

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.

[Shahin]

Erstens sind die beworbenen Steuersparmodelle der Vergangenheit nicht daran gescheitert, dass diese auf einem Zinsdifferenzgeschäft basierten, sondern vielmehr daran, dass kreditgebende Banken zu Zeiten wirtschaftlich absteigender Märkte Nachzahlungen forderten bzw. vereinbarte Entnahmen aus den Policen nicht mehr zuließen und die Kunden ggf. nicht imstande waren, diese Zinszahlungen oder Nachforderungen eigenständig zu erbringen. Heißt, nicht das Zinsdifferenzgeschäft ist gescheitert, sondern das vielumworbene Modell, ohne jedes Eigenkapital und ohne jeden Kapitaldienst eine zusätzliche Altersversorgung aufbauen zu können.

Zweitens haben wir in 2008 einen historischen Einbruch erleben müssen. Diesen als Maßstab heranzuziehen, ob ein Geschäftsmodell, welcher Art auch immer, funktioniert oder nicht, ist nicht fair und auch nicht sachgerecht. Im Jahr 2009 haben viele Marktteilnehmer Verluste erleiden dürfen, wer eine Rendite gegen Null erwirtschaften konnte, gehörte bereits zu den Siegern. Und diejenigen, die mit Gewinnen im zweistelligen Bereich werben, vergessen zu sagen, dass sie zuvor 30 bis 50 Prozent Verlust erlitten haben.

Drittens sollte man eines niemals außer Acht lassen: Ein Zinsdifferenzgeschäft darf nicht jährlich betrachtet werden, sondern muss langfristig – mindestens über einen Horizont von zehn Jahren begutachtet werden. Und hier kennen wir keinen Zehnjahreszeitraum, indem unser Modell nicht aufgegangen wäre.

Letzten Endes sei darauf hingewiesen, dass für alle GHP Fonds mit aktuellem Gesellschafterbeschluss neue Investitionskriterien gelten. Damit sind nun weitere Investitionsmöglichkeiten geschaffen worden, um das Ziel, die zweistellige Rendite, in jedem Fall zu verwirklichen. Denn natürlich sehen auch die Initiatoren der GHP Fonds, dass sich Garantiepapiere niedrig und Papiere ohne Garantien dagegen sehr interessant entwickeln. Die Ergebnisse im Jahr 2010 zeigen das eindrucksvoll.

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?

[Shahin]

Es ergibt sich aus der Natur der Sache, dass mit Erwerb von Zielanlagen Provisionen ausgelöst werden. Wenn ein

Immobilienfonds eine Immobilie erwirbt, zahlt der Fonds eine Maklerprovision, werden Schiffe von Schiffsfonds gekauft, zahlt der Fonds einem Händler eine Gebühr. Teilweise gibt es kostenfreie Zielanlagen, ob diese besser sind bleibt in Frage zu stellen. Und wenn die Provisionen nicht offengelegt werden, sind sie in Kaufpreisen versteckt. Nichts im Markt wird tatsächlich kostenfrei verkauft.

Alle Käufe beim GHP liegen innerhalb der im Verkaufsprospekt getroffenen Aussagen. Damit muss hier niemand versuchen, etwas Böses hineinzudeuteln.

In allen Fonds ist mittlerweile ein Mantel geschaffen worden (Versicherungspolice eines ausländischen Anbieters), der verschiedenste Zielinvestments vereint. Im Übrigen sind diese Interna Inhalt einer jeden Gesellschafterversammlung.

In dem Jahresbericht tauchen Kosten von Zielanlagen nicht auf.

[Shahin]

Das ist auch richtig so, da die Gesellschaft für diese keine Kosten begleicht. Wenn solche anfallen, zeigen diese sich vielmehr in der abgewerteten Bewertung einer Police. Und auch das wurde ordnungsgemäß berücksichtigt.

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 Gesellschafterversammlungen nachgekommen werden.

[Shahin]

Wie gesagt, erstens ergibt sich das transparent aus dem Verkaufsprospekt (wenn man diesen lesen kann), zweitens ist das Thema in einer Gesellschafterversammlung und lässt sich auch aus den Anlagen und deren Bewertungen vollständig entnehmen.

b) Fragen zur Anlagestruktur

- welche Lebensversicherungen und zu welchen Konditionen werden diese abgeschlossen?

[Shahin]

Keine mehr – die vorhandene Fortuna Police dient als Mantel. Konditionen sind europaweit die günstigsten.

- wie hoch ist der Anteil von Versicherungen mit Einmal-, wie hoch mit monatlichen Zahlungen?

[Shahin]

Ausschließlich Einmalbeiträge, da gerade ratierliche Verträge kostenintensiv sind und deshalb nicht zum Tragen kommen.

- werden auch Lebensversicherungen auf dem Zweitmarkt wegen geringerer Kosten gekauft, und wenn nein warum nicht?

[Shahin]

Nein, weil wir an dieses Modell, des Setzens auf eine „interessante“ Ablaufleistung dieser Gesellschaften nicht glauben.

- aus welchen Kosten setzt sich der Jahresfehlbetrag 2009 iHv. 6 Mio EUR konkret zusammen?

[Shahin]

Das ergibt sich eindeutig aus der Bilanz und deren ausführlichen Erläuterungen der Geschäftsführung. Hierzu nur kurz: Man darf hier kein Liquiditätsproblem hineininterpretieren, es gibt bilanziell Positionen, die die Gesellschaft einnimmt (Einlagen), die jedoch nicht als „Einnahmen“ wirken. Werden diese dann ausgegeben in der Form, dass sie als Betriebsausgaben wirken, entstehen gegenüber einer nicht gegebenen Einnahme abzugsfähige Ausgaben. Das führt auf dem Papier zu Verlusten, die es aber real nicht gibt. Diese wirken sich dann zukünftig als Verlustvortrag wiederum positiv für die Gesellschaft aus.

- wie hoch wird der Anteil von Lebensversicherungen, wegen des "Garantieteils" ausmachen?

[Shahin]

Frage ist unklar...; sofern es um Investitionsaufteilungen geht nur so viel: Diese werden Anleger völlig transparent gemacht.

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?

[Shahin]

Stellen wir es mal richtig – wie aus dem Verkaufsprospekt auch ersichtlich und nachlesbar:

Anlegerebene

5% Agio vorab oder 6% ratierlich

Fondsebene

5% Weichkosten

1,4% netto laufende Fondsverwaltungskosten

Success Fee sind keine Kosten, sondern nur im Fall von Gewinnen oberhalb 8% jährlich für den einzelnen Anleger eine Gewinnbeteiligung für die Initiatorin.

Provisionen fallen separat keine an.

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 Fondspolice, Abschluss- und evt. Folgeprovisionen dürfen auch verbundenen Unternehmen zufließen. Wie hoch sind die Provisionen, die aus dem Abschluss von Versicherungspolice verbundenen Unternehmen zufließen bzw. zufließen werden?

[Shahin]

Auch hier Richtigstellung: Kickback-Rechtsprechung betrifft nach aktueller Rechtsprechung Banken, da der Gesetzgeber hier einen ganz besonderen Bedarf sieht.

Zudem sind sämtliche Kosten sowie auch mögliche Provisionen durch Zielanlagen im GHP Verkaufsprospekt ausgewiesen. Damit werden alle Anforderungen erfüllt. Gäbe es hier eine Angriffsfläche, hätten uns die großen doch lange schon abgeschossen, auch das sollte mal erwähnt sein.

Was das allerdings mit unserer angekündigten Klagewelle gegen Versicherer zu tun hat, erschließt sich mir nicht aus der Fragestellung. Denn das ist ein ganz anderes Thema.

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 prozesskosteninvestierenden 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?

[Shahin]

Ja Prozesskostenfinanzierungen sind zukünftig Teil der Investitionsmöglichkeiten. Planungen gibt es allerdings hinsichtlich der Prozesse gegen Versicherer noch keine. Die Entscheidungen bleiben abzuwarten.

Wenn, ist die Situation aber klar: Investition gegen mindestens 15% Rendite (Möglichkeit eines partiarischen Darlehensvertrages) oder Direktinvestition gegen Gewinnbeteiligung.

Wie hoch das Risiko ist? Welches bitte? Das der Kunden, dass ggf. keine Mehrerlöse erwirkt werden können? Sollte das die Fragestellung sein, dann gilt: Risiko gleich Null. Denn die Kunden tragen kein Risiko.

3. Frage: Garantierte Rendite

Laut einer Aussage, stehen die zweistelligen Renditen fest.

-Ist dem so?

-Wenn nein, warum wird es so erzählt?

[Shahin]

Lassen Sie uns doch bitte über den Verkaufsprospekt reden und nicht über angeblich getroffene Aussagen von Dritten. Im Verkaufsprospekt wird vielfach und eindringlich informiert über Chancen und Risiken – und auch gleich zu Beginn über nicht gegebene Garantien.

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

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.?

[Shahin]

Indem man dafür bezahlt wird, dass man lediglich Menschen auf Informationsveranstaltungen einlädt (reine Promotiontätigkeit), welche im Nachgang sich freiwillig zu einem Kundenworkshop anmelden können, auf dem es um die Eigenversorgung der Betroffenen geht. Heißt, wir machen keinen Außendienst und keine Einzelberatungen. Die Interessenten müssen einem Workshop mit 20 anderen Personen zum Eigenabschluss beiwohnen. Nur der Referent ist der Fachmann und wahre Vermittler.

-Wie werden die Menschen geworben und zum Anfangen überredet? Mittels Callcenter oder Werbeständen?

[Shahin]

An dieser Stelle spätestens müsste man die Beantwortung abbrechen. Denn das ist keine neutrale Fragestellung mehr, sondern eine bössartige Unterstellung. Wir müssen niemanden überreden, dass er „anfängt“. Eine Ganztagsinformationsveranstaltung ist Grundlage einer freien Entscheidung. Zusätzlich müssen für den Einstieg in unser Geschäft 199 Euro gezahlt werden.

In wie fern ein Callcenter oder Werbestände Einfluss auf Menschen nehmen sollen, „anzufangen“, wie Sie es sagen, erschließt sich mir leider nicht. Weder ein Callcenter noch Werbestände sind am Tage einer Informationsveranstaltung mit von der Partie.

-Wird einem auch gesagt, dass es sich im Hauptberuf um eine Scheinselbstständigkeit handelt, mit allen Risiken die man dann hat oder wird das verschwiegen?

[Shahin]

Immer gut, wenn man sich auskennt. Scheinselbstständigkeit fliegt wie ein Gespenst durch die Gegend, das aber nur diejenigen beeindruckt, die sich nicht auskennen. Auch hier gilt also: Besser man weiß, worüber man redet. Zur Aufklärung: Nach Legaldefinition § 84 I 2 HGB ist selbständig, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann. BAG sieht die persönliche Abhängigkeit des Dienstleistungsverpflichteten als ausschlaggebend an, die sich aus der Eingliederung in den Betrieb / die fremde Arbeitsorganisation ergebe, wonach er dem (arbeitsrechtlichen) Weisungsrecht des Arbeitgebers unterliegt. Eingliederung in den Betrieb: Verfügungsmöglichkeit über Arbeitszeit und Arbeitskraft, d.h. im Besonderen kein Arbeitsplan, keine Mindestarbeitszeit und kein bestimmtes Arbeitspensum.

Kontrollfrage hierbei: Kann der Unternehmer den Handelsvertreter jederzeit vom Außen- in den Innendienst berufen? Wenn ja, dann Unselbständigkeit, wenn nein, dann Selbständigkeit!

Das BundesSozialgericht (BSG) hingegen und die neuere Literatur sieht das entscheidende Kriterium in der Verteilung von Unternehmerrisiken und -chancen. D.h. der Selbständige übernimmt Unternehmerrisiken, dem entsprechende Unternehmerchancen entgegenstehen. Demgegenüber stellt der Arbeitnehmer seine Arbeitskraft den Zwecken des Unternehmers zur Verfügung, verzichtet also auf Unternehmerchancen. Sein Berufs- und Existenzrisiko wird von anderen getragen.

Teilweise wird die soziale Schutzbedürftigkeit als wesentliches Kriterium gesehen. Europarechtlich wird die Abgrenzung anhand des Arbeitnehmerbegriffes vorgenommen, d.h. entscheidend auch hier das Merkmal der Weisungsgebundenheit. Würdigung: Insgesamt ist stets eine Gesamtwürdigung aller Umstände vorzunehmen. Entscheidendes Abgrenzungskriterium für die Unterscheidung zwischen selbständigen Handelsvertretern und unselbständigen Umsatzmittlern ist wohl die vertraglich geregelte Gestaltungsfreiheit für die zu leistende Tätigkeit.

Darüber hinaus und hilfsweise sind auf die anderen Kriterien abzustellen: die Weisungsfreiheit / -gebundenheit: Eine Tätigkeit nach Weisung liegt u.a. dann vor, wenn eine Leistung für fremde Rechnung und auf fremdes Risiko erbracht wird. Beurteilungsgrundlage ist sowohl die vertragliche Grundlage als auch die tatsächliche Handhabung des jeweiligen Vertrages.

Ergebnis: Kann der Handelsvertreter seine Arbeitszeit frei gestalten, trägt er darüber hinaus gewisse unternehmerische Risiken und arbeitet er nicht für fremde Rechnung, so ist er selbständig. Der Handelsvertreter der CARPEDIEM GmbH ist

demnach selbständiger Unternehmer mit allen verbundenen Chancen und Risiken.

-Müssen freie Mitarbeiter oder Vermittler von CD bspw. einen Verhaltenskodex unterschreiben, mit welchen sie sich verpflichten keine ungebetenen Werbeanrufe durchzuführen?

[Shahin]

Lassen Sie sich von Ihren Mitarbeitern unterschreiben, dass diese z. B. nicht morden sollen? Was ist das bitte für eine Frage? Kein Unternehmer lässt sich gegenzeichnen, was man alles nicht darf. Unser Vertrag ist sehr weitgreifend, doch in vorangegangener Frage war Ihnen noch die Selbständigkeit des Geschäftspartners so wichtig. Also was nun? Menschen in Verantwortung nehmen und als freie Handelsvertreter sehen und behandeln oder diese an die Kette legen? Durch Verbote und Vorgaben? Wir haben uns klar für das Erstgenannte entschieden.

5. Fragen zum Vertrieb

-Warum wird der neue MA mit 100,--€uro gelockt, muss dann allerdings 199,--€uro zahlen?

[Shahin]

Wir zahlen an Besucher unserer Informationsveranstaltung quasi als Aufwandersatz 100 Euro. Das darf man ruhig auch mal positiv sehen, denn welcher Vertrieb macht denn das schon. Immerhin setzen die Menschen einen ganzen Tag an Zeit ein.

Wer infolge nach Hause geht oder nur Kunde werden möchte, erhält diese 100 Euro trotzdem!

Wer allerdings Geschäftspartner werden möchte, zahlt eine Einstiegsgebühr von 199 Euro, was sicherlich auch nicht so schlimm ist. Hier werden dann die 100 angerechnet, so dass 99 Euro an Einsatz in sich und die eigene Selbstständigkeit verbleiben. Wer das angreift, der sollte sich selbst in Frage stellen.

-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?

[Shahin]

Man muss das Urteil verstehen und fragen, ob es so übertragbar ist. Im Zweifel muss man das dann auch gerichtlich klären lassen. Aber ist es nicht interessant, dass wir eine Information verbreiten, die sich gegen uns auswirken könnte? Ist das nicht Wahrheit, Klarheit, Ehrlichkeit???? Dazu könnte man sich auch mal Gedanken machen... und ich denke, das verdient doch Lob.

-Aus welchem Grund werden die Kontaktdaten im Kontaktmanager von ausgeschieden Mitarbeitern nicht gelöscht, sondern ohne Zustimmung der eingegebenen Person weitergenutzt?

[Shahin]

Bitte lassen Sie uns sachlich bleiben und nicht auf eine Ebene abrutschen, die jede Konversation überflüssig werden lässt. Es gibt Gesetze und Verträge, an die wir uns 100%-ig halten!

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?

[Shahin]

Gründe liegen vorwiegend in KWG-Bestimmungen. Haben wir aber jetzt geändert. Deshalb auch die Änderungen der Investitionskriterien.

-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).

[Shahin]

Zu keiner Zeit wurde in Blindpools investiert! Jedes Zielinvestment in den Policen wurde gemeinsam mit der kreditgebenden Bank ausgewählt und bestimmt.

-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"?

[Shahin]

Gründe liegen vorwiegend in KWG-Bestimmungen. Haben wir aber jetzt geändert. Deshalb auch die Änderungen der Investitionskriterien.

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 Fondspolice 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?

[Shahin]

Die Prüfung seinerzeit war sehr aufwendig und umfangreich. Diese pauschale Kritik können wir nicht nachvollziehen. Im Übrigen war der Fragenkatalog immer transparent und damit einsehbar, was genau vom TÜV geprüft wurde. Diejenigen, die hier versucht haben, gutachterlich gegen TÜV zu schießen, sollten selbst in den Spiegel sehen. Wir haben auch lernen müssen, dass man besser immer zuerst den Autor eines Berichtes prüft statt dessen Inhalt. Und das sollte man gerade und speziell in Bezug auf die TÜV-Kritiker tun – dann erledigen sich diese Angriffe schnell.

-Wieviel Geld ist für dieses TÜV Rating gezahlt wurden?

[Shahin]

Glaube 25.000 Euro mich erinnern zu können – und entgegen der Behauptungen von Marktteilnehmer hat es neben einmaligen Kosten keine weitere Beteiligungen oder sonstige Zahlungen gegeben.

-Durch welche Kriterien wurde das Rating erstellt?

[Shahin]

Wie gesagt, das war immer als Teil des Siegels einsehbar. Würde den Rahmen hier sprengen.

-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?

[Shahin]

TÜV ist bekannter als IDW S 4 Gutachten, deshalb sind wir auf die Werbung des TÜV eingegangen. Heute würden wir das nicht mehr machen, dennoch verurteilen wir den Feldzug gegen den TÜV, der in unseren Augen vielmehr durch Dritte geschürt wurde, die in der neuen TÜV-Dienstleistung starke Konkurrenz sahen.

Wir haben ein mängelfreies IDW S 4 Gutachten eines Wirtschaftsprüfers, zusätzlich ein Gutachten von Professor Loritz (als anerkannter BGH-Gutachter zu Finanzprodukten), das nicht unser Produkt etwas suggeriert, sondern vielmehr die Schmähkritik einer Börse Online bzw. Stiftung Warentest über unser Produkt. Wir müssen deshalb auch keinem Anleger irgendwas suggerieren. Vielmehr gilt es aufzuzeigen, wie namhafte Marktteilnehmer pauschal schlecht reden, das teils fachlich so falsch, dass man an deren Daseinsberechtigung ernsthaft zweifeln muss.

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.

[Shahin]

Nochmal – die ganze Theorie interessiert nur Mathematiker. Fakt ist eines: Wenn ein Kredit über zehn Jahre endfällig genommen wird, zu beispielsweise 4% p.a., lässt sich errechnen, wie hoch die Schlussstilgung ist. Dagegen steht eine Kapitalanlage, die sich entwickelt. Sofern diese sich mit 6% p.a. entwickelt, geht das Spiel auf. Und nur das zählt, weil unterjährig außer auf dem Papier NICHTS passiert.

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

[Shahin]

Halten wir nicht – wir sind auch nicht angetreten mit der Aussage, nur GHP. Wir sind nicht verantwortlich dafür, mehrere Bausteine anzubieten. Die jetzigen Fonds sind eine „all-in-one-Lösung“ – damit diese sinnlose Kritik aufhört!

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?

[Shahin]

Wem das Risikokapitel nicht genügt, dem ist nicht zu helfen. Ich wiederhole mich: Wir beraten Richtung RISIKO – uns kann niemand vorwerfen, wir versuchten, das Risiko zu verschleiern. Wer einmal unsere Filme sieht, käm nie auf die Idee, bei uns anzuprangern, wir würden irgendwie versuchen, ein risikoreiches Produkt als sicher zu verkaufen. Das beeindruckt im Übrigen jeden Richter – immerhin gewinnen wir jeden Prozess, indem vermeintlich geschädigte Anleger (auf Anraten von klagegeilen Rechtsanwälten) auf Falschberatung plädieren.

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.

[Shahin]

Hebelung 1:10... vielleicht erst mal den Verkaufsprospekt lesen, bevor so schlaue Hochrechnungen erstellt werden. Der GHP nimmt auf 100.000 Eigenkapital laut Prospekt 200.000 Darlehen auf. Im Übrigen kann man gern den Namen des Produktes angreifen – das freut uns sogar, denn dann scheint man nichts wirklich wichtiges gefunden zu haben. Doch selbst der Name hatte seinen Sinn (nur für die Kritiker!): Garantie – weil in Garantieprodukte investiert wird, Hebel – weil zusätzlich zweifach gehebelt wird und Plan – weil ein Sparplan möglich ist.

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.

[Shahin]

Zum Namen siehe Vorfrage.

Was vermeintliche Mitarbeiter verstanden oder nicht verstanden haben, kann ich nicht sagen. Hierzu nochmals: Von rund 2.000 Geschäftspartnern sind nur max. 100 echte Vermittler, der Rest sind Promoter. Diese müssen keine Fachkenntnisse erlangen. Und ich will nicht prüfen, wer wo was sagt.

Fakt ist jedoch – und nur das zählt: Anleger wie Besucher der Informationsveranstaltung sehen Aufklärungsfilme, die eindeutig von Risiko sprechen! Filme, die das Hebelgeschäft erklären und keine Frage offen lassen. Wer danach eine falsche Aussage trifft, versteht auch die Tagesschau nicht (und auch das gibt es leider in unserem Land).

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

[Shahin]

Das ist Unsinn – die wahren Vermittler (bei uns Sprecher von Kundenworkshops) sind informiert und sprechen über die Fakten. Wenn sich Halbwissende unterhalten können wir leider nichts dafür. Hinweis: Gehen Sie mal in ein Fußballstadion: Am lautesten schreien immer diejenigen, die keine Ahnung vom Fußball bzw. nie selbst erfolgreich gespielt haben. Das war schon immer so – und es wird wohl auch immer so bleiben.

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?

[Shahin]

Hierzu möchten wir nichts sagen, das werden Sie und alle anderen sicher noch früh genug aus der Presse erfahren. Unsere Kunden wissen Bescheid – das genügt.

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?

[Shahin]

Diese Frage bewerten wir als überflüssig. Im Übrigen ist das keine „Aktion“, sondern Bestandteil eines mittlerweile über 7 Monate umgesetzten Geschäftsmodells.

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.)

[Shahin]

Die Kreditverträge beinhalten eine Verschwiegenheitsklausel. Die gewünschten Angaben sind deshalb ausschließlich Inhalt auf Gesellschafterversammlungen. Da es eine Mittelverwendungskontrolleurin gibt, die jährlichen Bericht abgibt, sollte man hier nichts hinein interpretieren müssen.

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 Lebensversicherungspolice stecken und investiert werden sollen? Trifft die Anlageentscheidung die CIS AG, oder die Versicherungsgesellschaft? Über welche Erfahrungen verfügt die Lebensversicherungsgesellschaft im Bereich von Aktien?

[Shahin]

Entscheidungen treffen allein CIS, wir und die kreditgebende Banken.

Wir haben uns für CIS entschieden, da diese zu 100% einen Fonds mit unseren Vorstellungen umgesetzt hat.

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?

[Shahin]

Alle Fragen des Investments werden mit kompetenten Personen geklärt. Hauptanteil haben die Verantwortlichen der kreditgebenden Banken, die immerhin große Kreditzusagen geben in einer Zeit, in der andere keine erhalten. Auch das zeigt, dass die Banker auf dieses Konzept vertrauen.

Im Übrigen: Die größten Experten haben in der Geschichte das meiste Geld vernichtet! Und auch eine Finanztest gilt als

Experte - mit Empfehlungen Richtung unrentablen und sinnlosen konventionellen Geldwertanlagen. Experte kann sich jeder schimpfen...

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?

[Shahin]

Das sichern wir als Vertrieb – und nicht die CIS. Verbände haben in der Regel keinen Vorteil, wenn man - so wie wir, gegen den Markt (Strom) arbeitet.

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?

[Shahin]

Nein das ist falsch – sie werden nach dem Gesellschaftsvertrag mit 1% ihrer Zeichnungssumme eingetragen. Zusätzlich haben sie bei Schieflage des Fonds die Möglichkeit einer außerordentlichen Kündigung. So haben wir die Ratensparer gegen negative Folgen abgesichert.

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:

$A = \text{Anlagesumme}$

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

$F(0) = \text{Kredit(Fremdkapital)} = 3 * E$

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

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!

[Shahin]

Ohne Worte... Ich hatte Mathematik Leistungskurs, aber der Schreiber dieser höheren Mathematik sollte sich irgendwann fragen, Theorie oder Praxis. Auch haben Mitschüler Abitur mit Bestnoten absolviert, damals war ich teilweise neidisch.

Heute sind sie die neidischen, weil sie all ihr Wissen nicht auf die Straße bringen und in der Theorie Meister sind. Es gibt viele studierte Versager. Die einen stehen am Bahnhof und berechnen die mögliche Ankunft des Zuges, die anderen steigen einfach ein und fahren mit. Nur wer mitfährt kann sein Ziel erreichen. Und infolge auch Gewinne erzielen. Ich persönlich erziele mit all meinen Geldanlagen seit über einem Jahrzehnt jedes Jahr zweistellige Erträge! Und das werden wir auch – egal über welchen Weg – für unsere Anleger erreichen. Mals sehen, was die Theoretiker und Kritiker dann noch sagen....