

## **VERBESSERUNGSMANAGEMENT**

**MIT LICON-VERBESSERUNGEN EINFACH MEHR ERFOLG.  
ES GIBT NICHTS, WAS NICHT VERBESSERT WERDEN KÖNNTE!**

# **EIN „BANKENSCHICKSAL“**

## **DARSTELLUNG AM KONKRETEN FALL DES BETRIEBES DER FAMILIE B.**

- ZINSPROBLEME
- GRUNDLAGEN &  
REGELUNGSVORSCHLÄGE
- STRATEGIEN DER BANKEN

**September 2009**

---

TATEN ZÄHLEN, NICHT ARGUMENTE!

---

INFORMATION IST DIE BESTE INVESTITION!

---

## **EINLEITUNG**

### ***Taten zählen, nicht Argumente!***

Ein „*Bankenschicksal*“ – kein Einzelfall!

Hier wird aufgezeigt, wie man der Willkür der Banken ausgeliefert sein kann. Durchwegs werden von verschiedenen kompetenten Institutionen Argumente punkto zu hoher Zinsen etc. vorgebracht, jedoch folgen keine Taten, um dem Kreditnehmer Hilfestellung zu leisten.

Mit der Hilfe des LICON-Systems sind Betriebsinhaber über Situationsdarstellung etc. in der Lage:

***Hilf dir selbst, sonst hilft dir keiner!***

# INHALTSVERZEICHNIS

▪ <b>Ist man – besonders in Zeiten wie diesen – den Banken auf Gedeih und Verderb ausgeliefert? Ein Beispiel...</b>	<b>Seite 1</b>
.....	
➤ Vorbemerkung	Seite 2
.....	
➤ Schreiben an die Bank (Zinserhöhung, Sicherheiten) samt Anlagen	Seite 3
.....	
▪ <b>Grundlagen und Regelungsvorschlag samt Anhang</b>	<b>Seite 17</b>
.....	
➤ Letzte Vorgänge / Risikobeurteilung	Seite 18
.....	
➤ Regelungsvorschlag	Seite 20
.....	
➤ Antrag, die Zinsenmarge	Seite 21
.....	
➤ Zu der bisherigen Finanzierungsart (endfällige Fremdwährungskredite)	Seite 22
.....	
➤ Situationsdarstellung / Lagebericht	Seite 23
.....	
➤ Aufgabenbereich LICON GmbH	Seite 25
.....	
➤ Fremdwährungskredite – wirtschaftlich sinnvoll?	Seite 26
Es wird hier BEWIESEN, dass ein Fremdwährungskredit wirtschaftlich sinnvoll sein kann!	
.....	
➤ Entwicklung des Währungskurses und der Zinsen	Seite 28
In diesem Fall wird bewiesen, dass man mit dem Fremdwährungskredit gut „gefährten“ ist und sich der Fremdwährungskredit gut entwickelt hat.	
.....	

➤ Kreditübersicht	Seite 29
-----	
➤ Noch einige Bemerkungen von LICON	Seite 33
Auf was man bei Krediten und Finanzierungen achten sollte...	
was eine Überlegung wert ist!	
-----	
• Erhöhung der Marge bei den Zinsen durch die Bank bei Konvertierungen	Seite 33
-----	
• Überziehung von Kontokorrentkrediten	Seite 33
-----	
• (Zwangs?)-Konvertierungen	Seite 34
-----	
▪ Ist man als Kunde den „ <i>neuen</i> “ – für den Kunden negativen – Strategien der Banken schutzlos ausgeliefert?	Seite 39
-----	
➤ Konkretes Fallbeispiel	Seite 41
-----	
➤ Facit	Seite 49
-----	
➤ Schlussbemerkung	Seite 50
-----	

MIT LICON – VERBESSERUNGEN EINFACH MEHR ERFOLG.  
ES GIBT NICHTS, WAS NICHT VERBESSERT WERDEN KÖNNTE.

## **Ist man - besonders in Zeiten wie diesen - den Banken auf Gedeih und Verderb ausgeliefert?**

Was tun, wenn die **Banken** strengere Maßstäbe ansetzen, **Risikoaufschläge** (Zinserhöhungen), **Konvertierungen** bei **FWK** oder **Liquiditätsaufschläge** durchführen?

Schwierigkeiten mit Finanzierungen;

Risiko der Banken wird oft zu hoch gepreist (Delta-Zahl)!

Betriebe werden nicht immer richtig in ihrer Ertragskraft,  
dem Grad der Liquidität und derer Beurteilung, eingestuft.

### **Zinsen-Problem**

### **Wie kann man reagieren?**

### **Ein Beispiel...**

---

Für Entscheidungen braucht man Zahlen und Informationen, welche aktuell und richtig  
aufbereitet sind! LICON liefert diese Instrumente.

---

Information ist die beste Investition!

# VORBEMERKUNG

Lesen Sie den nachfolgenden Bericht und machen Sie sich Ihre Gedanken darüber!

Diese Frage mag sich so mancher Kreditnehmer in letzter Zeit stellen. Kommen doch die Banken mit „Vorschlägen“ wie Konvertierungen von Fremdwährungskrediten, Risikoaufschlägen, Aufschlagerhöhungen und sonstigen Wünschen.

Im gegenständlich geschilderten Fall handelt es sich um die beabsichtigte gravierende Erhöhung von Aufschlägen (Marge) bei Fremdwährungskrediten von vereinbarten 1,5% auf nunmehr 2,8% (86%), von bisher 1,5% auf nunmehr 3% (100%) und von 1,5% sogar auf 5% (233%)!! (Gemeint ist der Aufschlag, welcher auf den jeweiligen LIBOR zu Recht erfolgt und normalerweise bisher zwischen 1% und 1,5% lag).

LICON hat sich dieser Sache angenommen und versucht, diese von uns als ungerechtfertigt angesehenen Maßnahmen abzuwenden!

Es hat sich jedoch gezeigt, dass es schwer ist, in dieser Situation Hilfe und Unterstützung zu finden.

Eine Vorsprache mit Bitte um Hilfe und Unterstützung bei der WK – als Interessensvertretung – hat zwar ebenfalls eine Kritik an der Vorgangsweise der Bank ergeben, aber die erbetene schriftliche diesbezügliche Stellungnahme erfolgte nicht. Dies mit der Begründung, dass man in dieser Situation nichts mehr machen und man gegen die Bank nichts unternehmen könne, da diese ebenfalls Mitglied der WK sei!

Und so lange man kein Bonitätsmanagement hat (siehe [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads – Information abruf- und downloadbar – Bonitätsmanagement-Info) können zumeist auch Steuerberater, Rechtsanwälte und Betriebsberater kaum sinnvoll eingreifen.

Dazu kommt noch die berechtigte Frage: „*Wer legt sich denn gerne mit einer Bank an?*“

.....

.....

Schreiben an die .....

.....

vom 09. Feber 2009

Adresse  
Bank  
z.H. Herrn .....  
.....  
.....

Klagenfurt, 09.02.2009

Sehr geehrter Herr .....

Familie ..... hat uns als ihren Berater Ihr Schreiben vom 2.2.2009 samt Anlagen (6 Zusatzvereinbarungen) weitergeleitet, dies mit der Bitte um Stellungnahme. Aus diesem Grunde ergeht dieses Schreiben sowohl an Sie, als auch an Familie .....

Es wird von uns erwartet und ist auch unsere vordringliche Aufgabe, dafür zu sorgen bzw. darauf hin zu arbeiten, dass unsere Klienten/Betriebe eine ausreichende Bonität und Liquidität aufweisen, wozu ein eigenes Bonitätsmanagement geschaffen wurde. Alle von LICON erarbeiteten Daten und Zahlen sind objektiv und sachlich gerechtfertigt, es werden niemals Gefälligkeitsunterlagen erstellt. Da aber Betriebe in ihrer Ertragskraft, Bonität und Liquidität nicht immer – und besonders nicht auf Grund reiner Bilanzzahlen, welche ja für das Finanzamt erstellt werden – richtig dargestellt werden, erstellt LICON Systeme, auf welche die Betriebsinhaber eingeschult werden, damit sie selbst die wahre Lage des Betriebes erkennen und sofort reagieren können. Betriebe sollen nicht irgendwelchen Beurteilungen (Rating, die Bewertung eines Zustandes) ausgeliefert sein.

Bei Kreditverhältnissen ist es unsere Aufgabe, die Kreditbedingungen nach Möglichkeit so anzupassen, dass eine ordnungsgemäße Rückzahlung problemlos gesichert und möglich ist. Dies sowohl im Interesse der Bank als auch der Klienten, beide sollen dabei abgesichert sein!



Andere Banken haben diese unsere Arbeitsweise voll anerkannt und schätzen die objektive Darstellung, wogegen eine Bank Klienten sogar empfiehlt, den Berater zu wechseln.... (Dann können wir anders darüber reden...)!

Jedenfalls gelten unsere Grundsätze – Erhaltung der Liquidität und Bonität, Sicherheit für kreditgewährende Bank und Klienten – auch im gegenständlichen Fall, der Familie .....

So haben wir auch darauf gedrungen, dass der sich als risikoreich erwiesene Fremdwährungskredit in tschechischen Kronen in einen CHF-Kredit konvertiert wird. Ihre Bank hat dem, dankenswerterweise, nach längeren Verhandlungen zugestimmt und das laut Ihrem Schreiben auch durchgeführt.

Umso mehr waren wir über den Inhalt der mit Ihrem Schreiben vom 2.2.2009 übermittelten "Zusatzvereinbarungen" erstaunt, was wir ja auch in einem Telefonat bereits zum Ausdruck gebracht haben.

Hiezu wollen wir zunächst festhalten, dass bei der entsprechenden Besprechung (Anwesende: Herr ..... , Frau ..... , Herr ..... , Herr ..... ) und Unterzeichnung der Konvertierungsverträge fix zugesichert wurde, dass die – ohnehin ziemlich hohen – Aufschläge (Marge) von 1,75 % beibehalten werden. Es wurde weiters, da Sie mit einem Aufschlag von lediglich 1,5 % nicht einverstanden wären, erklärt, dass eine Senkung auf diesen Wert nach Regelung der Überziehung des Kontokorrentkredites erfolgen könne.

Nunmehr entnehmen wir den "Zusatzvereinbarungen", dass die Aufschläge zwischen 2,8 % und 5 % (!) festgesetzt werden sollen. Die telefonische Begründung lautete "Risikoaufschlag" und "Überziehung des Kontokorrentkredites".

Dieser Argumentation kann keinesfalls gefolgt werden!!

Hiezu ist zu erwähnen, dass der gesamte Sachverhalt bereits bei der Bankbesprechung und den damaligen Vereinbarungen bekannt war!

Weiters ist zu erwähnen, dass die betriebliche, durch außergewöhnliche Belastungen notwendige Überziehung, des Kontokorrentkredites bereits damals

besprochen wurde und diese auch in den nächsten Monaten ordnungsgemäß rückgeführt wird.

Das Betriebsergebnis bietet ausreichende Sicherheit zur Rückzahlung bzw. Zinsenzahlung in der bei der Besprechung vereinbarten Höhe.

Weiters sind die gegebenen Sicherheiten für die langfristigen Kredite wohl mehr als ausreichend zu bezeichnen! Wir wollen hier – unter Hinweis auf die Anlagen – nur folgendes erwähnen:

- Bei den betrieblichen Krediten im Ausmaß von € 132.247.-- betragen die derzeitigen Sicherheiten € 199.133.--!! (Rückkaufswerte der Tilgungsträger 119.133.-- zuzüglich Anlagevermögen 80.000.--, der Brauereikredit und der Kontokorrentkredit können hier außer Acht bleiben).
- Beim Privatkredit über € 332.881.-- bestehen Sicherheiten in Höhe von 462.068.--!! (Rückkaufswerte 112.068.-- und Schätzwert der Liegenschaft 350.000.--). Auch bei vorsichtiger Berücksichtigung des Schätzwertes mit lediglich 2/3 (230.000.--) ergibt sich ein Betrag von derzeit 342.000.--, also höher als der Kreditbetrag!
- Die Veranlagungsbeträge steigen laufend im Wert!
- Es stehen sohin derzeit dem langfristigen Kreditbetrag (gesamt) von 465.128.-- Sicherheiten in Höhe von 661.201.-- bzw. (bei Berücksichtigung von lediglich 2/3 des Schätzwertes) 541.201.-- gegenüber!!

### **Ein Risiko bei den Sicherheiten besteht also keinesfalls!**

Zu bemerken ist weiters, dass bei keinem unserer Klienten der Aufschlag mehr als 1,5 % beträgt (die Aufschläge liegen nachweislich zwischen 1 % und 1,5 %), auch nicht bei Krediten, welche erst jetzt konvertiert wurden! Es war bereits der bisherige Aufschlag von 1,75 % sehr hoch!

Zu berücksichtigen ist auch, dass für die Bank bei endfälligen Krediten von Haus aus ein erheblicher Zinsvorteil gegeben ist, da Zinsen über die gesamte Laufzeit vom vollen Kreditbetrag bezahlt werden und nicht von einem fallenden Betrag wie bei einem Annuitätenkredit!

Die von Ihnen vorgeschlagene Erhöhung des Aufschlages bedeutet eine Mehrbelastung von jährlich € 5.900.-- (monatlich rund 500.--)!!

Dies bedeutet gegenüber bisher beinahe eine Verdoppelung (von jährlich 8.140.-- auf 14.039.--)!!

Und bei einer Erhöhung des derzeit extrem niedrigen CHF-Zinssatzes würde die Mehrbelastung in einen nicht mehr tragbaren Bereich steigen!!

Gerade in den derzeit wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wo der Betrieb ..... alle Anstrengung darauf richten muss, den derzeitigen Ertrag sicherzustellen, erscheint eine solche Erhöhung, vor allem bei den gegebenen Sicherheiten, nicht gerechtfertigt (!) und kann sich bedrohlich auswirken.

Es sollte wohl nicht so sein, dass Banken, welche – auf Kosten der Steuerzahler – staatliche Hilfe in Anspruch nehmen diese Steuerzahler durch nicht nachvollziehbare Erhöhung der Aufschläge (Marge) nochmals zur Kasse bitten. Es müsste doch auch im Interesse der Banken liegen, die Liquidität ihrer Kreditnehmer zu beachten, damit die laufenden Zinszahlungen – und damit Einnahmen – auch abgesichert sind!

Wir müssen daher unserem Klienten, der Familie ....., zumindest derzeit empfehlen, darauf zu dringen, dass die bei der Besprechung zugesagten Bedingungen eingehalten werden und die Zusatzvereinbarungen erst dann zu unterfertigen.

Wir gehen davon aus, dass Sie – unter Hinweis auf die Anlagen – unserer sachlich gerechtfertigten Argumentation ebenfalls näher treten können.

Wir sehen Ihrer diesbezüglichen Stellungnahme gerne entgegen und zeichnen

mit vorzüglicher Hochachtung

Das Schreiben ergeht nachrichtlich an Familie .....!

# *Anlagen*

Darstellung Betriebskredite

Darstellung Privatkredite

Darstellung der Sicherheiten für Betriebskredite

Darstellung der Sicherheiten für die Privatkredite

Ermittlung der Mehrkosten gemäß übermittelter Zusatzvereinbarungen

Übersicht über Tilgungsträger / Veranlagungen

Darstellung der Konvertierungskosten

Übersichtsblatt betreffend Bonitätsmanagement

## BILDUNGSMANAGEMENT

MIT LICON-VERBESSERUNGEN EINFACH MEHR ERFOLG.  
ES GIBT NICHTS, WAS NICHT VERBESSERT WERDEN KÖNNTE!

WEITERBILDUNG WIRD ZUNEHMEN ZUM  
SICHERHEITSNETZ JEDES EINZELNEN!

## BONITÄTSMANAGEMENT

WIRD SOMIT ZU EINEM DER WICHTIGSTEN  
STEUERUNGSINSTRUMENTE FÜR DAS UNTERNEHMEN.

BETRIEBE WERDEN NICHT IMMER RICHTIG IN IHRER **ERTRAGSKRAFT**, DEM GRAD DER  
LIQUIDITÄT UND DERER BEURTEILUNG, EINGESTUFT.

## UNTERNEHMERINFORMATION

ES WERDEN NEUE DATENSPHÄREN ANGESPROCHEN, DIE EIN FRÜHZEITIGES ERKENNEN  
VON RISIKEN ERST MÖGLICH MACHEN - SO GENANNT FRÜHWARNINDIKATOREN, DIE  
ÜBER DIE REINEN FINANZKENNZAHLEN HINAUSGEHEN.

MEHR INFORMATION FINDEN SIE UNTER

[www.licon.at](http://www.licon.at)

[www.licon.at/Downloads/Information/Bonitätsmanagement-  
Unternehmerinformation](http://www.licon.at/Downloads/Information/Bonitätsmanagement-Unternehmerinformation)

---

Für Entscheidungen braucht man Zahlen und Informationen, welche aktuell und richtig aufbereitet  
sind! LICON liefert diese Instrumente.

---

Wer aufhört, besser werden zu wollen, hat aufgehört, gut zu sein!

---

# Kredite

zum 31.12.2008

NAME

Bank HYPO Betrieb

## Übersicht

Code	Kto. Nr.	Laufzeitende	Betrag	Zinssatz	Belastung	Art 1 -5	Bezeichnung
1	803499		37.385	8,250%	2.376	KK	Kontokorrent
1.1							
2	Brauerei Kredit	30.09.2012	22.200	0,000%	7.200	4	Kapitalraten
2.2							
2.3							
3	920339	30.04.2024	94.675	6,375%	6.142	1	endf. m. Einmal.
3.2	920568	31.01.2022	37.572	6,375%	4.418	1	endf. m. Einmal.
3.3							
Summe			191.832	—	20.136		

Art: 1-5  
 1 = endfällig mit Einmalerlag  
 2 = endfällig mit Ansparraten  
 Zinsen

3 = Annuitätenraten  
 4 = Kapitalraten  
 5 = Pauschalraten

Streuung	Code	Betrag	in %
Kredite mit Tilgung	2	22.200	12%
Kredite endfällig	1/3/3.2	169.632	88%
Summe		191.832	100%

Streuung	Code	Betrag	in %
Kredite in EURO	1/2	59.585	31%
Kredite in Fremdwähr	3 - 3.3	132.247	69%
Summe		191.832	100%

# Kredite

zum 31.12.2008

NAME

Bank

HYPO Privat

## Übersicht

Code	Kto. Nr.	Laufzeitende	Betrag	Zinssatz	Belastung	Art 1 -5	Bezeichnung
1	00301085001		4.077	8,000%	276	KK	Kontokorrent
1.1							
2							
2.2							
2.3							
3	920584	31.10.2025	114.006	6,300%	7.245	1	endf. Einmalerlag
3.2	920576	30.04.2026	85.674	6,300%	5.444	1	endf. Einmalerlag
3.3	920592	31.10.2026	72.521	6,300%	4.608	1	endf. Einmalerlag
3.4	920347	31.10.2027	60.679	6,300%	3.856	1	endf. Einmalerlag
Summe			336.958	—	21.430		

Art: 1-5    1 = endfällig mit Einmalerlag  
 2 = endfällig mit Ansparraten  
 Zinsen

3 = Annuitätenraten  
 4 = Kapitalraten  
 5 = Pauschalraten

Streuung	Code	Betrag	in %
Kredite mit Tilgung			0%
Kredite endfällig	1/3 - 3.4	336.958	100%
Summe		336.958	100%

Streuung	Code	Betrag	in %
Kredite in EURO	1	4.077	1%
Kredite in Fremdwähr	3 - 3.4	332.881	99%
Summe		336.958	100%

# Sicherheiten

zum 30.06.2009

NAME

Bank      HYPO Betrieb

Sicherstellungen lt. Kreditverträge

	Institut	Polizzen Nr.	Bezeichnung	Einmalerlag		Lfd. Zahlungen	Tilgungsträger			Vertragsende	Wert im Leistungsfall
				Betrag	einbezahlt am	einbezahlt bis	Rückkaufswert	bis dato			
1.) Sicherheiten aus Geldanlagen											
0	gsträger mit Einm	0	0	0	00.01.1900		0	00.01.1900		00.01.1900	0
1	CMI	6084159 X	LV	20.000	11.11.2004		22.026	11.11.1966		00.01.1900	45.607
1											
2.3	CMI	0	LV	0	00.01.1900		0	00.01.1900		00.01.1900	0
3	CMI	6083315 B	LV	24.038	08.04.2004		24.205	22.05.1978		00.01.1900	45.390
3	CMI	6422422 W	LV	25.000	07.08.2007		20.246	11.06.1960		00.01.1900	44.780
3.2	CMI	6007189 C	LV			9.900	6.773	23.05.2008		22.05.2023	7.131
	Hypo	4 Fonds	4x70.- = 280.- p.m.			7.638	6.456	31.12.2008			
Summe Einmalerläge				99.038	17.538		102.747				189.648

2.) Grundbücherliche Sicherheiten										Schätzwert
	HYPO Betrieb	EZ	GB	KG		Pfandrecht	€			0
Summe Schätzwert										0
	Summe	0	0	99.038		0	102.747			

Kreditbetrag	191.290
davon abgedeckt über Sicherheiten	54%

Kennzahl (DELTA) aus Kreditvolumen zu gegebenen Sicherheiten	
unbesicherter Kredit (höhere Risikokosten)	-88.543



# Sicherheiten

zum 30.06.2009

NAME

Bank HYPO Privat

Sicherstellungen lt. Kreditverträge

	Institut	Polizzen Nr.	Bezeichnung	Einmalerlag		Lfd. Zahlungen	Tilgungsträger			Wert im
				Betrag	einbezahlt am	einbezahlt bis	Rückkaufswert	bis dato		Vertragsende Leistungsfall
1.) Sicherheiten aus Geldanlagen										
2.3	CMI	0	LV	0	00.01.1900	0	0	00.01.1900		00.01.1900 0
3	CMI	60884991 I	LV	40.000	28.10.2005	0	33.497	22.08.2013		00.01.1900 45.958
3.2	CMI	60885143 I	LV	30.000	24.03.2006	0	20.406	06.03.1984		00.01.1900 46.105
3.3	CMI	6085257 C	LV	34.000	29.08.2006	0	26.527	02.01.1995		00.01.1900 44.437
Summe Einmalerläge				104.000	0		80.430			136.500

2.) Grundbücherliche Sicherheiten										Schätzwert	
	HYPO Privat	EZ	419	GB	77206	KG	Gemmersdorf	Pfandrecht	€	61.045	350.000
		EZ	419	GB	77206		Gemmersdorf			120.000	
		EZ	411	GB	77206		Gemmersdorf				
Summe Schätzwert										181.045	350.000

Summe	0	0	104.000		0	430.430					
-------	---	---	---------	--	---	---------	--	--	--	--	--

Kreditbetrag 325.185  
davon abgedeckt über Sicherheiten 132%

Kennzahl (DELTA) aus Kreditvolumen zu gegebenen Sicherheiten  
unbesicherter Kredit (höhere Risikokosten) 105.245

# Ermittlung der Mehrkosten bei den langfristigen Krediten durch die Aufschlagserhöhung

## BETRIEB

Kontonummer		Kreditbetrag	Aufschlag	
CZK	CHF		vor 27.1.09	seit 27.1.09
		€	%	%
920339	926973	94.675	1,75	3
920568	926981	37.572	1,75	5

Summen:

132.247

## PRIVAT

Kontonummer		Kreditbetrag	Aufschlag
920584	927015	114.006	1,75
920592	927023	85.674	1,75
920347	926990	72.521	1,75
920576	927007	60.679	1,75

Summen:

332.880

Kreditsumme zum 27.1.2009

465.127

Gesamter Mehraufwand bezogen auf die Aufschlagserhöhung

Aufschlagskosten		Mehrbelastung
vor 27.1.09	seit 27.1.09	
€	€	€
1.657	2.840	1.183
658	1.879	1.221
2.314	4.719	2.405

Kontrollsumme

2.405

1.995	3.192	1.197
1.499	2.399	900
1.269	2.031	761
1.062	1.699	637

5.825	9.321	3.495
-------	-------	-------

Kontrollsumme

3.495

100%	172%	72%
8.140	14.039	5.900

Kontrollsumme

5.900

Aufschläge (Marge) lt. Kreditvertrag  
vor 27.01.2009 / seit 27.01.2009  
HYPO Bank

Betrieb				
Kontonummer		Aufschläge		Erhöhung
vor 27.01.2009 in CZK	seit 27.01.2009 in CHF	vor 27.01.2009	seit 27.01.2009	seit 27.01.2009
920.339	926.973	1,750%	3,000%	1,250%
920.568	926.981	1,750%	5,000%	3,250%
Kreditschuld		€ 191.832,00		(Stand 27.01.2009)
		Summe		4,500%
		Ø		2,250%
		Mehrbelastung		€ 4.316
Berechnung Ø arithmetisch				

Privat

Kontonummer	
vor 27.01.2009 in CZK	seit 27.01.2009 in CHF
920.584	927.015
920.592	927.023
920.347	926.990
920.576	927.007

Aufschläge		Erhöhung
vor 27.01.2009	seit 27.01.2009	seit 27.01.2009
1,750%	2,800%	1,050%
1,750%	2,800%	1,050%
1,750%	2,800%	1,050%
1,750%	2,800%	1,050%

Kreditschuld	€ 363.958,00	(Stand 27.01.2009)
--------------	--------------	--------------------

Summe	4,200%
Ø	1,050%
Mehrbelastung	€ 3.822

Gesamt Kreditschuld	€ 555.790,00	(Stand 27.01.2009)
---------------------	--------------	--------------------

Gesamt Mehrbelastung für Aufschlagserhöhung seit 27.01.2009 € 8.138

Gesamt Belastung für Aufschläge vor 27.01.2009

Betrieb	€ 3.357,06	(€ 191.832 x 1,75 %)	
Privat	€ 6.369,27	(€ 363.958 x 1,75 %)	
	<u>€ 9.726,33</u>		€ 9.726

Gesamtbelastung Aufschläge NEU € 17.864

P.S.: "Verdienst" der Bank € 17.864,00 p.a.

Für die Mehrbelastung € 8.138,00 müsste eine Umsatzerhöhung in Höhe von erzielt werden.

€ 81.378	Basis: Cash-Flow vom Umsatz 10 %.
€ 54.252	Basis: Cash-Flow vom Umsatz 15 %.

ÜBERSICHT	TILGUNGSTRÄGER	2008
	VERANLAGUNGEN	

Polizzenbezeichnung	Vertragsnummer	Zahlungsweise	Veranlagungsbetrag Einmalerlag & lfd. Zahlung	Vertragswert zur Zeit	Werte zum Stichtag
Wealthmaster Noble	6084991 I	Einmalerlag	40.000,00	40.690,00	29.10.2008
Wealthmaster Noble	6085143 I	Einmalerlag	30.000,00	30.227,00	25.03.2008
Wealthmaster Noble	6080738 O	Einmalerlag	9.000,00	8.642,00	26.03.2008
Wealthmaster Noble	6083315 B	Einmalerlag	25.000,00	22.862,00	10.04.2008
Wealthmaster Noble	6085257 C	Einmalerlag	34.000,00	34.358,00	02.09.2008
Wealthmaster Noble	6084159 X	Einmalerlag	20.000,00	20.150,00	11.11.2007
Performancemaster Investor	6422458 Y	Einmalerlag	25.000,00	21.596,00	30.09.2008
Performancemaster Investor	6422422 W	Einmalerlag	25.000,00	21.859,00	08.08.2008
Performancemaster Investor	6422565 L	Einmalerlag	30.000,00	25.275,00	22.12.2008
Wealthmaster Classic	6007189 C	Zahlung p.m.	165,00	6.555,00	23.05.2008
Hypo Immobilien AG Gew. Serie A	AT0000637665	Zahlung p.m.	70,00	2.627,00	31.12.2008
Hypo South East. European Opport	AT0000495890	Zahlung p.m.	70,00	471,00	31.12.2008
Hypo Global Balanced	AT0000713482	Zahlung p.m.	70,00	2.133,00	31.12.2008
Hypo Dynamic Equity	AT0000754700	Zahlung p.m.	70,00	1.225,00	31.12.2008
			SUMME	238.670,00	

Fond 25% Kapitalertragsteuer (KEST)

x) inkl. Versicherungssteuer

## Konvertierungs- und Bearbeitungskosten

Konto-Nummer	Kreditsumme CHF	Devisenprovision CHF	Bearbeitungsgebühren CHF
927.007	125.379,55	313,45	313,45
927.015	166.850,83	417,13	417,13
927.023	106.125,98	265,31	265,31
926.973	140.596,96	351,49	351,49
926.981	55.795,78	139,49	139,49
929.990	88.798,08	221,99	221,99
<b>SUMME</b>	<b>683.547,18</b>	<b>1.708,86</b>	<b>1.708,86</b>

<b>Kurs € / CHF 1,4850</b>	<b>€ 460.301,13</b>	<b>€ 1.150,75</b>	<b>€ 1.150,75</b>
--------------------------------	---------------------	-------------------	-------------------

**Gesamt (Konvertierungs- und  
Bearbeitungskosten)**

**€ 2.301,49**

**0,5%**

## VERBESSERUNGSMANAGEMENT

MIT LICON-VERBESSERUNGEN EINFACH MEHR ERFOLG.  
ES GIBT NICHTS, WAS NICHT VERBESSERT WERDEN KÖNNTE!

.....

.....

.....

## GRUNDLAGEN UND REGELUNGSVORSCHLAG

Für Bankbesprechung Juli 2009

**Anlage:** Situationsdarstellung / Lagebericht

---

Für Entscheidungen braucht man Zahlen und Informationen,  
welche aktuell und richtig aufbereitet sind! LICON liefert diese Instrumente.

---

WER AUFHÖRT BESSER WERDEN ZU WOLLEN, DER HAT AUFGEHÖRT GUT ZU SEIN.

---

## LETZTE VORGÄNGE / RISIKOBEURTEILUNG

Die Hypobank hat Herrn B..... nach den letzten Konvertierungen hohe Zinsmargen auferlegt bzw. diese erhöht. Und zwar von 1,75% auf nunmehr 2,8% (60%), von bisher 1,75% auf nunmehr 3,0% (71%) und von 1,75% sogar auf 5,0% (186% !!). Nach einem diesbezüglichen reklamierenden Schreiben der Firma LICON vom 9.2.2009, fand sodann eine Besprechung in der Bank statt, bei welcher Herr K..., Herr und Frau B..... und Herr Z..... von der Firma LICON teilnahmen.

Bei diesem Gespräch wurde lt. Datenmaterial von Herrn K.... eine **Risikodarstellung** gegeben, welche aus folgenden Punkten bestand:

- 1) Es würde eine Unterdeckung in Höhe von € 100.000.-- zwischen Obligo (Kredite) und den gegebenen Sicherheiten bestehen (Bemerkung: Eine bankinterne Bewertung der Sicherheiten kann immer relativiert werden).
- 2) Der Kontokorrentkredit wäre erheblich überzogen.
- 3) Das Privatkonto würde ein nicht mehr akzeptables Minus aufweisen.

Diese Risikodarstellung wurde sodann erörtert.

Es wurde vereinbart, dass Fonds zurückgekauft werden und mit dem Erlös das **Privatkonto** abgedeckt wird (mittlerweile geschehen).

Zum **Kontokorrentkredit** wurde mitgeteilt, dass die Höhe durch unvorhergesehene Ereignisse und daraus resultierende (nicht wiederkehrende!) Ausgaben entstanden ist. Es wurde der Vorschlag unterbreitet, die Überziehung durch den vorhandenen

Cash-Flow und eine Umsatzausweitung über neue Ressourcen (zukünftige Kellerbar) nach Kräften abzubauen.

Hinsichtlich des nicht ausreichenden **Haftungskapitals bzw. die Sicherheiten**, wurde eine weitere Erörterung zu einem späteren Zeitpunkt vorgeschlagen.

Es wurde auch vereinbart, dass nach einer Verbesserung der Risikobewertung über eine **neue Zinsgestaltung** gesprochen werden kann.

Einige Wochen später erfolgte die Mitteilung von Herrn K...., dass der Fondsrückkauf erfolgt sei und das Privatkonto – mit Überschuss – abgedeckt werden konnte.

Es wurde daraufhin ein Banktermin für 19. Juni vereinbart. Bei diesem wollte Fam. B..... bzw. LICON einen Regelungsvorschlag hinsichtlich der Abdeckung des Kontokorrentkredites unterbreiten. Weiters sollte dann über die Zinssätze (Margen) diskutiert werden.

Zu unserer Überraschung wurde uns dann von Herrn K.... mitgeteilt, dass er als Bankbetreuer nicht mehr zuständig sei, sondern das Risikomanagement der Bank, welches demnächst einen Besprechungstermin vereinbaren würde. Es wurde auch mitgeteilt, dass der Kontokorrentkredit vorläufig auf 3 Monate verlängert wurde.

Einen zu unterbreitenden Regelungsvorschlag ersuchte Herr K...., dem Risikomanagement der Bank, Frau H...., zu unterbreiten.

Dies war für uns einigermaßen überraschend und nicht ganz nachvollziehbar, da unserer Meinung nach kein erhöhtes Risiko bestand und besteht. Jedenfalls wird damit das Risiko (wieder) bewertet und ebenso die Fähigkeit des Kreditnehmers, auch seinen zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.



Hinsichtlich aller dieser Fragen und heutigen Ausführungen, verweisen wir auf das bisher gesagte, die bisher übermittelten Unterlagen, die erfolgte Regelung zum Privatkonto und auf die Anlage (Situationsdarstellung / Lagebericht aktuell).

Es kann in der nunmehr gegebenen Situation nachstehender

## **REGELUNGSVORSCHLAG**

unterbreitet werden:

Wie erwähnt, erhielt Herr B.... bisher 2 Brauereikredite (Laufzeit jeweils 5 Jahre) und zwar zunächst einen in Höhe von € 25.000.--. Dieser ist bereits vor 2 Jahren in voller Höhe abgedeckt worden. Der zweite Brauereikredit über € 30.000.-- läuft noch weitere 3 Jahre, bis zur vollständigen Abdeckung.

Beide Beträge wurden für ein erfolgreiches Finanzierungsmodell als Tilgungsträger veranlagt und die Beträge an die Bank verpfändet.

Die Rückzahlung des zweiten Darlehens bereitet absolut keine Schwierigkeiten und werden die Zinsen hierfür von der Brauerei bezahlt (Gutbuchungen am Jahresende).

Nach vollständiger Abdeckung des Betrages, steht einem weiteren Kredit in dieser Höhe (rund € 30.000.--) nichts im Wege.

Es wird daher zur Lösung der Probleme

## **BEIM KONTOKORRENTKREDIT FOLGENDER VORSCHLAG**

unterbreitet:

Der Kontokorrentkredit wird zu einem 3-jährigen Darlehen, endfällig, umgewandelt. Die Zinsen werden laufend bezahlt. Das Kapital wird nach vollständiger Abdeckung des zweiten Brauereikredites in einem erlegt und damit das Kontokorrentkonto auf Null gestellt.

Weiters stellen wir den

### **ANTRAG, DIE ZINSENMARGE**

wieder auf den vor der Erhöhung festgesetzt gewesenen Betrag von 1,75% zu reduzieren und begründen dies wie folgt:

Die zuletzt festgestellte Unterdeckung erscheint mit der erfolgten Regelung des Privatkontos und der zu erfolgenden und vorgeschlagenen Regelung des Kontokorrentkontos praktisch behoben zu sein. Weiters verweisen wir auf die Gegenüberstellungen (Deltazahl) in der Anlage (Situationsdarstellung / Lagebericht, Seiten 13 und 15), wonach keine Unterdeckung mehr gegeben erscheint.

Es ist uns klar, dass das Ratingergebnis und die Sicherheiten, ebenso wie die Ertragslage die entscheidenden Parameter für eine Kreditgewährung und die Kreditkonditionen sind. Bonitätsstarke Unternehmen können mit sinkenden, bonitätsschwache Unternehmen mit höheren Finanzierungskosten rechnen.

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens B...., ebenso wie dessen unternehmerische Zukunftsfähigkeit und Zahlungsfähigkeit rechtfertigen jedenfalls, **die erhöhten Zinsmargen wieder auf den ursprünglichen Satz zu reduzieren!**

Wir wollen hierzu nur nebenbei bemerken, dass heute reine Bilanzzahlen kein Maß mehr für die tatsächliche Zukunftsfähigkeit und Ertragseinschätzung eines Unternehmens darstellen können.

Weiters ist zu erwähnen, dass die Zinsersparnis dann wieder für eine gesicherte Kreditabdeckung verwendet werden kann, da für das Unternehmen eine höhere Liquidität gegeben ist.

## **ZU DER BISHERIGEN FINANZIERUNGSART**

**(endfällige Fremdwährungskredite):**

Dem beiliegenden Lagebericht ist zu entnehmen, dass mit dieser Finanzierungsform dem Unternehmen erhebliche Vorteile zugekommen sind. Diese können bis heute mit € 38.954.-- bewertet werden und nach der derzeitigen realistischen Einschätzung wird sich dieser Vorteil noch erhöhen.

Fonds als Tilgungsträger haben teilweise 50% bis 60% ihres Wertes – und sogar mehr – verloren, dies mit erheblichen Problemen für die Kreditnehmer. Banken empfehlen da, diese Tilgungsträger „*einfach stehen zu lassen*“ und einen anderen Ansparplan neu zu beginnen.

Mit dem von uns empfohlenen Garantieprodukt *CMI* haben wir trotz Finanzkrise ein Produkt als Tilgungsträger, welches keine Wertverluste aufweist und sich damit auch in diesen Zeiten voll bewährt hat und beste Sicherheit bietet. (siehe auch [www.licon.at/Downloads/Information/Information Clerical Medical Finanzkrise - LICON Information](http://www.licon.at/Downloads/Information/Information%20Clerical%20Medical%20Finanzkrise%20-%20LICON%20Information)).

Es ist also kein wie immer gearteter Grund gegeben, die bisherige Finanzierungsform zu ändern. **Diese sollte jedenfalls beibehalten werden!**

## SITUATIONS DARSTELLUNG / LAGEBERICHT

Familie B.... hat per Stand 31/03/2009 bei der HYPO Bank mehrere Kredite bzw. ein Gesamtbbligo iHv € 498.493,-, welches sich wie folgt aufgliedert:

Betriebskredit	€ 168.199,-
Privatkredit für Liegenschaft	€ 330.294,-
<b><u>Gesamtbbligo HYPO-Bank</u></b>	<b><u>€ 498.493,-</u></b>

Weiters besteht ein **Brauerei-Kredit** iHv € 23.559,-.

Für den **Privatkredit** ist die Kreditstreuung 100 % endfällig und 98 % in Fremdwährung. Für den **Betriebskredit** ist die Kreditstreuung 100 % endfällig und 78 % in Fremdwährung. Weiters ein Annuitätenkredit (Dauer 5 Jahre, von der Brauerei gewährt) in Höhe von € 30.000,-, die Pauschalrate (Zinsen und Tilgung) beträgt € 600,- p.m. (€ 7.200,- p.a.), die Zinsen zahlt die Brauerei. Am Jahresende wird eine Rückvergütung auf das Geschäftskonto vorgenommen (€ 1.200,- p.a.).

Dieses Finanzierungsmodell bzw. diese Finanzierungsvariante mit dem/der man die geringsten Kreditkosten hat, hat man schrittweise immer über das LICON-Bonitätsmanagement sowie über die Kredit-Analyse der Bank erreicht.

*Eine Finanzierung mit den geringsten Kreditkosten ist die Vorstellung eines jeden Unternehmers!*

In diesem Fall würde eine Annuitäten-Methode für den Betriebskredit von € 168.199,-, mit einer Laufzeit von 15 Jahren und einem Zinssatz von 5 %, kosten:

Kreditkosten (Annuität)	€ 15.917,- p.a.
<u>Kosten lt. dzt. Finanzierungsmodell</u>	<u>€ 8.227,- p.a.</u>
<b><u>Kapitalfreisetzung (Free-Cash-Flow)</u></b>	<b><u>€ 7.690,- p.a.</u></b>

Für den Privatkredit von € 330.294,- mit einer Laufzeit von 20 Jahren und einem Zinssatz von 5%:

Kreditkosten (Annuität)	€ 26.094,- p.a.
<u>Kosten lt. dzt. Finanzierungsmodell</u>	<u>€ 8.088,- p.a.</u>
<b><u>Kapitalfreisetzung (Free-Cash-Flow)</u></b>	<b><u>€ 18.006,- p.a.</u></b>

**Gesamtkredit von € 498.493,-**

Kreditkosten (Annuität)	€ 42.011,- p.a.
<u>Kosten lt. dzt. Finanzierungsmodell</u>	<u>€ 16.315,- p.a.</u>
<b><u>Kapitalfreisetzung (Free-Cash-Flow)</u></b>	<b><u>€ 25.696,- p.a.</u></b>

Diese Kreditfinanzierung über Kapitalanlage bzw. Vermögensaufbau mit endfälligen Krediten war nur über Veranlagung bzw. Einmalerlägen möglich.

**Sicherheiten für Betriebskredit** 5 CMI-Verträge mit Einmalerlägen von € 108.038,-, CMI-Produkte sind keine Fonds (siehe [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads – Unternehmerinformation abruf- und downloadbar – Vorteile des CMI-Produktes sowie [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads –Unternehmerinformation abruf- und downloadbar – Sicherheit externer Tilgungsträger bei Finanzierungen). Und 4 Fonds Hypo-Bank 4 x 70 = € 280,- p.m. bis 31/12/2008 einbezahlt € 7.638,-. Einen Tilgungsträger CMI laufende Zahlung p.m. € 165,- Beitragszahlung bis dato (23/05/2008) € 9.900,-. **Sicherheiten für den Privatkredit** 4 CMI-Verträge mit Einmalerlägen von € 129.000,-.

## AUFGABENBEREICH LICON GMBH

Hauptaufgabe der Firma LICON ist es, im Teamwork die optimale Ertragskraft für ein Unternehmen und damit gleichzeitig die Bonität (Kreditwürdigkeit), Liquidität (Zahlungsfähigkeit) und Rentabilität (Wirtschaftlichkeit) sicherzustellen.

Die Liquidität ist letztlich eine Folge der Ertragskraft, diese wiederum ist ein wesentlicher Faktor in Bezug auf die Kreditsicherheit und Grundlage für die Bonitätseinstufung bei den Banken.

Von den Betriebsinhabern wird auch von uns erwartet und verlangt, die optimalste Finanzierung bei den Banken zu erreichen bzw. zu erhalten.

Als Betriebsinhaber muss man heute in der Lage sein, seine Finanz- und Liquiditätssteuerung sowie die Rentabilität und vor allem die Ertragskraft des Betriebes selbst zu erreichen.

Die Firma LICON liefert mit ihrem praxiserprobten L5-System das notwendige, einfach zu handhabende Instrumentarium bzw. die notwendige Grundlage zur Beurteilung aller damit in Zusammenhang stehenden Fragen.

Über Finanzierungsmodelle wird der Kunde genauestens informiert (siehe [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads – Unternehmerinformation abruf- und downloadbar – Finanzierungsmodelle).

Nach einer Bonitätsprüfung des Betriebes (siehe [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads – Information abruf- und downloadbar – Bonitätsmanagement) arbeiten wir für den Betrieb das optimalste Finanzierungsmodell aus und legen es der Bank vor.

## **FREMDWÄHRUNGSKREDITE – WIRTSCHAFTLICH SINNVOLL?**

Es wird hier BEWIESEN, dass ein FREMDWÄHRUNGSKREDIT  
WIRTSCHAFTLICH SINNVOLL sein kann!

### **KONVERTIERUNG CHF IN CZK 29/09/2007**

#### **(REALISIERUNG EINES KURSGEWINNES)**

Es wird eine regelmäßige Erfolgskontrolle der Währungs- und Zinsaktivitäten durchgeführt.

Bei einer Konvertierung von CHF in CZK wurde ein Kursgewinn von rd. € 22.012,- (FW-Kredit/Betrieb € 5.335,- / FW-Kredit/Privat € 16.670,-) realisiert. Der Kursgewinn wurde veranlagt (siehe [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads – Unternehmerinformation abruf- und downloadbar – Behandlung Kursgewinn).

Zinsgewinne bleiben immer gleich und erhöhen sich von Jahr zu Jahr (lt. Erfahrungswert).

Zur Erinnerung möchte ich auf den Bericht vom April 2008 über einen Konvertierungsvorschlag zur Finanzierungsoptimierung und Liquiditätsverbesserung den Sie erhalten haben verweisen (siehe Anlage Deckblatt, Erinnerungsstütze).

## KONVERTIERUNG CZK IN CHF

### (REALISIERUNG EINES KURSGEWINNES)

Regelmäßig die laufenden Entwicklungen beachten.

Konvertierung von CZK in CHF.

Da Zinsen der CZK fast keinen Zinsvorteil gegenüber EURO-Zinsen (sogar zeitweise höher waren als der EURO) brachten und man sich stichtagsweise in einem Kursverlust befand, hat man in den CHF konvertiert, als sich die CZK in Kursgewinn und Zinsvorteil befand.

## DATEN ZUM STICHTAG 29/01/2009

### (KURSGEWINN UND ZINSVORTEIL FÜR BEIDE KONVERTIERUNGEN)

Von CHF in CZK am 29.09.2007 und CZK in CHF am 29.01.2009

#### FWK BETRIEB

Kursgewinn (stichtagbezogen)	€ 6.095,-
<u>Zinsvorteil (zeitbezogen)</u>	<u>€ 1.865,-</u>
<b><u>Kurs- und Zinsvorteil</u></b>	<b><u>€ 7.960,-</u></b>

#### FWK PRIVAT

Kursgewinn (stichtagbezogen)	€ 20.008,-
<u>Zinsvorteil (zeitbezogen)</u>	<u>€ 2.157,-</u>
<b><u>Kurs- und Zinsvorteil</u></b>	<b><u>€ 22.165,-</u></b>

Kursgewinn gesamt (stichtagbezogen)	€ 26.103,-
<u>Zinsvorteil gesamt (zeitbezogen)</u>	<u>€ 4.022,-</u>
<b><u>Gesamtvorteil</u></b>	<b><u>€ 30.125,-</u></b>



# ENTWICKLUNG DES WÄHRUNGSKURSES UND DER ZINSEN

Von 29.1.2009 bis 31.3.2009

In diesem Fall wird bewiesen, dass man mit dem Fremdwährungskredit gut „gefahren“ ist und sich der Fremdwährungskredit gut entwickelt hat.

**STICHTAG 31/03/2009**

**(KURSGEWINN UND ZINSVORTEIL SIEHE ANHANG  
AUSZUG FK-ANALYSE)**

Von CHF in CZK am 29.09.2007 und CZK in CHF am 29.01.2009

## **FWK BETRIEB**

Kursgewinn (stichtagbezogen)	€ 8.388,-
<u>Zinsvorteil (zeitbezogen)</u>	<u>€ 2.135,-</u>
<b><u>Kurs- und Zinsvorteil</u></b>	<b><u>€ 10.522,-</u></b>

## **FWK PRIVAT**

Kursgewinn (stichtagbezogen)	€ 25.695,-
<u>Zinsvorteil (zeitbezogen)</u>	<u>€ 2.736,-</u>
<b><u>Kurs- und Zinsvorteil</u></b>	<b><u>€ 28.431,-</u></b>

## **FWK GESAMT**

Kursgewinn	€ 34.083,-
<u>Zinsvorteil</u>	<u>€ 4.871,-</u>
<b><u>Kurs- und Zinsvorteil</u></b>	<b><u>€ 38.954,-</u></b>

**ERGIBT IN DIESEM ZEITRAUM EINEN VORTEIL VON € 8.829.-.**

## KREDITÜBERSICHT STAND ZUM 31/03/2009

### PRIVAT

HYPO Bank	€ 330.294,- p.a.
Kreditkosten lt. Fremdkapitalanalyse	€ 8.088,- p.a. für 2009

### GEGENÜBERSTELLUNG (DELTA-KENNZAHL)

Kredit / Obligo	Kredit / Sicherheiten
€ 330.294,-	€ 100.163,- (CMI-Rückkaufswert)
	€ 280.000,- (80%-Belehnswert)
	<b>€ 380.163,-</b>
<u>Delta (Überdeckung)</u>	<u>€ 49.869,-</u>

Sicherheiten 4 CMI-Polizzen, Wert im Leistungsfall € 128.768,- jeweils letzten Stichtag, dzt. Rückkaufswert € 100.163,- (siehe Fremdkapitalanalyse).

Liegenschaft Haus, 9... .., Nr. ..., Einlagezahl ..., im Grundbuch ..... (.....),  
Verkehrswert € 350.000,-, 80 % interner Belehnwert  
€ 280.000,-.

### SZENARIO

Umschuldung vom endfälligen Kredit in Fremdwährung zu einem Annuitätenkredit

Kredit / Obligo	€ 330.294,-
CMI-Polizzen Rückkaufswert (lt. Vertrag)	x) € 100.163,-
<b><u>Kreditbetrag NEU</u></b>	<b><u>€ 230.131,-</u></b>

x) Beim tatsächlichen Rückkauf kommt die Marktpreisanpassung und die Steuernachzahlung (7%) zum Tragen, sodass dieser Betrag geringer wird.

**Kreditbetrag NEU (angenommen) € 230.131,-**

Laufzeit 20 Jahre, Zinsen 5 %

Kreditkosten (Annuität) € 21.777,- p.a.

dzt. Finanzierungsmodell € 8.088,- p.a.

**Kapitalfreisetzung (Free-Cash-Flow) € 13.689,- p.a.**

Eine angedachte Umfinanzierung der Bank aus Sicherheitsgründen (Annuitätenmethode) wäre ein absoluter Unsinn. Man müsste dzt. um € 13.689,- p.a. mehr bezahlen. Der CMI-Ausstiegszeitpunkt wäre zurzeit eine Geldvernichtung.

Und die Chancen einer Kreditfinanzierung über Vermögensaufbau (siehe [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads – Unternehmerinformation abruf- und downloadbar – Kreditfinanzierung über Vermögensaufbau) sind vorbei.

## KREDITÜBERSICHT STAND ZUM 31/03/2009

### BETRIEB

Hypo Bank	€ 168.197,-
<u>Brauerei (Haftung)</u>	<u>€ 23.559,-</u>
<b><u>Kreditbetrag</u></b>	<b><u>€ 191.756,-</u></b>

Kreditkosten lt. Fremdkapitalanalyse

HYPO Bank	€ 8.227,- p.a.
<u>Brauerei (Pauschalrate)</u>	<u>€ 7.200,- p.a.</u>
<b><u>Kreditkosten</u></b>	<b><u>€ 15.427,- p.a.</u></b>

Vom Brauerei-Kredit werden die Zinsen von der Brauerei gezahlt. Die Zinsvergütung beträgt durchschnittlich p.a. € 1.200,- und wird dem Geschäftskonto am Jahresende gutgeschrieben. Laufzeitende ist 30/09/2012 somit noch 3 Jahre (Sicherheit, Brauerei-Kredit hl-Abnahme und Bankgarantie).

## GEGENÜBERSTELLUNG (DELTA-KENNZAHL)

### Kredit / Obligo

### Kredit / Sicherheiten

€ 168.197,-	€ 105.718,- (CMI-Rückkaufswert)
<u>€ 23.559,- (Haftung)</u>	<u>€ 6.456,- (HYPO Fonds)</u>
<b><u>€ 191.756,-</u></b>	<b><u>€ 112.174,-</u></b>

<u>Delta (Unterdeckung)</u>	<u>€ 79.582,- (ohne Haftung € 56.023,-)</u>
-----------------------------	---

Sicherheiten 6 CMI-Polizzen Wert im Leistungsfall € 118.353,- zum jeweils letzten Stichtag, dzt. Rückkaufswert € 105.718,-, 4 Fonds HYPO Bank dzt. Rückkaufswert € 6.456,- (siehe Fremdkapitalanalyse).

**Anmerkung:** Das Anlagevermögen beträgt zum 31/12/2008 Buchwert € 94.068,- und wird nicht als Besicherung anerkannt.

## SZENARIO

Bei Umschuldung vom endfälligen Kredit in Fremdwährung in einen Annuitätenkredit

Kredit / Obligo	€ 168.197,-
<u>CMI-Polizze Rückkaufswert (lt. Vertrag)</u>	<u>€ 105.718,-</u>
<b>Kreditbetrag neu</b>	<b>€ 62.497,-</b>
<u>Brauerei-Kredit (Haftung)</u>	<u>€ 23.559,-</u>
<b><u>Ges. dzt. Kreditbetrag</u></b>	<b><u>€ 86.038,-</u></b>

Kreditbetrag € 168.197,-, Laufzeit 15 Jahre, Zinsen 5 %

Kreditkosten (Annuität)	€ 15.917,- p.a.
<u>dzt. Finanzierungsmodell</u>	<u>€ 8.227,- p.a.</u>
<b><u>Kapitalfreisetzung (Free-Cash-Flow)</u></b>	<b><u>€ 7.690,- p.a.</u></b>

*SINNHAFTIGKEIT BEREITS ERÖRTERT!*

## **Noch einige Bemerkungen von LICON**

**Auf was man bei Krediten und Finanzierungen achten sollte .....  
was einer Überlegung wert ist**

### **1) Erhöhung der Marge bei den Zinsen durch die Bank bei Konvertierungen:**

Es kommt vor, dass es bestehende Fremdwährungskredite gibt, welche aus welchem Grunde immer zu konvertieren sind.

In letzter Zeit gehen Banken dazu über, in diesem Falle die aktuelle Ratingstufe neu zu bewerten, was oft dazu führt, dass eine ursprünglich vereinbarte Marge auf die Zinsen erhöht wird. (Wir haben dies schon im Ausmaß 1,75% auf 5 % !! erlebt!)

Es ist zu überlegen, ob eine solche Erhöhung gerechtfertigt ist (jeder Betrieb mit einem temporären Liquiditätsengpass müsste da eine Zinserhöhung bekommen!) und ob die neue Einstufung in Ordnung ist, bzw. was dagegen unternommen werden kann....

Muss man das akzeptieren, können sich die Kreditkosten erheblich erhöhen!

### **2) Überziehung von Kontokorrentkrediten:**

Der eingeräumte Rahmen der Kontokorrentkredite ist oft – auch nicht für den normalen Geschäftsbetrieb – ausreichend oder findet man auf Grund von betriebsbedingten Umständen (für nicht vorgesehene Ausgaben, nicht wiederkehrende Ausgaben) mit der Höhe des Rahmens zumindest temporär nicht das Auslangen.

Bei einer Überziehung des Rahmens kommt es zu sehr hohen Zinsbelastungen... und ist die Bank nicht bereit den Kontokorrentkredit zu verlängern oder in ein Darlehen umzuwandeln, ist man den Banken automatisch auf Gedeih und Verderb ausgeliefert. Einerseits ist man dann um den good will zu erhalten gezwungen, geänderten Bedingungen, zusätzlichen Sicherheiten etc. zuzustimmen, andererseits kann die Bank den Kredit aber auch jederzeit fällig stellen, dies unabhängig von einer sonst optimalen Finanzierung und eines zufriedenstellenden Geschäftsganges.

Man sollte immer bemüht sein, sich dem dadurch entstehenden Druck nicht ausliefern zu müssen!! Denn: so lange man seinen Kreditverpflichtungen nachkommt, kann es zu keiner Fälligestellung kommen, wird aber ein Kontokorrentkredit, aus welchen der angeführten Gründe immer, nicht verlängert, kann die Bank ihn fällig stellen, oder dies zumindest androhen!

### **3) (Zwangs?)- Konvertierungen**

Oft wird bei Fremdwährungskrediten eine Stopp-Loss Vereinbarung geschlossen oder es findet sich im Kreditvertrag eine Bestimmung, wonach bei überschreiten eines bestimmten Prozentsatzes beim Wechselkurs eine Konvertierung zu erfolgen hat.

Sollte es nicht möglich sein, bei Abschluss des Kredites solche Bestimmungen zu vermeiden, so muss man wissen, worauf man sich einlässt, welches Risiko einem da von der Bank auferlegt wird.

Oft wird dieser Prozentsatz oder festgesetzte Kurs nur kurzfristig überschritten, was bei einem langjährigen Kredit an sich überhaupt keine Rolle spielen würde, da ja der Kurs bei Abdeckung des Darlehens dann maßgebend ist. Dennoch erfolgt eine Konvertierung. In diesem Fall ist die Konvertierung nicht als Zwangskonvertierung zu sehen, sondern ist diese gerechtfertigt und kann dagegen praktisch nichts unternommen werden.

Eine solche Konvertierung führt jedoch zu einem erhöhten Darlehenssaldo und zumeist auch zu einer gravierenden Verteuerung der Zinsen! Die Belastung steigt dadurch für den Kreditnehmer erheblich!

# ANHANG

DECKBLATT ERINNERUNGSSTÜTZE

KURSGEWINN ZINSVORTEIL



## VERBESSERUNGSMANAGEMENT

MIT LICON-VERBESSERUNGEN EINFACH MEHR ERFOLG.  
ES GIBT NICHTS, WAS NICHT VERBESSERT WERDEN KÖNNTE!

.....

.....

....., .....

## KONVERTIERUNGSVORSCHLAG

zur

## FINANZIERUNGSOPTIMIERUNG

und

## LIQUIDITÄTSVERBESSERUNG

- derzeitige Kreditsituation
- Ziel der vorgeschlagenen Umstrukturierung
- Vorgeschlagene konkrete Vorgangsweise
- Facit (Ergebnis der vorgeschlagenen Umstrukturierung)
- Anlagen

**April 2008**

Für Entscheidungen braucht man Zahlen und Informationen, welche aktuell und richtig aufbereitet sind! LICON liefert diese Instrumente.

---

WER AUFHÖRT BESSER WERDEN ZU WOLLEN, DER HAT AUFGEHÖRT GUT ZU SEIN.

# Fremdwährungskredit

(Keine Angst vor fremdem Geld)

zum 31.03.2009

ZINSVORTEIL / - NACHTEIL

KURSGEWINN / - VERLUST

zeitbezogen

stichtagbezogen

NAME

Bank

HYPO Betrieb

Berechnet vom jeweiligen Einstieg bis zum Stichtag

Bereits realisierter Kursgewinn bei Konvertierung von --- in --- und gegebener Zinsvorteil			in €			
			Zinsvorteil Zinsnachteil €	%	Kurs- Gewinn / Verlust	Vorteil Nachteil €
Kto. Nr	926.973		1.620		2.745	4.365
Kto. Nr	926.981		245		3.350	3.595
Zwischensumme			1.865		6.095	7.960
Code	Kto Nr	Kreditbetrag CHF				
3		141.512	193	10,6	1.641	1.835
3.2		56.380	76	10,1	651	728
3.3						
Zwischensumme			270		2.293	2.562
Summe		197.892	2.135	10,3	8.388	10.522

10 Faktor

Kontostand aktuell	€
Kurs	1,5112
	130.950

Kontrollsumme 10.522

# Fremdwährungskredit

(Keine Angst vor fremdem Geld)

zum 31.03.2009

ZINSVORTEIL / - NACHTEIL

zeitbezogen

KURSGEWINN / - VERLUST

stichtagbezogen

NAME

Bank

HYPO Privat

Berechnet vom jeweiligen Einstieg bis zum Stichtag

Bereits realisierter Kursgewinn bei Konvertierung von --- in --- und gegebener Zinsvorteil			in €			
			Zinsvorteil Zinsnachteil €	%	Kurs- Gewinn / Verlust	Vorteil Nachteil €
Kto. Nr			732		8.917	9.649
Kto. Nr			551		6.513	7.064
			466		4.333	4.799
			408		245	653
Zwischensumme			2.157		20.008	22.165
Code	Kto Nr	Kreditbetrag CHF				
3		166.851	187	10,2	1.948	2.135
3.2		125.380	141	12,3	1.464	1.604
3.3		106.126	119	10,2	1.239	1.358
3.4		89.335	132	10,5	1.037	
Zwischensumme			579		5.687	6.266
Summe		487.692	2.736	10,8	25.695	28.431

9 Faktor

Kontostand aktuell	€
Kurs 1,5112	322.718

Kontrollsumme 28.431

## **VERBESSERUNGSMANAGEMENT**

**MIT LICON-VERBESSERUNGEN EINFACH MEHR ERFOLG.  
ES GIBT NICHTS, WAS NICHT VERBESSERT WERDEN KÖNNTE!**

**Ist man als Kunde den „neuen“**

**– für Kunden negativen –**

**Strategien der Banken**

**schutzlos ausgeliefert??**

**Darstellung an einem konkreten Fall**

**(Familie B.)**

**August 2009**

---

Für Entscheidungen braucht man Zahlen und Informationen, welche aktuell und richtig aufbereitet sind! LICON liefert diese Instrumente.

---

WER AUFHÖRT BESSER WERDEN ZU WOLLEN, DER HAT AUFGEHÖRT GUT ZU SEIN.

---

Die Familie B. wird seit Jahren von der Firma LICON beraten. Die Beratung umfasst die Erstellung von Budgets, die Überwachung (Soll-Ist-Vergleiche), Deckungsbeitragskalkulationen, Bonitätsmanagement und auch Finanzierungen.

Die Beratungen waren immer sehr erfolgreich, was auch die Entwicklung des Betriebes B. bestätigt. Insbesondere bei den Finanzierungen konnten immer – und das im vollen Einvernehmen mit der Bank – optimale Lösungen gefunden werden.

Offensichtlich sind jedoch Banken nunmehr bestrebt, für Kunden optimale Finanzierungen abzustellen und vor allem auf die eigenen Gewinne zu achten. Dies zeigt sich beim Bemühen, höhere Zinsen durchzusetzen, Fremdwährungskredite möglichst zu eliminieren, auch wenn diese erhebliche Kursgewinne brachten und bringen, und offensichtlich auch darin, Berater von Kunden, welche bisher optimale Ergebnisse für die Kunden erzielt haben, nach Möglichkeit auszuschalten. Dies auch, wenn die Zusammenarbeit auch für die Banken mehr als positiv war, da immer auch auf die Sicherheit der Kreditrückzahlung geachtet wurde.

Nicht umsonst sind hiezu auch zahlreiche Zeitungsartikel erschienen und Aktionen gestartet worden, wie zum Beispiel:

- Aktion der Landesregierung „Kostenloser Zinscheck“
- Banken wegen Kredit-Verteuerung am Pranger
- Banken verdienen kräftig mit Zinsen
- AK fordert Senkung der Kreditzinsen
- Laut AK zu teure Kredite, niedrige Sparerträge; „Zinstricks“ bei den Banken
- Teure Kredite durch Restschuldversicherungen

## **Nun zum konkreten Fall (Familie B.):**

Wie erwähnt, erfolgten Beratung und Finanzierungen bisher immer im besten Einvernehmen mit der Bank. Plötzlich ist dies jedoch anders geworden und will die Bank auch von manchen Sachen, wie Tilgungsträger CMI, zu welchem sie selbst die Zustimmung erteilt hatte, nichts mehr wissen.

Familie B. ist ihren Verpflichtungen aus den Kreditverhältnissen mit der Bank bisher immer ohne Probleme nachgekommen, auch die Fremdwährungskurse entwickelten sich zur vollen Zufriedenheit und brachten bisher einen Vorteil von rund € 40.000.- (also einem großen Polster, mit welchem auch Kursschwankungen ausgeglichen werden können, ohne in Probleme zu kommen). Und der Tilgungsträger CMI brachte keine Verluste, wie dies bei manchen von den Banken empfohlenen Tilgungsträgern der Fall war (CMI ist ein Pool, mit garantiertem Wertzuwachs. Pool = juristische Verrechnungseinheit für investiertes Kapital von mehreren Investoren).

Einziges Problem, welches die Bank nunmehr als Vorwand nimmt, war, dass auf Grund einiger äußerer Umstände ein bestehender Kontokorrentrahmen um rund € 30.000.- überzogen wurde. Ein diesbezüglicher Regelungsvorschlag wurde bisher nicht akzeptiert, aus welchen Gründen auch immer...

Anmerkung: Der Kontokorrentkredit wurde mittlerweile bis 30.09.2009 verlängert. Es gibt also noch eine „*Galgenfrist*“!

Es kam nunmehr am 27. Juli 2009 zu einer Bankbesprechung vor Ort bzw. im Betrieb von Familie B., wobei von der HYPO Bank Frau Dr. Barbara Hafner-Kragl, Herr Mag. Christof Pelikan und Herr Ing. Wolfgang Klary anwesend waren, weiters Frau und Herr B..

Die Firma LICON bzw. Herr Zeilberger war bei dieser Besprechung nicht anwesend. Dies war auch nicht erforderlich, da LICON für diese Besprechung Unterlagen für Herrn B. sowie für die Bank, Grundlagen und Regelungsvorschlag mit Anlage, Situationsdarstellung, Lagebericht (Unterlagen 22 Seiten) erstellt hatte, welche gemeinsam mit der Familie B. durchgegangen worden waren. Familie B. war also selbst im Stande, ihr Vorhaben vorzutragen und ihr Wissen einzusetzen. Denn unsere Klienten werden immer voll informiert und für Besprechungen vorbereitet, nicht – wie es meist der Fall ist –, dass der Unternehmer als „Unwissender“ zu solch wichtigen und entscheidenden Besprechungen geht und keine Ahnung davon hat, über was gesprochen wird. Wir, die Familie B. und Herr Zeilberger Walter, Geschäftsführer der Firma LICON GmbH, waren davon überzeugt, dass es bei dieser Besprechung auch zu einer sinnvollen Lösung im Sinne des erstellten Vorschlages kommen würde.

Jedoch: Die einleitenden Worte dieses Gespräches von Frau Dr. Hafner Kragl waren:  
*„Vorerst möchte ich Ihnen sagen, suchen Sie sich einen neuen Berater!“*

Das, und was nach unseren Informationen weiters über die Firma LICON und Herrn Zeilberger als Geschäftsführer seitens der Bank gesagt wurde, möchten wir hier anführen:

1. Wie schon erwähnt: *„Suchen Sie sich einen neuen Berater!“*
2. *„So wie in dieser Zeit, würde ein Rückkauf von Polizzen von einem „richtigen Berater“ empfohlen werden.“*
3. *„Wir möchten darauf hinweisen, dass nur auf Risiko finanziert wurde.“*
4. *„CMI ist nur mit Risiko verbunden, davon werden wir uns ganz sicher trennen.“*
5. *„Diese Entscheidung von uns wird Sie zwar hart treffen, es ist nun aber Mal so.“*
6. *„Was ist wenn CMI nichts mehr wert ist, wie wollen Sie dann Ihre Schulden zurückzahlen?“*

Offensichtliche Grundlage dieses Spektakels war die erwähnte Tatsache, dass der KK-Kredit überzogen worden war... Weitere Informationen zum Kontokorrentkredit können Sie in unserer Situationsdarstellung / Lagebericht auf Seite 33 unter Punkt 2. „Überziehung von Kontokorrentkrediten“ nachlesen.

Man hatte den Eindruck, dass die von LICON erstellte Situationsdarstellung / Lagebericht, speziell Seite 25 bezüglich des Aufgabenbereiches der Firma LICON GmbH nicht gelesen worden war bzw. nicht nur Kenntnis genommen worden war.

### **Zu Punkt 1. (Empfohlener Beraterwechsel):**

Tatsache ist, dass Familie B. seit 7 Jahren absolut mit unserer Beratung zufrieden ist und auch dementsprechend Unternehmerinformationen erhalten hat, die immer Erfolge brachten.

Und es wird der Bank sicherlich schwer fallen, zu behaupten, dass die Firma LICON in irgendeiner Weise nicht korrekt gegenüber beiden Seiten gearbeitet hat!

Wenn das von der HYPO Bank selbst zuvor durchgeführte Finanzierungsmodell (endfällig) jetzt plötzlich nicht mehr den Vorstellungen entspricht und die Kunden durch Drängen auf eine neue Finanzierungsvariante (Annuitäten-Methode) in eine Zwangssituation gebracht werden, so bedarf dies sicherlich einer ausführlichen Erklärung (welche nicht erfolgte)!

(Bei der HYPO-Bank ist eine solche Vorgehensweise uns gegenüber nicht zum ersten Mal erfolgt. Sie wurde von der HYPO Bank Klagenfurt bereits einmal bei einem unserer Klienten angewandt! Dieser Klient hat aus „Angst“ vor sofortiger Fälligkeit sowie Existenzängsten einen – auf Anraten der HYPO Bank – anderen Berater aufgesucht und beauftragt! Was alles für diesen Kunden unternommen worden war, kann man – ohne einen allfälligen neuen Berater herabzusetzen – der Beschreibung auf unserer Homepage entnehmen (siehe [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads – Erfolgsstorys abruf- und downloadbar - Der Leidensweg eines Unternehmers)).



Die HYPO Bank hat der Familie B. eine „*Koryphäe*“ als Berater vorgeschlagen und zwar seinen Steuerberater, Herrn Baumgartner.

Herr B. folgte diesem Rat und übergab Herrn Baumgartner alle Unterlagen zur Begutachtung etc.

Sogleich hat der Steuerberater Familie B. die von der Bank angestrebte Finanzierungsmethode (Annuitäten-Methode) nahegelegt.

Als ihn Herr B. fragte, was er vom Tilgungsträger CMI halte, sagt er, dass er das Produkt CMI persönlich nicht kenne und somit auch nichts Gutes oder Schlechtes darüber sagen könne.

Frage: Wieso erfolgte also ohne Produktkenntnis und nähere Information die Empfehlung des Steuerbersaters voll im Sinne und entsprechend den Wünschen der Bank? Wie kann ohne Produktkenntnis das Finanzierungsmodell der Familie B. beurteilt werden?

Herr B. hatte jedenfalls das Gefühl, dass der Steuerberater die Unterlagen gar nicht gelesen hatte, da er nur die Meinung der Bank vertrat. Daraufhin war das Vertrauen seitens Herrn B. zum empfohlenen „*Finanzberater*“ nicht besonders groß.

Herr B. hat sich im Laufe der Jahre viel Wissen über Finanzierungen angeeignet und kann sehr wohl gute (wissende) und schlechte (unwissende) Beratung unterscheiden.

Vielleicht sollten Steuerberater sich öfter auf Ihre ureigensten Aufgaben konzentrieren, vor allem dann, wenn sie in manchen Dingen eben nicht wissend sind, was man ja niemandem vorwerfen kann.

## Kurz zur Finanzierung selbst:

Unbestritten dürfte wohl sein, dass eine endfällige Fremdwährungsfinanzierung die kostengünstigste Finanzierung ist. Nachzulesen auf unserer Homepage (siehe [www.licon.at](http://www.licon.at) – Unternehmerinformation – Kreditfinanzierung über Vermögensaufbau).

In jahrelanger Zusammenarbeit mit der HYPO Bank haben wir das Finanzierungsmodell erreicht. Mit konsequenter Beobachtung und mit den richtigen Produkten kann man dann auch einen vollen Erfolg erzielen. Dies war auch hier der Fall.

Beweis: Finanzierungsmodell der Familie B..

Wir verweisen weiters auf die Seite 26 unserer Situationsdarstellung / Lagebericht, dort auf den Punkt „**Fremdwährungskredite – wirtschaftlich sinnvoll?**“. Es wird hier bewiesen, dass ein Fremdwährungskredit wirtschaftlich sinnvoll sein kann! Weiters verweisen wir auf Seite 28, den Punkt „**Entwicklung des Währungskurses und der Zinsen**“. In diesem Fall wird bewiesen, dass man mit dem Fremdwährungskredit gut „gefahren“ ist und sich der Fremdwährungskredit gut entwickelt hat (siehe auch den oben erwähnten bisher erzielten Kursgewinn).

Über den Tilgungsträger CMI können auf unserer Homepage unter [www.licon.at](http://www.licon.at) – Unternehmerinformation – nachfolgende Informationen eingeholt werden:

- Sicherheiten externer Tilgungsträger bei Finanzierung und
- Vorteile des CMI-Produktes

sowie unter [www.licon.at](http://www.licon.at) – Downloads – Informationen abruf- und downloadbar:

- Information Clerical Medical Finanzkrise – LICON Information

Gibt es in dieser Finanzkrise einen besseren Tilgungsträger als CMI?

Banken-Fonds haben nachweislich durchschnittlich 40 – 60 % und mehr verloren, bei CMI (kein Fond, sondern ein Pool mit garantiertem Wertzuwachs) war dies nicht der Fall! Das Kapital hat sich bis heute vermehrt (und die angefallenen Spesen, bei Verträgen über 5 Jahren, sind bereits abgedeckt)! Was also ist schlecht an einem Tilgungsträger CMI?

Jedenfalls kann als unbestritten gelten, dass das Finanzierungsmodell von Familie B. einwandfrei funktioniert und jeder „Schwarzmalerei“ widerspricht!

Vor allem: Das von LICON angestrebte Ziel ist es, für den Unternehmer „Free-Cashflow“ zu schaffen. Dieser sichert nicht nur notwendige Ausgaben, sondern auch eine zuverlässige Kreditbedienung!

### **Zu Punkt 2.:**

Die Empfehlung der Bank, CMI rückzukaufen und aufzulösen kann man beinah als bewusste Geldvernichtung bezeichnen! Denn nichts ist schlechter und bringt mehr Verlust als ein vorzeitiger Rückkauf! Wie kann man guten Gewissens so etwas empfehlen? Würde ein „richtiger Berater“ so etwas wirklich empfehlen?? Wohl kaum! Und: Die Banken selbst empfehlen bei ihren „Minus-Fonds“: „...drinnen bleiben, drinnen bleiben...“

### **Zu Punkt 3.:**

„Wir möchten darauf hinweisen, dass nur auf Risiko finanziert wurde.“  
Die Finanzierung in dieser Form wurde mit voller Zustimmung der HYPO Bank so durchgeführt. Glaubt man wirklich, dass diese einer reinen Risikofinanzierung zugestimmt hätte?

Und wie bei den Ausführungen zu CMI und zu den Fremdwährungskursentwicklungen erwähnt, handelt es sich um alles andere als eine Risikofinanzierung, wobei auch auf die gegebene Kapital- und Höchststandsgarantie verwiesen wird!

#### **Zu Punkt 4.:**

*„CMI ist nur mit Risiko verbunden, davon werden wir uns ganz sicher trennen.“* Wir verweisen hiezu auf oben gesagtes... solche Aussagen sind mehr als unverständlich. Wenn sie ernst gemeint sind, können wir dies nur auf Unwissenheit oder Absicht zurückführen. Wer kann einen besseren Tilgungsträger als CMI nennen?

Übrigens findet man unter [www.clericalmedical.at/austria/profil/lloyds-bg.asp](http://www.clericalmedical.at/austria/profil/lloyds-bg.asp), einige Eckdaten der CMI – Gruppe (über 140.000 Mitarbeiter, mehr als 30 Millionen Privat- und Geschäftskunden, etc. etc.).

#### **Zu Punkt 5.:**

*„Diese Entscheidung von uns wird Sie zwar hart treffen, es ist nun aber Mal so!“* Hiermit wird wohl bestätigt – und dies ohne jede Rücksicht auf die den Kunden entstehenden Nachteile – dass die angestrebte Umfinanzierung (Annuitäten-Methode) eine absolut grundlose Verschlechterung für den Kunden darstellt! Bei dem derzeitigen Rückkauf der Tilgungsträger würde die Mehrbelastung trotz geringerer Kredithöhe € 21.379,- p.a. betragen (Privat € 13.689,- p.a., Betrieb € 7.690,- p.a.). Siehe auch Situationsdarstellung / Lagebericht vom 10.07.2009. Rechnet man diese Mehrbelastung auf 20 Jahre hoch, ergibt sich ein Verlust (Mehrbelastung) von € 427.580,-. Annuitätenkredit Belastung € 37.694,-, dzt. endfällige Finanzierung Belastung € 16.315,-. Und es soll wohl ohne sachliche Grundlagen und durch Erzeugung von Angst beim Kunden eine Entscheidung durchgedrückt werden!

## **Zu Punkt 6.:**

*„Was ist wenn CMI nichts mehr wert ist, wie wollen Sie dann Ihre Schulden zurückzahlen?“* Wir verweisen hier auf oben gesagtes (nochmals erwähnt sei [www.licon.at](http://www.licon.at) – Information abruf- und downloadbar – Information Clerical Medical Finanzkrise – LICON Information).

Clerical Medical gibt es schon seit dem Jahre 1824 und hat bis zum heutigen Tage alles überstanden... und warum wurde dann CMI als Tilgungsträger zugestimmt? Und was ist, wenn es andere Tilgungsträger nichts mehr wert sind (wie es ja bei einigen von den Banken empfohlenen ja der Fall ist!)? Mit dieser Aussage disqualifizieren sich die Banken nicht nur selbst (vorherige Zustimmung!), sondern auch die Kunden. Oder soll damit nur Angst geschürt werden?

Auf die Frage von Herrn B., ob der Regelungsvorschlag von der Firma LICON bzw. Herrn Zeilberger etwas wert sei, antwortete Frau Dr. Hafner-Kragl mit *„Nein, wird nicht gemacht!“* Eine klare Aussage! Damit soll der Familie B. wohl absolut der Wille der Bank aufgezwungen werden!

Der angestrebte *„Beraterentzug“* bringt für den Kunden ebenfalls eine Zwangssituation. Ist man hier bestrebt, die Kunden von – der Bank nicht willfährigen – Beratern zu trennen, damit diese Kunden leichter von den „neuen“ Strategien der Banken überzeugt werden können?

Familie B. soll wohl möglichst ohne Berater und mit vollem Vertrauen zur Bank zu den Besprechungen kommen und Entscheidungen treffen. Ob solche Vorgangsweisen aber ein Vertrauen fördern?

Punkto Vertrauen: Nur weil man den KK-Kredit überzogen hat, wurden die Kreditzinsen fast verdoppelt (statt Aufschlägen von üblicherweise 1,5 % wurden 2,8 % bis sogar 5 (!! ) % vorgeschrieben)! Dies entgegen jeder vorherigen Vereinbarung. Ob diese Vorgangsweise förderlich für eine Vertrauensbildung ist?

Noch eine – bezeichnende – Aussage der Bank soll hier erwähnt werden: Entweder wird der Vorschlag der Bank akzeptiert oder die Familie B. soll sich eine andere Bank suchen bzw. wechseln oder gehen etc.

Kommen solche Aussagen nicht einer Erpressung nahe?

## **Facit:**

Die geschilderte und uns berichtete Vorgangsweise der Bank stellt in unseren Augen nicht nur eine starke Benachteiligung des Kunden (Familie B.) dar, sondern ist auch geeignet, den Ruf der Firma LICON zu beeinträchtigen bzw. zu schädigen.

Man ist gezwungen, dagegen Schritte zu unternehmen! Wir sehen uns gezwungen, diesen Fall bekannt zu machen und nicht nur auf unserer Homepage zu veröffentlichen, sondern auch bei verschiedenen Stellen vorzulegen.

Es wird hiebei an folgende Unterlagen gedacht:

- Das Schreiben der HYPO Bank vom 09.02.2009
- den Regelungsvorschlag
- und den gegenständlichen Bericht

Wir erwarten mit Spannung die Reaktionen!

Wir wollen aber auch fairerweise betonen, dass diese Vorgangsweise nicht bei allen Banken Usus ist... aber leider kommen uns immer mehr solcher Vorgänge zu Ohren.

**Dennoch: Wir als Berater sind verpflichtet, uns für unsere Kunden voll zu engagieren!**

## Schlussbemerkung

Wenn man obige Vorgänge beurteilt, muss man sich auch der Auffassung von Herrn KR Siegfried Fleischacker (Quelle: AssCompact, August 2009, Seite 22) anschließen, der meint:

*„Wir merken, dass die Banken verzweifelt versuchen, Potentiale zu finden, wo sie noch Geld verdienen können. Sie haben allerdings meistens nur eingeschränkte Produktauswahl. Allerdings haben sie den Vorteil, dass sie von Gehaltskonto bis zur Kreditvergabe den Kunden dazu zwingen, auch das Versicherungspaket bei ihnen abzuschließen. Sie suchen jeden Cent, den sie verdienen können. **Vor ein paar Jahren haben sie den Kunden eingeredet, ihre Sparbücher aufzulösen und in Aktien zu investieren, jetzt laufen sie dem verlorenen Geld nach.** Aber scheinbar haben die Banken noch immer ein besseres Image als ihnen meiner Ansicht nach gebührt.“*

LICON GmbH