieder gestiegene Inflationsrate nicht kompensieren und führen real zu spürbaren Vermögenseinbußen.

Das wissen Produktverkäufer selbstverständlich auch. Weshalb sie „unabhängig vom Bedarf des Kunden mit Vorliebe provisionsträchtige Anlage- und Vorsorgemöglichkeiten wie Lebens- und Rentenversicherung der neuen Generation, Basisrenten oder Einzel- und Dachfonds mit hohen Abschluss- und Verwaltungskosten empfehlen“, kritisiert Dieter Rauch. Zwar gebe es gegen solche Anlage- und Vorsorgeprodukte nichts einzuwenden, „falls sie denn zum Bedarf des Kunden passen. Das aber ist beim provisionsorientierten Verkauf von Anlage- und Vorsorgeprodukten leider eher selten der Fall“, weiß VDH-Chef Dieter Rauch.

Wer hingegen sein unverhofftes und bisweilen auch unwillkommenes Bausparvermögen entsprechend eigener Bedürfnissen und Zukunftsplanungen einsetzen möchte, „sollte sich mit einem erfahrenen und qualifizierten Honorarberater zusammentun. Hier zahlt der Kunde, was er tatsächlich bekommt: Erstklassige Beratung ohne versteckte Kosten wie Abschlussprovisionen, Bestandspflegeprovisionen, Ausgabeaufschläge, die den Anlage- und Vorsorgeerfolg langfristig erheblich schmälern“, empfiehlt eindringlich VDH-Chef Dieter Rauch.

Pressekontakt:

Dieter Rauch
Telefon: 09621 / 78825 - 0
Fax: 09621 / 78825 - 20
E-Mail: info@vdh24.de

Unternehmen

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12
92224 Amberg

Internet: www.vdh24.de

Über VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

Der VDH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit 15 Jahren Erfahrung der älteste und der führende Anbieter von Infrastruktur, Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt für die Honorarberatung. Die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen betreuen Vermögenswerte von mehr als 1.6 Mrd. Euro. Der VDH hat in den letzten 15 Jahren die Honorarberatung bei Politik, Medien, Produktanbietern und Beratern etabliert und gilt als DER Pionier in der produkt- und provisionsfreien Finanzberatung. Bereits seit 2006 gelten für angeschlossene Berater die Tegernseer Beschlüsse, welche sich als Leitlinien für die Honorarberatung in Deutschland etabliert haben.

Pressekontakt:

Hajo Simons
Telefon: (01 71) 3 17 71 57

E-Mail: hajo-simons@simons-team.de

Unternehmen

simons.team
Am Köttersbach 4
51519 Odenthal