

## 1. Frage Renditen:

Es wird mit Renditen im zweistelligen Bereich geworben. Erzielt werden sollen diese u.a. durch eine Hebelung der Anlagen durch Darlehensfinanzierung. Das beworbene Modell, höhere Renditen mit Kapitallebensversicherungen "auch" durch eine Kreditaufnahme zu ermöglichen, ist kein neues Modell, sondern wurde in der Vergangenheit mit dem "Köder" eines Steuersparmodells immer wieder praktiziert. Sehr oft funktionierten diese Modelle nicht, da Zinsen für das Darlehen die Renditen überstiegen. Gemäß dem Jahresbericht des GHP08 musste im Jahre 2009 ein Kapitalkonto gar sonderbelastet werden, da die Zinsen aus Darlehen die Renditen aus Zielanlagen überstiegen. Dabei waren die Zinssätze im Jahre 2009 historisch einmalig niedrig und die Aktienkurse an allen Weltbörsen stiegen im gleichen Zeitraum im hohen zweistelligen Bereich. Über gehaltene Kapitallebensversicherungen wird ja, gerade im angelsächsischen Bereich, viel in Aktien investiert.

Laut Jahresbericht 2009 verzeichneten gehaltene Lebensversicherungen, auch wenn sie eine Einstandsgarantie enthalten, einen Verlust und notieren unter dem Einstandskurs.

### Frage:

Wie realistisch sind dann zweistellige Renditen unter den vorgezeichneten Aspekten? Vergangenheitswerte mögen zwar Anhaltspunkte liefern, sind aber wegen gewandelter Verhältnisse zum einen nicht mehr übertragbar, zum anderen hat das Jahr 2009 gezeigt, dass trotz ansteigender Aktienmärkte und historisch niedriger Zinsen keine positive Rendite erwirtschaftet werden konnte.

## 2. Frage: Anlage- und Kostenstruktur des GHP

### a) Kosten von Zielanlagen

In dem Verkaufsprospekt zu Punkt 3.15 steht am Ende folgendes:

#### Zitat:

*"Durch Zeichnung / Vermittlung von Kapitalanlageprodukten werden weitere Provisionen ausgelöst. Diese fließen nicht an die Gesellschaft, sondern verbleiben bei den die jeweilige Vermittlungstätigkeit verrichtenden Unternehmen. Die Provisionen für Kapitalanlageprodukte betragen je nach Produkt - vorsichtig pauschalisiert - zwischen 4 und 5 Prozent der jeweiligen Investitionssummen als Abschlussprovisionen sowie in aller Regel zwischen 0,1 Prozent und 0,5 Prozent des jeweiligen Depotwertes als jährliche Bestandsprovisionen."*

Einerseits wird mit Zielanlagen geworben, die eine besonders günstige Kostenstruktur aufweisen sollen. Andererseits liegt ihre eigene Prognose bei Abschlussprovisionen von 4-5% und Bestandsprovisionen bis 0,5%p.a.

### Frage zu Kosten von Zielanlagen:

Wie hoch liegen diese Kosten konkret bei den bisher abgeschlossenen Verträgen?

In dem Jahresbericht tauchen Kosten von Zielanlagen nicht auf. Ist die CIS AG bereit, sich zu verpflichten, die Kosten von Zielanlagen (Abschluss-, Verwaltungs-, Bestands-, und sonstige Kosten) zukünftig aufzulisten? Einer solchen Verpflichtung kann z.B. durch eine Änderung von Gesellschafts- oder anderer dafür in Betracht kommender Verträge dann im Rahmen eines jeden Jahresberichtes oder im Rahmen von Gesellschaftsversammlungen nachgekommen werden.

### b) Fragen zur Anlagestruktur

- welche Lebensversicherungen und zu welchen Konditionen werden diese abgeschlossen?
- wie hoch ist der Anteil von Versicherungen mit Einmal-, wie hoch mit monatlichen Zahlungen?
  
- werden auch Lebensversicherungen auf dem Zweitmarkt wegen geringerer Kosten gekauft, und wenn nein warum nicht?
- aus welchen Kosten setzt sich der Jahresfehlbetrag 2009 iHv. 6 Mio EUR konkret zusammen?
- wie hoch wird der Anteil von Lebensversicherungen, wegen des "Garantieteils" ausmachen?

### c) GHP08-Kostenstruktur

#### erste Frage zur Kostenstruktur

Soweit wir die Kosten auf Ebene des GHP verstanden betragen sie:

Einmalig 10% bzw. 11% für den Anleger (Agio + 5% Vertriebskosten)

+ 1,66% p.a. laufende Kosten (inkl. 19% Umsatzsteuer)

Die laufenden Kosten enthalten folgende Positionen:

Haftende Gesellschafterin erhält 0,5% jährlich, die Kommanditistin 0,5% jährlich, die Treuhandkommanditistin 0,12% jährlich und die Mittelverwendungskontrolleurin 0,08 sowie gesondert 0,12% jährlich. Dazu kommen Kosten für Buchhaltung in Höhe von 0,08%.

Mit 19%-Mehrwertsteuer also auf insgesamt 1,66%.

+ Success Fee i.H.v. 20% der über 8% p.a. hinausgehende Wertentwicklung

+ Provisionen für die LVs

Ist dies so korrekt und kommen - auf Ebene des GHP - noch weitere Kosten hinzu?

#### zweite Frage zur Kostenstruktur

Sie planen nach eigenen Medienmeldungen eine Sammelklage gegen die Versicherungswirtschaft. Grund seien Falsch- und Fehlberatung. Gründe sind u.a. verschwiegene Provisionszahlungen (Kickback-Rechtsprechung). Der GHP investiert nun selbst in Fondspolices, Abschluss- und evt. Folgeprovisionen dürfen auch verbundenen Unternehmen zufließen. Wie hoch sind die Provisionen, die aus dem Abschluss von Versicherungspolices verbundenen Unternehmen zufließen bzw. zufließen werden?

#### dritte Frage zur Kostenstruktur

Nach geänderten Investitionsansätzen darf der Fonds auch Prozesskosten finanzieren, um im Falle eines Prozessgewinns anteilig Gewinne einzufahren. Ist beabsichtigt, dass Gelder des Fonds dazu investiert werden, Prozesse im Sinne der Kunden von CarpeDiem zu führen, die Versicherungsverträge gekündigt haben? Falls ja, wie verteilen sich hier Kosten und Gewinne im Erfolgsfall. Wie hoch ist das Prozessrisiko des prozesskosten-investierenden GHP08 im Verhältnis zum späteren Gewinnanteil, wie hoch ist das Risiko der Kunden, welche gekündigt haben. Welche anderen verbundenen Unternehmen spielen in diesem Zusammenhang eine Rolle?

### **3. Frage: Garantierte Rendite**

Laut einer Aussage, stehen die zweistelligen Renditen fest.

-Ist dem so?

-Wenn nein, warum wird es so erzählt?

### **4. Frage Geschäftsstruktur**

Laut Ihrer Homepage und Ihrer Geschäftspartnerin Frau Natalie Pracht bezeichnen Sie sich nicht als Strukturvertrieb sondern als Multi Connect System. (Viele Verbindungen von Menschen = Struktur + GHP verkaufen = Strukturvertrieb) Hier nachzulesen. [http://www.carpediem...ect\\_system.html](http://www.carpediem...ect_system.html)

Ein wesentliches Zitat daraus ist folgendes.

#### **Zitat:**

*"Das einzigartige an dem System:*

*Hierbei müssen Sie keine Waren einkaufen, nichts verkaufen, keine Beratung durchführen, keinen Außendienst machen, keinen Kapitaleinsatz leisten, sich kein Produkt-/Fachwissen aneignen, keinen Lernaufwand betreiben, keine Zulassungskriterien und auch ansonsten keinerlei Voraussetzungen erfüllen!"*

Es wird also schon von vornherein geworben, dass man nebenberuflich, ohne Vorkenntnisse, ohne Voraussetzungen, ohne Risiko sich ein zweites Standbein aufbauen kann und wenn alles klappt man sich hauptberuflich selbstständig machen kann.

Fragen dazu wären folgende:

- Wie kann man Geld verdienen, wenn man nichts verkauft, keine Beratung durchführt etc.?
- Wie werden die Menschen geworben und zum Anfangen überredet? Mittels Callcenter oder Werbeständen?
- Wird einem auch gesagt, dass es sich im Hauptberuf um eine Scheinselbstständigkeit handelt, mit allen Risiken die man dann hat oder wird das verschwiegen?
- Müssen freie Mitarbeiter oder Vermittler von CD bspw. einen Verhaltenskodex unterschreiben, mit welchen sie sich verpflichten keine ungebetenen Werbeanrufe durchzuführen?

## **5. Fragen zum Vertrieb**

- Warum wird der neue MA mit 100,--€uro gelockt, muss dann allerdings 199,--€uro zahlen?
- Aus welchem Grund wird in der Zeitung „Der freie Berater“ ein Urteil über unzulässige Kostennahme für Vertriebsmaterialien im Vertrieb abgedruckt, ehemalige Mitarbeiter bekommen aber weiter Rechnungen bzw. diese Kosten sind weiterhin in den Provisionsabrechnungen? Muss hier im Einzelfall gegen die CD geklagt werden?
- Aus welchem Grund werden die Kontaktdaten im Kontaktmanager von ausgeschieden Mitarbeitern nicht gelöscht, sondern ohne Zustimmung der eingegebenen Person weitergenutzt?

## **6. Fragen zur Anlageentscheidung des GHP**

Laut der Homepage carpediemgmbh.de werden die Anlageprodukte Lebensversicherung mit Zinsen zwischen 3% und 7% als ungeeignet für den Vermögensaufbau bezeichnet, bei welchen "die Gewinne bei den Instituten bleiben" und stattdessen von den wirklich "rentablen Möglichkeiten" abgelenkt werden.

Fragen wären jetzt folgende:

- Warum investiert der GHP '08 nicht direkt in die wirklich rentablen Möglichkeiten, sondern wählt den Umweg über LV?
- Wie lässt sich die Anlagephilosophie der CarpeDiem Homepage mit einem Investment des GHP '08 in Blindpools aus LV verbinden? Nur durch das Hebeln alleine bleiben die oben genannten Probleme bestehen (Gewinne verbleiben bei den Instituten).
- Warum investiert der GHP '08 nicht direkt in besicherte Anlagen (Garantiefonds, Sicherheiten mittels risikolosen Anlagen gewährleistet), sondern über den Umweg über Lebensversicherungen, bei denen die "Gewinne bei den Instituten bleiben"?

## **7. Fragen zum TÜV Siegel des GHP**

Es ist bewiesen und es wird sehr oft angesprochen, dass der TÜV lieber bei der Verteilung seiner Plakette für das Auto bleiben soll, als sich mit der Beurteilung von Finanzprodukten zu beschäftigen.

**Hier ein Zitat:**

*"Der TÜV Nord bzw. die von ihm beauftragte Prüffirma Mesotron Commerz GmbH hat ein Prüfverfahren entwickelt, das schwere Fehler enthält. Weder die Gesamtnote noch die Einzelnoten bei der TÜV-Zertifizierung der Fondsplausibilität sind nachvollziehbar, wenn man sie mit einer üblichen Notenskala und der wirtschaftlichen Realität konfrontiert. Insgesamt sind die TÜV-Noten deutlich geschönt und führen potentielle Anleger in die Irre. Für Vermittler von Geschlossenen Fonds und Fondspolicen besteht zudem ein erhebliches*

*Haftungsrisiko, wenn sie bei ihren Kunden offensiv mit den TÜV-Siegeln werben. Unseriöse Vermittler könnten diese Siegel zudem missbräuchlich verwenden und ihren Kunden quasi eine Absolution für bestimmte Fondsanlagen vorspiegeln."*

Folgende Fragen haben wir:

- Was hat der TÜV mit der Beurteilung eines Finanzproduktes zu tun?
- Wieviel Geld ist für dieses TÜV Rating gezahlt wurden?
- Durch welche Kriterien wurde das Rating erstellt?
- Ist das TÜV Siegel bewusst vergeben wurden, damit durch das Siegel der GHP seriöser aussieht und dem Kunden suggeriert, dass es ein gutes Produkt sein könnte?

## **8. Fragen zum Zinsdifferenzgeschäft**

Der GHP verfolgt das Modell eines Zinsdifferenzgeschäft, bei dem zusätzlich zum Anlegergeld Kredite aufgenommen werden, um die Investitionssumme zu erhöhen und damit die Eigenkapitalrendite. Das Problem dabei: ist die Zinsdifferenz wider Erwarten nicht positiv, sondern negativ, fallen auch die Verluste um den Hebel vervielfacht größer aus. Schon wenn die eingeworbenen Anlegergelder und Kredite wegen ungünstiger Marktaussichten nicht investiert werden, tritt der gehebelte Verlustfall ein. Die Zeit arbeitet dann gegen den Anleger. Dieses wird noch dadurch verstärkt daß der Anleger nicht nur die Kreditzinsen, sondern auch noch die Gebühren der diversen Kostenebenen finanzieren muß.

Ein Zinsdifferenzgeschäft ist also im spekulativen Charakter und Risiko vergleichbar zu anderen gehebelten Anlageformen, z.B. Optionsscheinen, bei denen ebenfalls das Anlegergeld gehebelt wird. Den hochriskanten Charakter dieser Geschäfte würde wohl niemand bestreiten. Desweiteren wenden selbst Profis diese Instrumente nur über kurze und mittlere Zeiträume an, aber nicht über Jahre und Jahrzehnte.

Warum halten Sie ein derartiges Modell als einzigen Baustein einer Altersvorsorge für geeignet?

Warum stellt das Verkaufsprospekt den Negativfall nicht genauso umfangreich dar, wie den Erfolgsfall? Ganz konkret: ab welcher Zinsdifferenz erreicht der Anleger die Gewinnzone nach Gebühren? Welche Arrangements gibt es mit den Banken, um schon erhaltene Kredite rückabzuwickeln? Welche Gebühren fallen dabei für den GHP an?

Die Kapitalgarantie bezieht sich, anders als durch den Namen suggeriert, nicht auf die Einzahlungen der Anteilseigner, sondern nur auf die Zielanlagen. Durch die Hebelung wird diese Garantie aber zunehmend nutzlos für den Anleger und dient letztlich nur als Sicherheit für die kreditgebende Bank. Da diese im Verlustfall ihr Geld vor dem Anteilseigner zurückerhält, kann schon ein relativ kleiner Verlust der Zielanlage zu einem Totalausfall beim Anteilseigner führen, z.B. reichen bei einer Hebelung von 1:10 schon -10% aus, um einen Totalverlust beim Anleger herbeizuführen. Dabei sind noch nicht mal die Gebühren berücksichtigt, welche diesen Fall bei entsprechend geringerem Kredithebel eintreten lassen. Da das Konzept des GHP aber auf dem Hebel basiert, muß der GHP dieses Risiko eingehen, um die Chance zu wahren, sein Versprechen einer zweistelligen Rendite zu erfüllen.

Warum wird mit der Kapitalgarantie geworben, wenn diese de facto nutzlos ist? Dort werden Missverständnisse schon mit dem Namen herbeigeführt und gefördert. Das Auftreten sämtlicher CarpeDiem-Mitarbeiter und Kunden in diesem und anderen Foren hat gezeigt, daß keiner den Zusammenhang von Hebelung und angeblicher Kapitalgarantie verstanden hat. Es wird fälschlich von einer Garantie für den Anteilseigner ausgegangen. Gleiches berichten Besucher der Informationsveranstaltung oder von Vertriebsgesprächen.

Warum sind nicht mal die Vertriebsmitarbeiter korrekt informiert? Halten Sie es für richtig, derartige, grundlegende Missverständnisse zu fördern und zu verbreiten?

## **9. Klage gegen die Versicherungsgesellschaften**

Laut ihrer Homepage und folgender Nachrichtenmeldung vom 16. September 2010 "CARPEDIEM GmbH: Bereits 10.000 LV-Policen für Klage gegen Versicherungsunternehmen gesammelt" wollen Sie Klage gegen einige Versicherer wegen Fehl- bzw. Falschberatung am Versicherungskunden einreichen.

Fragen dazu wäre folgende:

Ist denn überhaupt schon Klage eingereicht wurden?

Wann ist der erste Gerichtstermin oder Verhandlung?

Wofür soll das erstrittene Geld der Lebensversicherungen von den Kunden verwendet werden? Alles in den GHP?

## **10. Frage zur Zukunft von CarpeDiem**

Unternehmen entwickeln sich meist weiter und es finden Veränderungen statt.

Fragen dazu wären folgende:

-Werden oder sollen im Jahr 2011 neue Vertriebspraktiken angewendet werden?

-Wenn ja, welche neue Art der Vertriebspraktiken sollen angewendet werden?

-Gibt es wieder Aktionen, wie z.B. die 100€ Begrüßungsgeld für die Teilnahme am Informationsseminar?

-Wenn ja, was für eine Aktion wäre das?

## **11. Kreditgebende Bank**

-Wir würden gerne wissen, um welche Bank es sich handelt, die das Darlehen bereitstellt.

-Wie hoch sind die Kredite und zu welchen Konditionen? (Darlehenszinsen, etc.)

## **12. Frage Management des GHP08**

Was hat CD dazu bewogen, seinen Fokus auf Produkte der CIS AG zu legen. Der GHP08 ist eine Beteiligungsgesellschaft, deren Management bislang in Lebensversicherungen investierte, die wiederum stark im Bereich von Unternehmensbeteiligungen, also dem Aktienmarkt, investierte. Hierbei wird teilweise auch verlautbart, dass Lebensversicherungen lediglich wegen des Versicherungsmantels gewählt werden.

Was heißt das konkret. Wer trifft die Anlageentscheidungen für die Gelder, welche in Lebensversicherungspolicen stecken und investiert werden sollen? Trifft die Anlageentscheidung die CIS AG, oder die Versicherungsgesellschaft? Über welche Erfahrungen verfügt die Lebensversicherungsgesellschaft im Bereich von Aktien?

Ferner investierte der GHP08 direkt in den Aktienmarkt, und zwar sowohl über hochriskante Minenaktien, also auch in Unternehmen des Aktienindex DAX. Ferner sollen auch Investitionen in Prozessfinanzierungen und anderen Bereichen möglich sein. Diese Investitionen werden direkt durch das Management des GHP08 erfolgen. Eine Ausbildung zum Fondsmanager, beginnt üblicherweise mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium. Als Schwerpunkt wählen die angehenden Fondsmanager den Bereich Banken und Finanzdienstleistungen. Da der Finanzsektor sehr schnelllebig ist und es immer wieder Neuerungen oder Veränderungen gibt, müssen die Fondsmanager ständig ihr Fachwissen durch Weiterbildungen ergänzen und vertiefen.

Fragen:

Über welche Erfahrungen verfügt das Management um Herrn Heinzinger der CIS AG konkret über Unternehmensbeteiligungen und Aktienanlagen aller Art? Nach der Vita verfügt Herr Heinzinger über eine Ausbildung als Versicherungskaufmann.

Über welche Ausbildung oder Weiterbildungen verfügt das Fondsmanagement der CIS AG? Wie umfassend sind Kenntnisse im Fondsmanagement, Wertpapiergeschäft, Portfoliomanagement sowie Risikomanagement und Risikocontrolling?

Welche Kenntnisse bestehen im Investmentbanking, Bank- und Börsenrecht, Finanzwirtschaft, Immobilienfonds, Wertpapier- und Aktienrecht sowie der Wertpapier- und Aktienanalyse?

Aus welchem Grunde hat sich die CarpeDiem dafür entschieden, die CIS AG als Manager dieser Fonds auszuwählen. Welche Kenntnisse, welcher Sachverstand und welche Fähigkeiten haben die CarpeDiem davon überzeugt, dass die von der CIS AG verwalteten Fonds den Anspruch an einem guten Management erfüllen?

### 13. Frage Risikohinweise für Anleger/ Qualitätssicherungen

Bei dem GarantieHebelPlan 2008 handelt es sich um einen geschlossenen Fonds in Form einer Unternehmensbeteiligung. Ist die CIS AG Mitglied im Verband Geschlossene Fonds (VGF) und erfüllt so insbesondere die Standards und Qualitätsanforderungen. Hier ist z.B. eine Branchenerfahrung von 3 Jahren oder der Nachweis von entsprechender Managementenerfahrung durch frühere leitende Tätigkeit in einem anderen Emissionshaus Voraussetzung. Weiterer wichtiger Punkt ist das Qualitätsmerkmal der Vermittlungsdokumentation. Zum einen soll hierdurch sichergestellt werden, dass nur ein Anleger, der in vollem Umfang über die unternehmerische Beteiligung informiert ist und der bereit ist, die mit ihr verbundenen Risiken zu akzeptieren, eine solche Beteiligung eingeht. Ferner ist in dieser Vermittlungsdokumentation umfangreich die Frage der Offenlegung von Provisionen geregelt.

#### Fragen:

Ist die CIS AG Mitglied im Verband Geschlossene Fonds? Falls nicht, gibt es hierfür Gründe? Wie wird sichergestellt, dass Anforderungen und Qualitätsstandards, die Kunden über Risiken von Beteiligungen sowie Provisionszahlungen aufklären, erfüllt und beachtet werden?

Fragen bzgl. Risikohinweise für Anleger mit monatlichen Zahlungen

Ist es richtig, dass Anleger, die über einen Zeitraum von mehreren Jahren Zahlungen leisten, mit einer Zeichnungssumme als Kommanditisten eingetragen werden, die den gesamten Einzahlungen über die von ihnen gewählte Laufzeit entspricht? Könnte daher zumindest ein Risiko bestehen, dass Anleger bei einer nicht auszuschließenden späteren Schieflage des Fonds gezwungen sein könnten, die fehlende Kommanditeinlage auf einen Schlag zahlen zu müssen? Wenn dem so ist, wie werden diese Anleger konkret über dieses Risiko einer unternehmerischen Beteiligung aufgeklärt?

### 14. Vertriebszahlen und Cash-flows

fangen wir doch anders an, die "Genialität" des Produktes zu verstehen. Hier eine Rechnung eines Users:

"Man muss sich sowieso fragen: Wenn die Idee (Kredit aufnehmen und dann in LV zu investieren) so gut ist, wieso geht man dann nicht einfach zu Bank anstelle 2x Provisionen zu zahlen - vermutlich weil keine Bank das Spiel mitspielen würde.

Aber wo wir gerade beim Rechnen sind: Man kann das ganze etwas systematischer ausrechnen:

A = Anlagesumme

E = Eigenkapital nach Provisionszahlungen =  $A / 1.05 * 0.95$  (zweimal Provision) =  $0.9048 * A$

F(0) = Kredit(Fremdkapital) =  $3 * E$

K(0) = Kapital in LV =  $(E + F(0)) * 0.95$  (Provision für LV) =  $3.8 * E$

Das Kapital entwickelt sich jetzt mit einer Rendite-Funktion r(t):

$K(t) = K(0) * r(t) = 3.8 * E * r(t)$

Und der Kredit wird verzinst mit der Zinsfunktion z(t):

$F(t) = F(0) * z(t) = 3 * E * z(t)$

Für das Vermögen hat man somit:

$V(t) = K(t) - F(t) = 3.8 * E * r(t) - 3 * E * z(t)$

Jetzt lassen sich - ausgehend von Entwicklung des Kreditzinses (und damit z(t)) und der Anlage (r(t)) einige spannende Szenarien ausrechnen.

1.) Unter welchen Bedingungen wird mein Vermögen vernichtet (worst case)

$V(t) = 0$  lässt sich umformen zu

$K(t) = F(t)$ , also  $r(t) / z(t) = 3 / 3.8 = 0.7895$ .

Hier sieht man, dass die 20% Maximalverlust der Zielanlage (also  $r(t) \geq 0.8$ ) ein totaler Witz ist. Denn sobald  $z(t) > 1.013$  ist (bei 1.4% Kreditzinsen also schon nach 1 Jahr, bei höheren Zinsen schon früher) kann dadurch

ein Totalverlust nicht mehr ausgeschlossen werden.

Anderes Beispiel: Die Anlage fährt (etwas mehr als) 0.8% Minderperformance p.a. über 30 Jahre ein.

Um mal Zahlen in den Raum zu werfen:

Nehmen wir an, fester Zinssatz von 4.5% p.a. für den Kredit, Anlage macht 3.7% p.a.

Dann hat man  $z(30) = 1.045^{30} = 3.745$  und  $r(30) = 1.037^{30} = 2.974$  und insgesamt:

$$V(30) = 3.8 * E * r(30) - 3 * E * z(30) = 0.0658 * E = 0.0595 * A$$

In diesem Fall erhält man nach 30 Jahren also gerade einmal 6% (!) seines Anlagekapitals zurück.

2.) Unter welchen Bedingungen fährt man besser als mit einer Anlage direkt in die LV?

$V(t) > A * 0.95 * r(t)$ , (Provision für LV fällt auch hier an)

also (ich spare mir mal die Zwischenschritte)

$$3.8 * E * r(t) - 3 * E * z(t) > A * 0.95 * r(t)$$

$$3.8 * E * r(t) / z(t) - 3 * E > A * 0.95 * r(t) / z(t)$$

$$(3.8 * E - 0.95 * A) * r(t) / z(t) > 3 * E$$

$$(3.8 * 0.95 / 1.05 * A - 0.95 * A) * r(t) / z(t) > 3 * 0.95 / 1.05 * A$$

$$r(t) / z(t) > (3 * 0.95 / 1.05) / (3.8 * 0.95 / 1.05 - 0.95) = 1.0909$$

Die Anlage muss also mindestens 9% mehr Ertrag geben, damit sich der Hebelplan (mit den hohen Abschlusskosten) überhaupt lohnt!

Mal wieder ein paar Zahlen:

30 Jahre, Kreditzins 4.5% p.a., Anlage macht 4.8% p.a.

Man erhält

$$V(30) = 3.8 * E * r(30) - 3 * E * z(30) = 3.8 * E * 1.048^{30} - 3 * E * 1.045^{30} = 4.274 * E = 3.867 * A$$

legt man dagegen direkt das Kapital in die LV an, so hätte man:

$$0.95 * A * r(30) = 0.95 * A * 1.048^{30} = 3.878 * A$$

Oder etwas krasser mit kürzerer Laufzeit:

10 Jahre, Kreditzins 4.5% p.a., Anlage macht 5.4% p.a.

Man erhält

$$V(10) = 3.8 * E * r(10) - 3 * E * z(10) = 3.8 * E * 1.054^{10} - 3 * E * 1.045^{10} = 1.771 * E = 1.602 * A$$

legt man dagegen direkt das Kapital in die LV an, so hätte man:

$$0.95 * A * r(10) = 0.95 * A * 1.054^{10} = 1.607 * A$$

in beiden Fällen fährt man also mit einer Direktanlage in die LV (sogar mit Zahlung der vollen Provision) besser!

Was passiert bei einer Minderperformance?

Die Annahme einer Outperformance der LV gegenüber der Kreditkosten ist aufgrund der noch anfallenden laufenden Kosten schon extrem optimistisch...

Was passiert also bei einer Minderperformance?

In diesem Fall ist  $r(t) < z(t)$  und somit erhält man:

$$V(t) = K(t) - F(t) = 3.8 * E * r(t) - 3 * E * z(t) < 0.8 * E * z(t) = 0.724 * A * z(t)$$

Um keinen Verlust zu machen, muss der Inflationsverlust ausgeglichen werden, also mit  $A * i(t)$  verglichen werden.

Wenn  $z(t) < 1.382 * i(t)$  ist, dann macht man Verlust (und 1.382 gilt nur, falls  $r(t) = z(t)$ !)

$$V(t) < 0.724 * A * z(t) \leq A * i(t)$$

Auch hier ein Beispiel:

30 Jahre, Kreditzins 4.5% p.a., Anlage macht 4.5% p.a., Inflation 3.4% p.a.

$$V(30) = 3.8 * E * r(30) - 3 * E * z(30) = 3.8 * E * 1.045^{30} - 3 * E * 1.045^{30} = 2.996 * E = 2.711 * A$$

Anlagevermögen inflationsbereinigt:

$$A * 1.034^{30} = 2.727 * A$$

oder auch krasser:

30 Jahre, Kreditzins 4.5% p.a., Anlage macht 4% p.a.

$$V(30) = 3.8 * E * r(30) - 3 * E * z(30) = 3.8 * E * 1.04^{30} - 3 * E * 1.045^{30} = 1.089 * E = 0.985 * A$$

hier macht man sogar nominal einen Verlust - nach Inflation ist dieser natürlich enorm!

Um es zusammenzufassen:

- \* bei  $r(t) < 0.7895 * z(t)$  macht man Totalverlust (bzw. muss sogar noch Geld nachschießen!)
- \* bei  $r(t) < z(t)$  macht man fast sicher Verlust
- \* nur bei  $r(t) > 1.0909 * z(t)$  "lohnt" sich der Hebelplan. Das ist nur durch langjährige Outperformance zu schaffen!